

DE

COMP/2002/416/00/01/subp02



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 17.12.2002
KOM C(2002)5083 final

Entscheidung der Kommission

vom ...

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

(Sache COMP E-2/37.667- Spezialgraphit)

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

(Text von Bedeutung für den EWR)

EN

INHALTSVERZEICHNIS

1.	SACHVERHALT	5
1.1.	Zusammenfassung der Zuwiderhandlung	5
1.2.	Die Spezialgraphit-Branche	6
1.2.1.	Die Produktmärkte	6
1.2.2.	Angebot von Spezialgraphit.....	10
1.2.3.	Nachfrage nach Spezialgraphit	13
1.2.4.	Der räumlich relevante Markt für Spezialgraphit	14
1.2.5.	Zwischenstaatlicher Handel	14
1.2.6	Die Produzenten	15
1.3	Verfahren	22
1.3.1	Bisherige Untersuchungen der Kommission.....	22
1.3.2	Auskunftsersuchen nach Artikel 11	22
1.3.3	Die Reaktionen der Unternehmen.....	23
1.3.4	Das Verwaltungsverfahren der Kommission	24
1.3.5	Untersuchungen anderer zuständiger Behörden.....	25
1.3.6	Beweisunterlagen	25
1.4	Details der Zuwiderhandlung	27
1.4.1	Unbearbeiteter isostatisch gepresster Spezialgraphit.....	27
1.4.2	Unbearbeiteter stranggepresster Spezialgraphit.....	95
2	RECHTLICHE WÜRDIGUNG.....	102
2.1	EG-Vertrag und EWR-Abkommen.....	102
2.1.1	Verhältnis von EG-Vertrag und EWR-Abkommen	102
2.1.2	Zuständigkeit.....	102
2.2	Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen.....	102
2.2.1	Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen.....	102
2.2.2	Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen	103
2.2.3	Art der Zuwiderhandlungen im vorliegenden Fall.....	105
2.2.4	Einschränkung des Wettbewerbs	108
2.2.5	Auswirkung auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten und EWR-Vertragsparteien	109

2.2.6	Auf Finnland, Island, Norwegen, Österreich und Schweden anzuwendende Wettbewerbsbestimmungen	110
2.2.7	Dauer der Zuwiderhandlungen.....	111
2.2.8	Adressaten dieser Entscheidung.....	113
2.3	Abhilfemassnahmen	122
2.3.1	Artikel 3 der Verordnung 17	122
2.3.2	15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17: allgemeine Erwägungen	123
2.3.3	Höhe der Geldbuße	124

Entscheidung der Kommission

vom ...

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

(Sache COMP E-2/37.667- Spezialgraphit)

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

(Text von Bedeutung für den EWR)

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION -

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum,

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

gestützt auf die Entscheidungen der Kommission vom 1. Oktober und vom 17. Dezember 2001, das Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, sich gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 und der Verordnung (EG) Nr. 2842/98 der Kommission vom 22. Dezember 1998 über die Anhörung in bestimmten Verfahren nach Artikel 85 und 86 EG-Vertrag³ zu den Beschwerdepunkten der Kommission zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Kenntnis des Abschlussberichts des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache,

in Erwägung nachstehender Gründe:

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.

1. SACHVERHALT

1.1. Zusammenfassung der Zuwiderhandlung

(1) Die vorliegende Entscheidung bezieht sich auf zwei separate Zuwiderhandlungen gegen Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen:

a) Bezüglich der Zuwiderhandlung im Marktsektor für isostatisch gepressten Spezialgraphit richtet sich diese Entscheidung an die folgenden Unternehmen:

- SGL Carbon AG
- Le Carbone-Lorraine S.A.
- Ibiden Co., Ltd.
- Tokai Carbon Co., Ltd.
- Toyo Tanso Co., Ltd.
- GrafTech International, Ltd.
- NSCC Techno Carbon Co., Ltd.
- Nippon Steel Chemical Co., Ltd.
- Intech EDM B.V.
- Intech EDM AG

b) Bezüglich der Zuwiderhandlung im Marktsektor für stranggepressten Spezialgraphit richtet sich diese Entscheidung an die folgenden Unternehmen :

- SGL Carbon AG
- GrafTech International, Ltd.

(2) Für die in dieser Entscheidung benannten Zeiträume schlossen die die Länder der Gemeinschaft und den EWR beliefernden Produzenten bzw. Vertriebs Händler von isostatisch gepresstem und stranggepresstem Spezialgraphit Vereinbarungen ab, die eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen darstellen, oder wirkten an solchen mit, indem sie für diese Produkte Preise festlegten und darüber kommerzielle Informationen austauschten. Was die Zuwiderhandlung im Marktsektor für isostatisch gepressten Spezialgraphit anbetrifft, so haben sie in diesem Bereich ferner die Handelsbedingungen festgelegt und gelegentlich eine Kundenaufteilung vorgenommen.

(3) Die Zuwiderhandlungen der aufgeführten Unternehmen beziehen sich auf die folgenden Zeiträume:

a) Zuwiderhandlung im Marktsektor für isostatisch gepressten Graphit:

SGL Carbon AG (SGL)	Juli 1993 bis Februar 1998
---------------------	----------------------------

Le Carbone-Lorraine S.A. (LCL)	Juli 1993 bis Februar 1998
Ibiden Co., Ltd. (Ibiden)	Juli 1993 bis Februar 1998
Tokai Carbon Co., Ltd. (Tokai)	Juli 1993 bis Februar 1998
Toyo Tanso Co., Ltd. (Toyo Tanso)	Juli 1993 bis Februar 1998
GrafTech International, Ltd. (UCAR)	Februar 1996 bis Mai 1997
NSCC Techno Carbon Co., Ltd. (NSCC) Nippon Steel Chemical Cor., Ltd. (NSC)	July 1993 bis Februar 1998
Intech EDM B.V. (Intech) Intech EDM AG	Februar 1994 bis Mai 1997

b) Zuwiderhandlung im Marktsektor für stranggepressten Graphit:

SGL Carbon AG (SGL)	Februar 1993 bis November 1996
GrafTech International, Ltd. (UCAR)	Februar 1993 bis November 1996

1.2. Die Spezialgraphit-Branche

1.2.1. Die Produktmärkte

(4) „Spezialgraphit“ ist ein in der Industrie üblicher Begriff, der eine Familie von Graphitprodukten für diverse Anwendungsgebiete beschreibt (außer Graphitelektroden für die Stahlerzeugung, Graphitanoden für die chemische Industrie, Kohleelektroden für die Raffination von Eisenlegierungen und Kathoden für Aluminiumreduktionszellen). Die Einteilung der Spezialgraphitprodukte erfolgt oftmals nach ihrer Herstellungsart⁴:

- Isostatisch gepresster Graphit (hergestellt durch isostatisches Pressen): Zu den typischen Einsatzgebieten gehören Funkenerosionselektroden (EDM), Stranggusskokillen, Warmpressgesenke, Halbleiter (siehe Randnummer (10)).

⁴ Es handelt sich hierbei jedoch nicht um eine absolute Klassifizierung, und es ist durchaus möglich, dass einige Lieferanten bestimmte Produktarten anderen Kategorien zuordnen (siehe SGL(3), S. 2).

- Stranggepresster Graphit (hergestellt durch Strangpressen): Diese Graphitart findet Anwendung bei elektrolytischen Anoden und Kathoden, Schiffchen, bei der Herstellung von Sinterpfannen und Tiegeln (siehe Randnummer (12)).
 - Formgepresster Graphit (hergestellt durch unidirektionales Formpressen): Verwendet wird der Graphit für die Herstellung von Rohrböden für Wärmetauscher, Druckgießformen, großen Tiegeln, Suszeptoren für Öfen.
- (5) Isostatisch gepresster Graphit hat deutlich bessere mechanische Eigenschaften (eine um das Zwei- bis Dreifache höhere Dichte, höhere Festigkeit und ein feinkörnigeres Gefüge) als stranggepresster und formgepresster Graphit. Die Preise der einzelnen Graphitklassen werden von diesen mechanischen Eigenschaften bestimmt.⁵
- (6) Aus der Sicht der Produktion erfordert ein jeder Produktionsprozess zum Teil andere Maschinen und Ausrüstungen - angebotsseitig gibt es unter den drei Kategorien keine Austauschbarkeit⁶ -, und die Produktionskosten von isostatisch gepresstem, stranggepresstem oder formgepresstem Graphit unterscheiden sich um mindestens [...] %⁷. Nachfrageseitig bestimmt der letztendliche Verwendungszweck, welcher Graphittyp verwendet wird. Die Kunden entscheiden sich im Allgemeinen für den Graphittyp, dessen physikalische Eigenschaften für die Herstellung des Fertigerzeugnisses am besten geeignet sind⁸. Ein Wechsel von einer Spezialgraphitkategorie zu einer anderen kann mit beträchtlichen Umstellungskosten verbunden sein, und die Kunden wechseln zumeist nicht von einer Graphitklasse zu einer anderen⁹.
- (7) Das in dieser Entscheidung angezeigte Zusammenwirken betrifft im Wesentlichen unbearbeiteten isostatisch gepressten Graphit¹⁰. Betroffen ist jedoch auch unbearbeiteter stranggepresster Graphit, wenn auch in geringerem Maße. Da der

⁵ Im Allgemeinen ist der stranggepresste Graphit am preisgünstigsten; der Preis für formgepressten Graphit entspricht in etwa dem des stranggepressten Graphits, aufgrund der großen Blockabmessungen weist er jedoch schlechtere Eigenschaften auf. Derzeit gelten für Bearbeitungsbetriebe in Europa die folgenden repräsentativen Preise:

- isostatisch gepresster Graphit: 9 bis 50 EUR pro kg
- stranggepresster Graphit: 4 bis 15 EUR pro kg
- formgepresster Graphit: 7,5 bis 15 EUR pro kg

⁶ Während einige Maschinen und Ausrüstungen für die Verarbeitung von Graphit (Formung, Trocknung, Graphitisierung) „kategoriespezifisch“ sind, eignen sich andere (Imprägnierung, Bearbeitung, Reinigung) für alle drei Kategorien (UCAR(3), S. 2).

⁷ Im Gegensatz zum eher konventionellen Strangpress- und unidirektionalen Formpressverfahren umfasst das isostatische Pressverfahren einen isostatischen Kaltpressvorgang, der dem Graphit seine isotropischen und homogenen Eigenschaften verleiht (TTSS, S. 1). Ferner ist für die Herstellung von isostatisch gepresstem Graphit Koks der höheren Preisklasse sowie eine längere Trocknungs- und Graphitisierungszeit erforderlich (TC(2), S. 2).

⁸ Der stranggepresste Graphit ist die kostengünstigste Kategorie und wird, sofern er den Einsatzanforderungen genügt, aus diesem Grunde auch verwendet. Formgepresster Graphit findet im Allgemeinen nur bei größeren Abmessungen Anwendung, da formgepresster Graphit schlechtere Eigenschaften als stranggepresster Graphit aufweist. Isostatisch gepresster Graphit wird verwendet, wenn bessere physikalische Eigenschaften und eine feinere Kornstruktur erforderlich sind. In den USA stellt jedoch isostatisch gepresster Graphit der unteren Preisklasse, der zwar in den USA, nicht aber in Europa angeboten wurde, eine echte Konkurrenz zu stranggepresstem Graphit dar (siehe z. B. UCAR(3), S. 1; TC(2), S. 2; TCSS, S. 1).

⁹ Siehe z. B. UCAR(3), S. 2; TC(2), S. 2.

¹⁰ In Abhängigkeit von der vom Hersteller verwendeten Bezeichnung heißt das Produkt isotroper Graphit, gummiertes Graphit, isogepresster Graphit oder isostatisch gepresster Graphit.

Kommission kein Beweis für ähnliche Vereinbarungen auf dem Gebiet des formgepressten Graphits vorliegt, ist diese Kategorie nicht Gegenstand des vorliegenden Verfahrens. Ferner bezieht sich das Zusammenwirken sowohl beim isostatisch gepresstem als auch stranggepresstem Spezialgraphit auf Produkte in Form der üblichen Blöcke oder Blockzuschnitte, jedoch nicht auf „bearbeitete“ Erzeugnisse. Produkte für die Halbleiterindustrie, die bearbeitet und somit „kundenspezifisch“ sind, waren nicht Bestandteil der Abmachungen¹¹.

- (8) Während die zu einer Kategorie (isostatisch gepresster Graphit oder stranggepresster Graphit) gehörenden Graphitgüteklassen sehr ähnliche physikalische Eigenschaften aufweisen, unterscheiden sie sich u. a. bei der Korngröße, den verwendeten Rohstoffen (Koks), der Imprägnierung, den Abmessungen und in der Reinheit¹². Die Einteilung in Güteklassen erfolgt nach den physikalischen Eigenschaften¹³.
- (9) Ein möglicher Wechsel von einer Güteklasse zu einer anderen innerhalb der gleichen Kategorie hängt somit von den für den vorgesehenen Einsatzzweck erforderlichen physikalischen Eigenschaften - und der Ausgewogenheit dieser Eigenschaften - wie auch von dem Graphitpreis ab. Güteklassen mit einer Kornstruktur innerhalb eines bestimmten Bereichs weisen ähnliche physikalische Eigenschaften auf, so dass die Kunden, die ein bestimmtes Teil bearbeiten möchten, unter verschiedenen Güteklassen wählen können¹⁴. Angebotsseitig ist eine Umstellung der Produktion von einer Güteklasse auf eine andere möglich, da für die Verarbeitung der einzelnen Güteklassen die gleichen Maschinen und Ausrüstungen verwendet werden¹⁵.

¹¹ Die Spezialgraphitprodukte gelangen entweder direkt in Form von bearbeiteten Fertigerzeugnissen oder über die Zwischenstufe der „Bearbeitungsbetriebe“ oder „Vertriebshändler“ vom Hersteller zum Kunden. Die Bearbeitungsbetriebe (die entweder dem Graphitlieferanten angegliedert oder aber von diesem unabhängig sind) kaufen unbearbeitete Graphitprodukte (in Block- oder Stabform), bearbeiten diese (d. h. Bearbeitung des Produkts entsprechend den Forderungen des Kunden) und verkaufen das bearbeitete Produkt an den als „Endnutzer“ auftretenden Kunden. Dabei erfolgt die Bearbeitung oftmals nach Zeichnungen des Kunden. Einige Endnutzer verfügen über eigene Bearbeitungskapazitäten und kaufen somit unbearbeitete Graphitblöcke oder -stäbe direkt von den Graphitherstellern (siehe z. B. TCSS, S. 3). Auf S. 1307 der Akte ist ein Beispiel für die Preisberechnung für Blockzuschnitte ausgehend von den Preisen für Standardblöcke angeführt.

¹² SGL(3), S. 6.

¹³ Scheinbare Dichte, Biegefestigkeit, Shore-Härte, elektrischer Widerstand (I(3), S. 6).

¹⁴ Die Entscheidung für eine bestimmte Güteklasse beruht auf den Empfehlungen der Konstrukteure sowie auf dem Leistungsverhalten der Erzeugnisse einer Güteklasse nach entsprechenden Tests beim Kunden. Dieses Testverfahren kann zeit- und kostenaufwendig sein. Ist dieser Auswahlprozess einmal abgeschlossen, wechseln die Kunden nicht gerne zu einer anderen Güteklasse, da nicht sicher ist, ob diese andere Güteklasse für den jeweiligen Einsatzzweck ebenso gut geeignet ist. Wenn nun ein Kunde aufgrund von Preisanhebungen durch einen Spezialgraphithersteller künftig eine andere Güteklasse verwenden möchte, wird er im Allgemeinen bestrebt sein, das bisher verwendete Produkt durch ein Erzeugnis eines Wettbewerbers zu ersetzen, das in seinen physikalischen Eigenschaften dem bisherigen Produkt möglichst nahe kommt bzw. mit diesem identisch ist (SGL(3), S. 6-7; TC(3), S. 8; NSCC(3), S. 3). Dennoch ist Toyo Tanso der Überzeugung, dass *„es viele Möglichkeiten gibt, bei einem bestimmen Einsatzzweck von einer Güteklasse zu einer anderen zu wechseln, ohne dass dabei Kosten entstehen; (...) es sind immer mehrere Güteklassen eines Herstellers für den selben Einsatzzweck geeignet, Unterschiede kann es in ihrer Lebensdauer und in der Bearbeitungsgeschwindigkeit geben. Die Kunden wechseln somit häufig von einer Güteklasse zu einer anderen, wenn zum Beispiel eine Güteklasse kurzfristig nicht lieferbar ist oder der Preis einer Güteklasse höher ist als der einer anderen“* (TT(3), S. 4). Angaben von UCAR zufolge *„unterliegen die mit einem Wechsel von einer Güteklasse zu einer anderen verbundenen Kosten für den Kunden in Abhängigkeit von der Empfindlichkeit und Technologie des letztendlichen Einsatzzweckes großen Schwankungen“* (UCAR(3), S. 6) (Orig. Englisch).

¹⁵ NSCC (3), S. 3.

- (10) **Isostatisch gepresster Graphit** wird dann verwendet, wenn die mechanischen Eigenschaften der herkömmlichen Graphitmaterialien nicht ausreichend sind. Zu den typischen Einsatzgebieten von isostatisch gepresstem Graphit gehören die folgenden Bereiche:
- Funkenerosionselektroden („EDM“) bei der Herstellung von metallischen Formen für die Automobil- und Elektronikindustrie¹⁶;
 - Stranggusskokillen („CC“) für Nichteisenmetalle wie Kupfer und Kupferlegierungen¹⁷;
 - Segmente für das Drucksintern von Diamantsägeblättern oder Diamantschleifscheiben;
 - Heißzonenkomponenten für das Silizium-Einkristallwachstum.
- (11) Es gibt keine Industrienorm für die Klassifizierung, die einen Vergleich der Güteklassen der einzelnen Produzenten ermöglicht. Im Allgemeinen weisen die Güteklassen mit einer feineren Kornstruktur bessere mechanische Eigenschaften auf (beispielsweise in Bezug auf Festigkeit und Härte) und sind zudem kostenintensiver. Für die funkenerosive Bearbeitung wird ausschließlich isostatisch gepresster Graphit verwendet. Welche Eigenschaften der für das Stranggussverfahren eingesetzte Graphit aufweisen sollte, hängt von der zu gießenden Legierung ab: Obgleich Spezialgraphit an sich den Anforderungen gerecht wird¹⁸, ist isostatisch gepresster Graphit besonders gut geeignet¹⁹.
- (12) **Stranggepresster Graphit** zeichnet sich gewöhnlich durch eine geringere Beständigkeit und eine höhere Wärmeleitfähigkeit als isostatisch gepresster Graphit aus. Die Klassifizierung erfolgt zumeist nach der Dichte; durch Teerimprägnation lässt sich eine höhere Dichte erreichen, wodurch wiederum weitere Eigenschaften

¹⁶ Das elektroerosive Bearbeitungsverfahren, auch Funkenerosion genannt, ist ein präzises, wenn auch zeitaufwendiges Verfahren zur Umformung oder „Bearbeitung“ eines kalten Metalls. Es findet Anwendung bei der Herstellung von Formen und Gesenken für das Gießen und Schmieden von Metall sowie das Spritzgießen von Kunststoffen. Isostatisch gepresster Graphit wird als Elektrode für die Übertragung elektrischer Ströme von der Stromquelle auf das metallische Werkstück verwendet. Dieses Verfahren umfasst das seitenverkehrte Schneiden der genauen Form der bearbeiteten Graphitelektrode (beispielsweise ein Autorad aus Aluminium) in das Metallwerkstück, wobei zwecks Formung des Hohlraums, der später für die Herstellung der eigentlichen Teile verwendet wird, das überschüssige Metall aus der Form zu entfernen ist. Aus diesem Grunde weisen die Elektroden unterschiedliche Formen und Größen auf und werden deshalb in vielen Fällen kundenspezifisch gefertigt. Bei der elektroerosiven Bearbeitung des Werkstücks erodiert auch die Elektrode (Elektrodenverschleiß). Für dieses Bearbeitungsverfahren werden im Allgemeinen Graphit- oder Kupferelektroden verwendet (da diese Materialien ausgezeichnete Stromleiter sind), wenn auch Kupfer und seine Legierungen mehr und mehr durch Graphit ersetzt werden (siehe z. B. NSCC(3), S. 4; TC(3), S. 10).

¹⁷ Das Stranggussverfahren ist in der Metallverarbeitung als Verfahren zur Herstellung bestimmter Profile (z. B. Knüppel, Rundknüppel usw.) aus geschmolzenem Metall weit verbreitet. Spezialgraphit weist sowohl eine hohe Wärmeübertragungsgeschwindigkeit, die einen schnelleren Formungsvorgang des geschmolzenen Metalls ermöglicht, als auch eine hohe Wärmebeständigkeit auf, die angesichts der extremen Bedingungen dieses Prozesses erforderlich ist. Beim Stranggießen wird das geschmolzene Metall in eine wassergekühlte Graphitkokille gegossen. Das Metall erstarrt und wird dann am anderen Kokillenende kontinuierlich abgezogen (siehe z. B. NSCC(3), S. 4; I(3), S. 8; TC(3), S. 10).

¹⁸ Zu den von der jeweiligen Graphitgüte geforderten Eigenschaften gehören Temperaturwechselbeständigkeit, Wärmausdehnung und –leitfähigkeit, Gasdurchlässigkeit (TC(3), S. 8).

¹⁹ Siehe z. B. I(3), S. 8.

verbessert werden (Festigkeit, Porosität, Wärmeleitfähigkeit). Graphit höherer Dichte weist generell bessere Eigenschaften auf als Graphit geringerer Dichte, aufgrund der zusätzlichen Imprägnationsschritte ist der Preis für diese Rohstoffe jedoch auch höher²⁰. Obgleich aus der Sicht des Kunden einzelne Güteklassen austauschbar sind, gibt es keine branchenweite Klassifizierung für stranggepressten Graphit. Dennoch sind zwei der gebräuchlichsten Güteklassen zum De-facto-Standard für stranggepressten Graphit geworden und dienen als Maßstab für die Berechnung der Preise für andere stranggepresste Graphitprodukte in Europa: „HLM“ von SGL und „CS“ von UCAR. Diese beiden Güteklassen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer physikalischen Eigenschaften kaum (Festigkeit, Korngröße), und die meisten stranggepressten Graphitprodukte anderer Lieferanten weisen im Wesentlichen die gleichen Eigenschaften auf²¹.

1.2.2. Angebot von Spezialgraphit

- (13) Bei den größten Produzenten von Spezialgraphit in der westlichen Welt handelt es sich um multinationale Unternehmen. Die im Wesentlichen globale Branche zeichnet sich durch eine oligopolistische Struktur aus.
- (14) Laut Schätzungen der Parteien²² belief sich der weltweite Spezialgraphitumsatz im Jahre 2000 auf ca. 900 Mio. EUR. Davon entfielen etwa 500 Mio. EUR auf isostatisch gepressten Spezialgraphit und 300 Mio. EUR auf stranggepressten Spezialgraphit.
- (15) Gemeinschafts-/EWR-weit wurden 2000 isostatisch gepresste Erzeugnisse im Wert von 100-120 Mio. EUR und stranggepresste Erzeugnisse im Wert von 60-70 Mio. EUR abgesetzt. Auf unbearbeitete Erzeugnisse entfielen ca. 35-70 Mio. EUR in der Isostatik- und ca. 30 Mio. EUR in der Strangpresssparte.
- (16) Die größten Produzenten von isostatisch gepresstem Spezialgraphit in der Gemeinschaft bzw. im EWR sind SGL und LCL. Zusammen beherrschen die beiden Unternehmen etwa zwei Drittel des Marktes. An dritter Stelle befindet sich Toyo Tanso, gefolgt mit einigem Abstand von weiteren japanischen Unternehmen (Tokai, Ibiden, NSCC) und UCAR. Beim Verkauf von isostatisch gepresstem Graphit in Blockform und Zuschnitten (im Gegensatz zu den bearbeiteten Produkten) rangiert auf dem europäischen Markt Toyo Tanso hinter SGL an zweiter Stelle.

²⁰ Siehe UCAR(3), S. 3.

²¹ TC(3), S. 3; SGL(3), S. 4, UCAR(3), S. 7.

²² Siehe z. B. SGL(3); UCAR(3); TC(2), I(2). Einige Unternehmen betrachten ihre Bürsten- und Dichtstoffproduktion als zum „Spezialgraphitbereich“ gehörend, so dass bei den jeweiligen Schätzwerten für den Spezialgraphitmarkt der einzelnen Unternehmen recht große Unterschiede auftreten können.

Tabelle 1: Größe der Adressaten dieser Entscheidung und ihre anteilige Bedeutung auf dem globalen und dem EWR-Markt für isostatisch gepressten Graphit²³.

Unternehmen	Weltweiter Gesamtumsatz (alle Geschäftsbereiche) des jeweiligen Unternehmens oder der Firmengruppe im Jahr 2001 (in Mio. EUR)	Isostatischer Spezialgraphit: weltweiter Umsatz im Jahr 1997 (in Mio. EUR)	Isostatischer Spezialgraphit <i>in Blöcken und Zuschnitten</i> : weltweiter Umsatz im Jahr 1997 (in Mio. EUR) und geschätzter Marktanteil	Isostatischer Spezialgraphit: Umsatz im Jahr 1997 im EWR (in Mio. EUR)
SGL	1233	80.4	[30-40 (30-40%)]	40.3
LCL	803.7	51.3	[10-14 (10-14%)]	20.1
Ibiden	1950	35.5	[6-10 (6-10%)]	3.1
Tokai	588	29.3	[9-14 (9-14%)]	3.4
Toyo Tanso	166.2	99.6	[21-27 (21-27%)]	11.39
UCAR	720	7.9	[2-5 (2-5%)]	2.6
NSC/ NSCC	1809/ 26.5	9	[4-7 (4-7%)]	0.9
Intech EDM B.V./ Intech EDM AG	11.3/ 4.2	2.3	[1-3 (1-3%)]	2.3

²³

Beschreibung dieser Unternehmen siehe Randnummer 1.2.6.

Tabelle 2: Laut Angaben der Unternehmen haben Blöcke und Zuschnitte den folgenden Anteil an ihrem Gesamtumsatz von isostatisch gepresstem Graphit:

Unternehmen	Anteil der Blöcke und Zuschnitte am Gesamtumsatz von isostatisch gepresstem Graphit (in %)
SGL	[...]
LCL	
Ibiden	
Tokai	
Toyo Tanso	
UCAR	
NSCC	
Intech	

- (17) Die Hauptakteure auf dem globalen Markt für stranggepressten Spezialgraphit waren im Jahr 2000²⁴ UCAR (40 %), SGL (30 %), die Carbide Graphites Group²⁵ (8 %) und Graphite India (8 %). Der europäische Markt wurde hauptsächlich von UCAR und SGL beherrscht, auf die zwei Drittel des Umsatzes entfielen. Die japanischen Produzenten hatten insgesamt einen Anteil von 10 % am Weltmarkt (5 % auf Gemeinschaftsebene).

Tabelle 3: Das relative Gewicht der Adressaten dieser Entscheidung auf dem globalen und dem EWR-Markt für stranggepressten Graphit:

Unternehmen	Stranggepresster Spezialgraphit: weltweiter Umsatz 1995 (in Mio. EUR)	Stranggepresster Spezialgraphit <i>in Blöcken und Blockzuschnitten</i> : geschätzter weltweiter Umsatz 1995 (in Mio. EUR) und geschätzter Marktanteil	Stranggepresster Spezialgraphit: Umsatz im EWR 1995 (in Mio. EUR)
UCAR	45.8	[12-17 (25-35%)]	20.6
SGL	31.7	[12-17 (25-35%)]	24.5

²⁴ Die Marktanteile beruhen auf den Schätzungen von SGL, UCAR und Tokai (SGL(3), S. 5; UCAR(3), S. 4; TC(3), S. 4).

²⁵ Die Carbide Graphites Group (CGG) verkaufte ihren Geschäftsbereich für Spezialgraphit 1995 an SGL. Das Unternehmen verkauft derzeit stranggepressten Graphit an Bearbeitungsbetriebe (keine eigenen Bearbeitungskapazitäten). Etwa 80 % der Produktion werden in den USA verkauft (UCAR(3), S. 5).

Aus den Antworten der Unternehmen auf das Auskunftsersuchen der Kommission ist ersichtlich, dass der Umsatzanteil der stranggepressten Produkte in Form von Blöcken und Zuschnitten (unbearbeitete Produkte) bei UCAR [20-30] % und bei SGL [40-50] % beträgt²⁶.

1.2.3. Nachfrage nach Spezialgraphit

- (18) Entsprechend den Berechnungen der Hersteller belief sich die globale Nachfrage nach Spezialprodukten im Jahre 2000 auf 80 000 t. Auf Gemeinschafts-/EWR-Ebene wurde die Nachfrage nach isostatisch gepressten und stranggepressten Produkten für das gleiche Jahr mit etwa 5 000 und 16 000 t angegeben.
- (19) Innerhalb der Kategorie des **isostatisch** gepressten Graphits machen die Güteklassen für die funkenerosive Bearbeitung etwa [10-30] % des Umsatzes der drei größten Produzenten auf dem Gemeinschafts-/EWR-Markt aus²⁷, während die beim Stranggussverfahren eingesetzten Güteklassen einen Anteil von [10-30] % am Umsatz haben. Der übrige Teil entfällt auf Güteklassen, die für verschiedene Anwendungsgebiete bestimmt sind, einschließlich des Anteils (etwa ein Drittel des weltweiten oder [20-40] % des Umsatzes auf Gemeinschafts-/ oder [10-30] % auf EWR-Ebene) für die Chipproduktion in der Halbleiterindustrie (bearbeitete Produkte).
- (20) Bis in die 80er Jahre hinein war der Umsatz bei isostatisch gepresstem Graphit relativ unbedeutend. Die damaligen Haupteinsatzgebiete waren Kokillen für das Stranggießen von Nichteisenmetallen, Segmente für die Drucksinterung und Funkenerosionselektroden. In den 80er Jahren führte die Entwicklung in der Halbleiterindustrie zum Entstehen eines neuen Nachfragesektors: Nunmehr wurde begonnen, isostatisch gepressten Graphit zunehmend in kritischen Hochtemperaturbereichen für das Silizium-Einkristallwachstum anstelle von stranggepresstem oder formgepresstem Graphit einzusetzen. Silizium-Monokristall ist ein unentbehrliches Material für die in der Halbleiterindustrie eingesetzten hochintegrierten Schaltkreise²⁸.
- (21) **Stranggepresste** Produkte finden in zahlreichen industriellen Bereichen Anwendung. So werden insbesondere die Güteklassen CS von UCAR und HLM von SGL, die als Maßstab oder Norm gelten, in der Eisen- und Stahlindustrie, der Aluminiumindustrie, der chemischen Industrie und in der Metallurgie eingesetzt. Zu den vorrangigen Anwendungsgebieten gehören Widerstands- und Heizelemente, Kokillen und Kerne für das Schleudergussverfahren, Wärmetauscher, Formen und Schiffchen für das Sintern, Böden oder Tiegel.

²⁶ SGL(3); UCAR(3).

²⁷ (SGL(3), LCL(3), TT(3)). Die Umsatzentwicklung bei Graphit für die elektroerosive Bearbeitung ging ursprünglich von den Großhändlern aus, die sich auf den Vertrieb diverser Teile und Verbrauchsstoffe für die elektroerosive Bearbeitung spezialisiert haben. Diese werden als Vertriebshändler für die elektroerosive Bearbeitung bezeichnet. Sie kaufen Graphitblöcke auf, lagern diese ein, schneiden die vom Kunden vorgegebenen Abmessungen zu und nehmen zum gewünschten Zeitpunkt die Belieferung des Kunden vor. Die Mehrzahl dieser Händler besitzt nur begrenzte Bearbeitungskapazitäten. Diese Verarbeitung wird normalerweise nicht als Bearbeitung bezeichnet.

²⁸ TCSS, S. 3-5.

1.2.4. Der räumlich relevante Markt für Spezialgraphit

- (22) Die Kommission geht davon aus, dass es sich bei den Märkten für Spezialgraphit insgesamt, insbesondere den Märkten für isostatisch gepressten und stranggepressten Graphit, um weltweite Märkte handelt. Darauf lassen mehrere Faktoren schließen.
- (23) Der sich von Ende der 80er bis Anfang der 90er Jahre vollziehende weltweite Umstrukturierungsprozess in der Spezialgraphitbranche führte zu einer deutlichen Verringerung der Anzahl der Produzenten im Weltmaßstab. In dem in der vorliegenden Entscheidung betrachteten Zeitraum (1993-1998) wurde der Markt für isostatisch gepressten Spezialgraphit von acht globalen Akteuren - Toyo Tanso, Tokai, SGL, LCL, Ibiden, NSC/NSCC, UCAR und Poco Graphite (POCO) - beherrscht, die 80 % des Weltmarktes kontrollierten. Auf dem Markt für stranggepressten Spezialgraphit hingegen gab es im gleichen Zeitraum nur drei große Unternehmen (UCAR, SGL und die Carbide Graphites Group), deren Anteil sowohl am Weltmarkt als auch auf Gemeinschafts-/EWR-Ebene mehr als 75 % betrug.
- (24) Zwar mögen die Transportkosten und tarifären Handelshemmnisse etwas höhere Kosten bewirken, gleichwohl halten sie die Produzenten nicht vom weltweiten Handel ab. Den Beweis dafür liefern die japanischen Produzenten, die, obgleich sie außerhalb Japans über keine Produktionsstandorte verfügen, auf dem europäischen Markt agierten und bei isostatisch gepresstem Spezialgraphit in Blöcken und Blockzuschnitten einen Marktanteil von mehr als 20 % erzielen konnten.
- (25) Schließlich liefern die Struktur, Organisation und Funktionsweise des Kartells selbst den Beweis für den globalen Charakter des Marktes für Spezialgraphit. Die an der Zuwiderhandlung beteiligten Produzenten vereinbarten ein Gesamtregime für die Kartellbildung auf dem Weltmarkt für Spezialgraphit und trafen regelmäßig zusammen, um Fragen des Weltmarktes zu erörtern.

1.2.5. Zwischenstaatlicher Handel

- (26) Im Zeitraum 1993-1998 war der Markt für isostatisch gepressten und stranggepressten Spezialgraphit von umfangreichen Handelsströmen zwischen den derzeitigen Mitgliedstaaten und den Vertragsparteien des EWR-Abkommens geprägt.
- (27) Die Produzenten von Spezialgraphit verkauften (und verkaufen) ihre Erzeugnisse in nahezu alle Mitgliedstaaten. Die europäischen Produktionsstandorte von SGL befinden sich in Deutschland, Italien, Frankreich, Spanien, Österreich und Belgien, LCL produziert in Frankreich, Deutschland, im Vereinigten Königreich, Spanien und Italien, die Spezialgraphitproduktion von UCAR hingegen ist in Frankreich angesiedelt. Von diesen Standorten aus belieferten die drei Unternehmen den gesamten Gemeinschaft-/EWR-Markt mit Spezialgraphitprodukten (und zwar sowohl isostatisch gepresstem als auch stranggepresstem Graphit). Dies bedeutet, dass auf dem Spezialgraphitmarkt der Gemeinschaft beachtliche zwischenstaatliche Handelsströme zu verzeichnen sind.
- (28) Obwohl Toyo Tanso, Tokai, Ibiden und NSC/NSCC in Europa keinen Spezialgraphit herstellen, verkaufen sie ihre Produkte in nahezu allen -Mitgliedstaaten.

1.2.6 Die Produzenten

1.2.6.1 Umstrukturierung der Branche

- (29) Mit dem Entstehen eines neuen Marktes für isostatisch gepressten Graphit in der Halbleiterindustrie wurden die japanischen Produzenten Ende der 80er und Anfang der 90er Jahre zunehmend auf dem europäischen und dem US-amerikanischen Markt aktiv. Parallel dazu kam es im Sektor für isostatisch gepressten Graphit zu einer größeren Konsolidierung, die zeitgleich mit der Konsolidierung in der Graphitelektrodenbranche erfolgte. Zu Beginn der Dekade übernahm LCD das Unternehmen Stackpole Carbon. Im Jahre 1992 fusionierten Great Lakes Carbon und Sigri zu SGL Carbon; im Zuge dieses Zusammenschlusses wurde Ringsdorff von SGL übernommen. Die Fusion von Tokai Carbon und Toyo Carbon erfolgte 1992. Im November 1993 erwarb SGL den Spezialgraphitbereich von Pechiney. Auch Carbide/Graphite Group (früher Airco Carbon) verkaufte 1995 seine Spezialgraphitproduktion an SGL Carbon. Zur gleichen Zeit übernahmen die Graphitproduzenten zahlreiche unabhängige Bearbeitungsbetriebe, was zu einer signifikanten vertikalen Verflechtung in der Branche führte²⁹.
- (30) Wie in den Ausführungen unter Randnummer 1.2.4 dargelegt, wird der Gemeinschafts-/EWR-Markt von acht hauptsächlichen Produzenten von isostatischem Spezialgraphit und zwei größeren Herstellern von stranggepresstem Graphit beliefert. Während die europäischen Lieferanten (SGL und LCL) ihre Graphitprodukte zumeist über ihre Tochtergesellschaften in Europa verkaufen, vertreiben die japanischen Produzenten und insbesondere Tokai und Ibiden ihre Erzeugnisse über unabhängige Vertriebshändler und Bearbeitungsbetriebe. Toyo Tanso bedient sich auf dem europäischen Markt einer gemischten Vertriebskette, die sowohl eigene Tochterunternehmen als auch unabhängige Vertriebshändler umfasst.

1.2.6.2 SGL

- (31) SGL ist der weltweit größte Produzent von Graphit- und Kohlenstoffprodukten. Das Unternehmen ging aus zwei Fusionen in den Jahren 1992 und 1993 hervor. Im Februar 1992 fusionierte der Kohlenstoff- und Graphitproduktionsbereich der Sigri GmbH (in der damaligen Struktur), zu diesem Zeitpunkt eine 100%ige Tochtergesellschaft der Hoechst AG, mit der Great Lakes Carbon Group (GLC). Die auf dem Gebiet des Spezialgraphits agierende Ringsdorff-Werke GmbH wurde eine 100%ige Tochter der dabei entstandenen Sigri Great Lakes Carbon GmbH. Im Oktober 1993 wurde der Graphitsektor der Pechiney SA, eines bedeutenden französischen Verpackungsmittel- und Aluminiumproduzenten, an SGL angegliedert. Im Dezember 1994 erfolgte die Umwandlung der SGL von einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) in eine Aktiengesellschaft (AG). Die Ringsdorff-Werke GmbH fusionierte im Oktober 1995 mit der SGL Carbon AG. Seit Juni 1996 ist das letztgenannte Unternehmen völlig unabhängig von der Hoechst AG. Der Stammsitz des Unternehmens befindet sich in Wiesbaden.
- (32) SGL hat weltweit 8 500 Mitarbeiter, davon 5 253 im Gemeinschafts-/EWR-Raum. Im Jahre 2000 erzielte das Unternehmen weltweit einen Gesamtumsatz von 2 560 Mio. DEM (etwa 1,262 Mio. EUR).

²⁹ TCSS, S. 3-5.

- (33) Die Produktionsstandorte der SGL im EWR befinden sich in Deutschland, Italien, Frankreich, Spanien, Österreich und Belgien. Die Unternehmensstruktur der SGL ist in drei Geschäftsbereiche gegliedert: Kohlenstoff und Graphit, Spezialgraphit und technische Produkte. Das Unternehmen produziert sowohl stranggepressten als auch isostatisch gepressten Graphit.
- (34) Für jeden Mitgliedstaat, in dem die SGL-Gruppe über Tochtergesellschaften verfügt, darunter Frankreich, Italien, das Vereinigte Königreich und Spanien, ist ein Vertriebsdirektor zuständig. In den Ländern, in denen das Unternehmen nicht über eigene Tochtergesellschaften verfügt, nimmt es die Leistungen externer Vertriebshändler in Anspruch.

1.2.6.3 Carbone Lorraine

- (35) Carbone Lorraine ist eine Unternehmensgruppe mit dem Mutterunternehmen Le Carbone-Lorraine S.A. (LCL) und etwa 60 im Bereich Produktion bzw. Handel tätigen Tochtergesellschaften in 39 Ländern, die zumeist direkt oder indirekt 100%ige Töchter der LCL sind. LCL ging aus der Fusion von „Compagnie Générale Electrique de Nancy“ (ein 1891 gegründeter Elektromotorenhersteller) und „Le Carbone“ (1892 in Paris gegründet) im Jahre 1937 hervor. In der Folgezeit dehnte das Unternehmen seinen Aktionsradius auf andere europäische Länder, Südamerika und die USA aus. Seit 1938 ist Carbone Lorraine an der Pariser Börse notiert.
- (36) Bis zum Jahr 1995 war Pechiney mit 61,2 % am Kapital von LCL beteiligt. Im Juni 1995 übertrug Pechiney 21,4 % des Anteils an Compagnie Financière de Paribas, was zur Privatisierung von LCL führte. Im Rahmen einer internationalen privaten Transaktion nahm Pechiney Anfang 1997 die Übertragung des restlichen Aktienbesitzes – 37,7 % des Kapitals – vor. Heute ist Paribas mit 22 % des Kapitals Hauptanteilseigner an diesem Unternehmen.
- (37) Die wichtigsten europäischen Standorte von LCL befinden sich in Frankreich, Deutschland, dem Vereinigten Königreich, Spanien und Italien. Die Unternehmensgruppe verfügt weltweit über 8 300 Mitarbeiter, davon 4 000 in Europa (2 500 in Frankreich). Per 31. Dezember 2000 belief sich der weltweite Gesamtumsatz des Konzerns Carbone Lorraine auf 876 Mio. EUR. Dank ihrer Übernahmepolitik ist die Unternehmensgruppe seit 1995 spürbar gewachsen (der Umsatz hat sich im Zeitraum 1994-1999 verdoppelt).
- (38) LCL stellt keinen stranggepressten Graphit her. Die Vermarktung der Produkte erfolgt in Europa traditionell über die Tochterunternehmen der Carbone-Lorraine-Gruppe: Il Carbonio (Italien), Deutsche Carbone AG (Deutschland), Le Carbone GB (Vereinigtes Königreich) sind 100%ige Tochtergesellschaften von LCL; an Sofacel (Spanien) hat das Unternehmen einen Anteil von 51 %. Auch arbeitet das Unternehmen im Rahmen von Vertriebsvereinbarungen mit nicht der Gruppe angehörenden Vertriebshändlern und Bearbeitungsbetrieben zusammen.

1.2.6.4 Ibidem

- (39) Ibidem wurde am 25. November 1912 unter dem Namen Ibigawa Electric Power Co., Ltd. gegründet. Im Jahre 1918 erfolgte die Übernahme von drei Unternehmen, Ibigawa Electrification Industry Co., Tokai Electrification Industry Co. und Nippon Denki Steel Manufacturing Co. 1980 wurde das Unternehmen in Ibidem Co., Ltd. umbenannt.

- (40) Ibiden ist eine Aktiengesellschaft, deren Aktien an den Börsen von Tokio, Osaka und Nagoya notiert sind. Das Unternehmen besitzt keinen Mehrheits- bzw. beherrschenden Aktionär; die wichtigsten Aktionäre sind japanische Treuhandfonds (Japanese Trust Funds) und Banken. Alle Tochtergesellschaften, die das Unternehmen sowohl in Japan als auch im Ausland hat, befinden sich im direkten Besitz von Ibiden³⁰. Drei im Ausland ansässige Unternehmen haben ihren Stammsitz in Europa: Ibiden Netherlands B.V. (Niederlande), Ibiden Europe B.V. (Niederlande) und Ibiden DPF France S.A.S (Frankreich).
- (41) Per 31. März 2001 hatte Ibiden weltweit [...] Mitarbeiter, darunter [...] Beschäftigte in der Gemeinschaft (EWR). Im Jahre 2000 verzeichnete Ibiden weltweit einen nichtkonsolidierten Umsatz (für alle Geschäftsfelder) in Höhe von 130 877 JPY (1 315 Mio. EUR).
- (42) Alle Spezialgraphit-Produktionsstandorte von Ibiden sind in Japan angesiedelt. Das Unternehmen fertigt und verkauft verschiedene Produkte einschließlich Leiterplatten, Kunststoffsubstrate für die IC-Verkappung, Graphitprodukte (sowohl Graphitblöcke als auch verarbeitete Produkte), Keramikfasern und Hightech-Keramik. In den 60er Jahren begann das Unternehmen mit dem Export bestimmter Kohlenstoffprodukte auf den Gemeinschaftsmarkt. Im Spezialgraphitbereich stellt Ibiden nur isostatisch gepressten Graphit her³¹.
- (43) Bis [...] verkaufte Ibiden seine Produkte in geringem Umfang auch direkt an Vertriebshändler und Bearbeitungsbetriebe, der Hauptumsatz erfolgte jedoch über die Handelsunternehmen [...] and [...].³² Das Unternehmen wurde am 23. März 1993 gegründet; seine Aufgabe ist der Vertrieb der Elektronik- und Keramikprodukte von Ibiden in der Gemeinschaft.

1.2.6.5 Tokai

- (44) Tokai wurde am 8. April 1918 gegründet. Der Sitz des Unternehmens befindet sich in Tokio. 1990 wurde in Düsseldorf (Deutschland) eine europäische Repräsentanz des Unternehmens eröffnet. Im Jahre 1992 fusionierte Tokai mit Toyo Carbon Co., Ltd. In Mailand wurde 1994 die Tokai Carbon Europe S.R.L. gegründet (1999 umbenannt in Tokai Carbon Italia S.R.L.). 1999 erfolgte in Birmingham (Vereinigtes Königreich) die Gründung der Tokai Carbon Europe Ltd.³³.
- (45) Tokai ist die Muttergesellschaft der Tokai Carbon Group, der 11 konsolidierte Tochtergesellschaften einschließlich der Tokai Carbon Europe Ltd. angehören. Derzeit hat die Tokai Carbon Europe Ltd. sechs Tochtergesellschaften, bei denen es sich um

³⁰ Ausgenommen sind das japanische Unternehmen Carrier Create Corp, dessen Hauptanteilseigner drei Unternehmen sind, die sich im direkten Besitz von Ibiden befinden, sowie die amerikanischen Unternehmen, deren Eigentümer die Holding-Gesellschaft Ibiden International Inc., selbst eine 100%ige Tochter von Ibiden, ist (I(2), S. 5-6).

³¹ Während das Unternehmen isostatisch gepressten Spezialgraphit in Blockform vorrangig an Kunden außerhalb Japans verkauft, exportierte Ibiden auch nach Kundenspezifikation bearbeiteten Spezialgraphit, allerdings nur in unerheblichem Umfang. In Japan werden hingegen nur vernachlässigbar geringe Umsätze mit nicht bearbeitetem isostatisch gepresstem Graphit erzielt (I(2), S. 2).

³² Ibiden ist zu 85 % an Ibiden Europe beteiligt, deren Direktoren alle Mitarbeiter von Ibiden sind (I(2), S. 3).

³³ Das Unternehmen übernahm [...] % der Anteile der Graphite Technologies plc im Vereinigten Königreich und [...] an der Svensk Specialgrafit AB in Schweden (TC(2), S. 4).

Vertriebshändler/Bearbeitungsbetriebe für Spezialgraphit handelt: Tokai Carbon Italia S.R.L. (Italien), Svensk Specialgrafit AB (Schweden), Graphite Technologies plc (Vereinigtes Königreich), Graphite Technologies LDA (Portugal), Graphite Technologies Electrodo, LDA (Portugal) und Graphite Technologies Ireland Ltd. (Irland).

- (46) Per 31. Dezember 2000 zählte die Tokai Carbon Group 1 559 Mitarbeiter. Die Tokai Carbon Europe Ltd. und ihre europäischen Tochtergesellschaften beschäftigten per 31. März 2001 insgesamt [...] Mitarbeiter. Der weltweite Konzernumsatz einschließlich aller Geschäftsbereiche wurde für das Jahr 2000 mit 64 900 Mio. JPY (652 Mio. EUR) beziffert.
- (47) Tokai stellt Kohlenstoffprodukte her. Das Unternehmen liefert technischen Ruß, Graphitelektroden, Kohlenstoff- und technische Produkte (einschließlich Spezialgraphit) sowie Reib- und Sinterwerkstoffe. In Japan und Thailand betreibt das Unternehmen neun Produktionsstätten (Spezialgraphit wird im Werk in Tanoura in Japan hergestellt). Ende 1989 trat das Unternehmen erstmalig auf dem Gemeinschafts-/EWR-Markt für isostatisch gepressten Graphit in Erscheinung (der Export von stranggepressten Graphitprodukten in die Gemeinschaft/den EWR begann 1998).
- (48) Tokai vertreibt seine isostatisch gepressten Graphitprodukte in Europa über unabhängige Vertriebshändler und Bearbeitungsbetriebe, ausgenommen hiervon ist die Tochtergesellschaft Tokai Carbon Europe S.R.L. (Vertriebshändler für Tokai-Produkte in Italien)³⁴.

1.2.6.6 Toyo Tanso

- (49) Toyo Tanso wurde 1941 in Osaka, Japan, unter dem Namen „Kondo Carbon Factory“ gegründet. 1949 erfolgte die Umbenennung in Toyo Tanso Co. Ltd. Im Jahre 1988 wurde in Frankreich die Graphite Technologie et Industrie S.A. („GTI“) als 100%ige Tochtergesellschaft von Toyo Tanso gegründet. In Deutschland wurde 1991 die Graphit Technologie GmbH („GTD“) gegründet.
- (50) Toyo Tanso ist die Muttergesellschaft einer Firmengruppe, die Spezialgraphit herstellt und vertreibt. Heute verfügt Toyo Tanso weltweit über zehn Tochtergesellschaften, wozu die European Graphites Technologie et Industrie S.A. in Frankreich („GTI“)³⁵, die Graphit Technologie GmbH in Deutschland („GTD“)³⁶ und Toyo Tanso Europe S.p.A. in Italien („TTE“) gehören. Vor 1997 agierte das italienische Unternehmen als Joint Venture unter dem Namen „Graphite Technology Application S.R.L.“ („GTA“).
- (51) Toyo Tanso hat weltweit 1 270 Mitarbeiter, davon 145 in der Gemeinschaft bzw. im EWR. Im Jahre 2000 erzielte das Unternehmen weltweit einen Umsatz (für alle Produkte) von 200,43 Mio. EUR.
- (52) Toyo Tanso produziert und vertreibt Spezialgraphit, insbesondere isostatisch gepressten Spezialgraphit, der in Form von Blöcken und bearbeiteten Teilen verkauft

³⁴ Abgesehen von der Tokai Carbon Europe S.R.L. hatte Tokai keine firmenmäßige Verbindung zu anderen Unternehmen, die im Zeitraum 1993-1998 in den Vertrieb isostatisch gepresster Graphitprodukte von Tokai in Europa eingriffen (TC(2), S. 1).

³⁵ 100%ige Tochtergesellschaft der Toyo Tanso, gegründet 1988 (TT(2), S. 7).

³⁶ Gegründet 1991. Toyo Tanso besitzt die alleinige Kontrolle über GTD (TT(2), S. 7).

wird. Neben isostatisch gepresstem Graphit vertreibt Toyo Tanso auch mechanisch gepressten Kohlenstoff (auf herkömmliche Art und Weise gepressten Kohlenstoff), Graphitplatten (dünne Platten für Dichtungen) und Kohlenstoffverbundwerkstoffe (karbonfaserverstärkter Kohlenstoff für Hochtemperaturöfen).

- (53) Anfang der 80er Jahre begann Toyo Tanso mit dem Verkauf von Graphitblöcken an europäische Graphitproduzenten. 1988 gründete das Unternehmen eine eigene europäische Vertriebsfirma in Frankreich, um seine europäischen Kunden von diesem Standort aus direkt bedienen zu können. Mit Ausnahme einer kleinen Produktionsstätte in den USA produziert Toyo Tanso seinen Spezialgraphit ausschließlich in Japan. Die europäischen Tochtergesellschaften stellen keinen Graphit her, sie kaufen ihn vielmehr von Toyo Tanso, um ihn in Block- oder bearbeiteter Form weiterzuverkaufen. Im EWR verkauft Toyo Tanso vorrangig isotropisch (isostatisch) gepressten Spezialgraphit über eine der drei europäischen Tochtergesellschaften (GTI, GTD und GTA/TTE)³⁷ oder über unabhängige Vertriebshändler³⁸.

1.2.6.7 UCAR

- (54) UCAR gehört zu den international führenden Herstellern von Graphit- und Kohlenstoffprodukten, der seine Produkte an nahezu alle Verbraucherländer und verarbeitende Betriebe in Nord- und Südamerika, Europa und Asien verkauft. Früher befand sich der Hauptgeschäftssitz des Unternehmens in Danbury, Connecticut, USA; heute ist dieser in Nashville, Tennessee, angesiedelt. Die europäische Vertretung hat ihren Sitz im französischen Rungis.
- (55) UCAR ging aus dem Kohlenstoffproduktbereich der Union Carbide Corporation hervor. Im Februar 1991 verkaufte Union Carbide einen Anteil von 50 % am Unternehmen an Mitsubishi Corporation. 1995 wurde das bestehende Eigenkapital durch Fremdkapital ersetzt und die Börseneinführung der Stammaktien abgeschlossen. Am 7. Mai 2002 änderte UCAR seinen Namen in GrafTech International Ltd. um (in dieser Entscheidung wird jedoch auch weiterhin auf "UCAR" Bezug genommen).
- (56) UCAR hat weltweit etwa 4240 Mitarbeiter, davon 1347 Mitarbeiter in der Gemeinschaft. Im Jahre 2000 erzielte das Unternehmen einen Gesamtumsatz von

³⁷ Im Zeitraum 1993-1998 besaß TTJ 100 % der Anteile an GTI (Frankreich) sowie eine Mehrheitsbeteiligung von etwa 74 % an GTD (Deutschland). Das italienische Unternehmen GTA wurde 1991 als Joint Venture der TTJ (50 % der Anteile) und vier Italienern gegründet. Im Januar 1997 übernahm TTJ ein weiteres italienisches Unternehmen, die Rognoni S.p.A., und benannte dieses in „Toyo Tanso Europe“ („TTE“) um. Bis Ende 1997 erwarb TTJ die restlichen 50 % Anteile an GTA, und GTA wurde von TTE übernommen. Heute ist TTE eine 100%ige Tochtergesellschaft der TTJ. TTJ verkaufte und lieferte Spezialgraphitblöcke an seine drei europäischen Tochterunternehmen (GTI, GTD und GTA/TTE), welche die Produkte an Händler, Bearbeitungsbetriebe und Endnutzer in Europa weiterverkauften. Die Blöcke wurden entweder in der angelieferten Form (Originalblöcke), als Blockzuschnitte oder, wenn auch in geringerem Umfang, in Form bearbeiteter Teile verkauft. TTJ hatte Absatzvereinbarungen mit allen drei europäischen Tochtergesellschaften abgeschlossen, die diesen den Kauf und Weiterverkauf von Spezialgraphit anderer Hersteller gestatteten (TT(2), S.1-2).

³⁸ In mehreren europäischen Ländern verkaufte Toyo Tanso seinen Spezialgraphit an unabhängige Vertriebshändler auf der Grundlage von ausschließlichen und nicht ausschließlichen Vertriebsvereinbarungen. Mit Ausnahme des Vertriebsvertrags mit Toyo Tanso gab es keine Verbindungen zwischen den Unternehmen der Toyo-Tanso-Gruppe und den unabhängigen Vertriebshändlern. Von diesen Vertriebshändlern abgesehen wurden von Toyo Tanso direkt nur sehr geringe Umsätze mit europäischen Kunden getätigt (TT(2), S. 1-2).

776 Mio. USD (ca. 841 Mio. EUR). Das Unternehmen hat einen Anteil von ca. [...] % am europäischen Markt von Spezialgraphit.

- (57) Das Unternehmen befasst sich mit der Entwicklung, der Herstellung und dem Vertrieb von Kohlenstoff- und Graphitprodukten für die Stahl-, Eisenlegierungs-, Aluminium-, Chemie- und Raumfahrtindustrie sowie die Verkehrsbranche. Zu seinen wichtigsten Produkten zählen Graphitelektroden, Kohlenstoffelektroden, Graphitspezialerzeugnisse, Kohlenstoff-Spezialerzeugnisse, Kathodenblöcke und nichtstarrer Graphit. Auf dem Markt der Produkte für die funkenerosive Bearbeitung ist das Unternehmen nicht vertreten.
- (58) UCAR war bereits vor 1970 in der europäischen Spezialgraphitbranche vertreten. Innerhalb des EWR verfügt UCAR über Produktionseinrichtungen in Frankreich, Italien und Spanien. Die europäische Produktionsstätte für Spezialgraphit befindet sich in La Lechère, Frankreich, und stellt stranggepressten Graphit her. In Europa produziert UCAR keinen isostatisch oder formgepressten Graphit, sondern importiert diese Produkte von seiner Produktionsstätte in Clarksburg, West Virginia, USA.
- (59) Der Verkauf von Spezialgraphit erfolgt in Europa über Vertriebseinrichtungen und regionale Vertriebsbeauftragte. Das wichtigste Vertriebsbüro für Spezialgraphit befindet sich in Frankreich, weitere Büros sind in Italien, dem Vereinigten Königreich und der Schweiz angesiedelt. Vertriebsbeauftragte gibt es zudem in Deutschland und Schweden. Vertriebshändler bzw. Vertreter sind am Vertrieb der Erzeugnisse in Europa nicht beteiligt. Während stranggepresste Produkte sowohl in Europa als auch in den USA hergestellt werden, wird isostatisch gepresster Graphit nur in den USA produziert. Die Vermarktung von isostatisch gepresstem und stranggepresstem Graphit erfolgt über die gleiche Vertriebskette.

1.2.6.8 NSCC Techno Carbon Co., Ltd. (NSCC) und Nippon Steel Chemical Co., Ltd. (NSC)

- (60) NSCC wurde 1961 unter der Bezeichnung Tohoku Kyowa Carbon gegründet. 1988 erwarb NSC eine Beteiligung von 68 % an Tohoku Kyowa Carbon, und im Jahre 1992 übertrug Tohoku Kyowa Carbon ihren Vertriebs- und Marketingbereich an NSC. 1997 erfolgte die Rückführung des Vertriebs- und Marketingbereichs in das Unternehmen Tohoku Kyowa Carbon, das in NSCC Techno-Carbon umbenannt wurde, und NSC erhöhte seine Beteiligung auf 90,7 %.
- (61) Somit ist die NSCC eine Tochtergesellschaft der NSC. NSCC erwirbt sowohl die Rohstoffe als auch bestimmte Forschungs- und Entwicklungsleistungen für seine Spezialgraphitprodukte von NSC. NSC ist ein an der Tokioter Börse notiertes (erste Abteilung) Unternehmen, das mit der Nippon Steel Corporation verbunden ist, in deren Besitz es sich zu 67 % befindet.
- (62) Im Jahr 2000 erreichte NSCC einen Gesamtumsatz von 31,3 Mio. EUR. Das Unternehmen beschäftigt weltweit 70 Mitarbeiter.
- (63) NSCC ist im Spezialgraphitsektor tätig. Das Unternehmen produziert insbesondere hochdichte und ultrahochdichte Kohlenstoffprodukte, Kohlenstoffprodukte für universelle Verwendungszwecke, Kunstgraphitpulver, Schmelzriegel und Heizelemente für Kristallwachstumsöfen für die Halbleiterindustrie, Setzvorrichtungen für die Glas-Metall-Verschmelzung, Funkenerosionselektroden, Lager und Dichtungen für Maschinen, Stranggusskokillen und Graphit.

- (64) Die einzige Produktionsstätte von NSCC befindet sich in Miyagi in Japan. Das Unternehmen verkauft den von ihm produzierten Spezialgraphit (einschließlich des isostatisch gepressten Graphits) ausschließlich an zwei japanische Handelsgesellschaften, die für den weltweiten Vertrieb dieser Produkte zuständig sind: **[NSCCs japanische Handelspartner]**. Somit ist NSCC selbst nicht auf dem Gemeinschafts-/EWR-Markt vertreten. Da NSCC in der Gemeinschaft bzw. im EWR über keine Repräsentanz verfügt, hat das Unternehmen in der Gemeinschaft bzw. im EWR auch keine Mitarbeiter.
- (65) Der von NSCC hergestellte isostatisch gepresste Spezialgraphit wird von **[NSCCs japanische Handelspartner]** seit Mitte 1994 auf dem Gemeinschafts-/EWR-Markt vertrieben. NSCC nimmt keinen Export von stranggepressten Spezialgraphitprodukten in die Gemeinschaft/den EWR vor³⁹.

1.2.6.9 Intech

- (66) Bis Juli 1996 befand sich die Intech EDM B.V. in Lomm, Niederlande (frühere Firma Alectro B.V.), vollständig in Besitz der Intech Technology N.V. in Hellmond, Niederlande. Zum damaligen Zeitpunkt hatte die Intech EDM B.V. Tochtergesellschaften im Vereinigten Königreich, in Deutschland, Frankreich und der Schweiz (einschließlich der Intech EDM AG in Zug, Schweiz). Am 15. Juli 1996 erwarb die Georg Fischer Holding N.V. 100 % der Anteile an der Intech EDM B.V. von der Intech Technology N.V., und die letztgenannte Gesellschaft wurde aufgelöst. Die Intech EDM AG war eine hundertprozentige Schweizer Tochtergesellschaft des Unternehmens Intech EDM B.V., bis letzteres an die Georg Fischer Holding N.V. verkauft wurde. Im Zuge einer Umstrukturierung des Konzerns wurden sämtliche Anteile der Intech EDM AG auf die AGIE Charmilles Holding AG, Zug (Schweiz)⁴⁰, übertragen, deren Tochtergesellschaft die Intech EDM AG somit seit 1997 ist.
- (67) Die Intech-Unternehmen (die Intech EDM B.V. und deren Tochtergesellschaften werden im vorliegenden Verfahren gemeinsam als „Intech“ bezeichnet) vertreiben Zubehör und Verschleißmaterialien (Drähte, Graphithalbfabrikate, Graphitelektroden, Harze) für Werkzeugmaschinen, insbesondere Maschinen für die funkenerosive Bearbeitung. Intech besitzt keine Produktionseinrichtungen, da seine Geschäftstätigkeit fast ausschließlich auf den Handel ausgerichtet ist. Die vom Unternehmen erbrachten Leistungen beschränken sich zumeist auf das Schleifen von Graphitelektroden nach Kundenspezifikation (dies erfolgt bei Intech EDM B.V. in Holland). Seine Geschäftstätigkeiten im europäischen Graphitmarkt werden auf der Grundlage einer Kooperationsvereinbarung zwischen Intech EDM B.V. und Ibiden Co, Ltd. abgewickelt.⁴¹
- (68) Intech verkauft ausschließlich isostatisch gepressten Graphit für die funkenerosive Bearbeitung (und keine anderen Formen von Spezialgraphit wie für die Verwendung

³⁹ NSCC(3), S. 2.

⁴⁰ Die sich ihrerseits zu 80 % im Besitz der Georg Fischer AG, Schaffhausen (Schweiz), befindet, welche zugleich Muttergesellschaft der Georg Fischer Holding N.V. ist (zu der Intech EDM B.V. gehört).

⁴¹ Auf der Basis einer solchen Kooperationsvereinbarung - die bereits vor 1993 bestand - ist Intech EDM Geschäftspartner von Ibiden in Deutschland, den Niederlanden, Belgien, Luxemburg und der Schweiz sowie gelegentlich im Vereinigten Königreich. Intech verkauft im Alleinvertrieb in diesen Ländern Ibidens Kunstgraphitproduktion für die elektroerosive Bearbeitung (EDM). Intech kann diese Produkte auch nicht exklusiv unter seinem eigenem Markennamen in anderen europäischen Ländern verkaufen (IntechS, S. 1-2).

in der Halbleiterindustrie oder das Stranggussverfahren). Der isostatische Spezialgraphit macht etwa [...] % des Umsatzes des Unternehmens aus.

- (69) Intech hat in Europa etwa 40 Mitarbeiter und weltweit ca. 98. Im Jahre 2000 erzielte das Unternehmen in allen Geschäftsbereichen einen globalen Umsatz von 26,8 Mio. EUR.
- (70) Seit Anfang der 90er Jahre vertreibt Intech die für die funkenerosive Bearbeitung bestimmten Produkte von Ibiden auf Alleinvertriebsbasis in Deutschland, den Niederlanden, Belgien, Luxemburg und in der Schweiz (gelegentlich auch auf dem Markt des Vereinigten Königreichs).

1.3 Verfahren

1.3.1 Bisherige Untersuchungen der Kommission

- (71) Im Juni 1997 leitete die Kommission eine Untersuchung des Graphitelektroden-Marktes ein. Diese ergab schließlich, dass die größten Produzenten von Graphitelektroden u. a. Vereinbarungen zur Preisfestlegung, Marktaufteilung und Zuteilung von Marktanteilsquoten getroffen hatten ("die Entscheidung Graphitelektroden")⁴² . Zu den betroffenen Unternehmen gehören wichtige Akteure der Graphitindustrie einschließlich internationaler Konzerne wie SGL Carbon AG, UCAR International Inc. und Tokai Carbon Co. Ltd.
- (72) Im Verlaufe der Untersuchungen reichte UCAR International Inc. bei der Kommission gemäß der Mitteilung der Kommission über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellesachen⁴³ ("die Kronzeugenregelung") einen Antrag zur Sache ein. Der am 13. April 1999 eingereichte Antrag betraf die mutmaßlichen wettbewerbswidrigen Praktiken im Markt für isostatisch gepressten Spezialgraphit und im Markt für stranggepressten Spezialgraphit.

1.3.2 Auskunftsersuchen nach Artikel 11

- (73) Auf der Grundlage der von UCAR eingereichten Dokumente forderte die Kommission im März 2002 Auskunft gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 ("Auskunftsersuchen nach Artikel 11") von SGL, Intech, POCO, LCL, Nippon Steel Corporation, Ibiden, Tokai und Toyo Tanso und verlangte eingehende Erläuterungen zu Kontakten mit Wettbewerbern, zu Preisentwicklungen und zu den jeweiligen Umsatzzahlen . Im Juli 2000 erging ein zweites Schreiben an Nippon Carbon, NSCC und Schunk, und SGL und Ibiden wurden in weiteren Schreiben um ergänzende Erläuterungen gebeten. Die Antworten der Unternehmen gingen zwischen Mai und November 2000 ein.
- (74) Ausgehend davon richtete die Kommission im September 2001 weitere Auskunftsersuchen an Ibiden, Tokai und Toyo Tanso und im Oktober 2001 an LCL, UCAR, NSCC, SGL und Intech. Die Antworten gingen zwischen Ende Oktober und Anfang Dezember 2001 ein.

⁴² Entscheidung 2002/271/EG der Kommission in der Sache COMP/E-I/36.490 - Graphitelektroden, ABl. L 100 vom 16. April 2002, S. 1

⁴³ ABl. C 207 vom 18.7.1996, S. 4.

(75) Nach Erhalt der jeweiligen Antwortschreiben sandte die Kommission am 22. November 2001 ein abschließendes Auskunftersuchen an die betroffenen Unternehmen, das im Dezember 2001 beantwortet wurde.

1.3.3 Die Reaktionen der Unternehmen

(76) Im April und Mai 2000 (nach Erhalt der Auskunftersuchen) bekundeten Ibiden und Tokai gegenüber der Kommission ihre Absicht zur umfassenden Mitwirkung bei den Untersuchungen der Kommission.

(77) In seinem an die Kommission gerichteten Antwortschreiben auf das Auskunftersuchen nach Artikel 11 vom 30. Mai 2000 bestätigte Toyo Tanso seine Teilnahme an Zusammenkünften mit den Wettbewerbern und legte entsprechende Beweisunterlagen vor. Jedoch bestritt das Unternehmen die Auswirkungen der Vereinbarungen, die Gegenstand der eingehenden Prüfung sind, und machten auch keine detaillierten Angaben zu den Preisen, und zwar mit dem Argument, dass das Unternehmen keine allgemeinen Preisanhebungen auf dem europäischen Markt bekannt gegeben habe und die Preise individuell ausgehandelt worden seien.

(78) Tokai lieferte am 30. Mai 2000 eine Teilantwort auf das Auskunftersuchen der Kommission und gab am 15. Juni 2000 eine ausführliche Erklärung ab. In dieser Erklärung bekräftigte das Unternehmen seine Absicht zur kontinuierlichen und umfassenden Zusammenarbeit mit der Kommission. Tokai gab seine Beteiligung an den Abmachungen zu, behauptete jedoch, diese nicht initiiert zu haben und auch keine führende Rolle dabei gespielt zu haben. Ferner führte das Unternehmen an, dass eine Vielzahl der Preisinitiativen letztendlich nicht wirksam wurde.

(79) POCO führte in seinem Antwortschreiben vom 31. Mai 2000 an, dass es keine Zusammenkünfte oder Abmachungen bezüglich einer Marktaufteilung oder der Festlegung von Mindestpreisen mit seinen Wettbewerbern gegeben habe. Zur Untermauerung dieser Feststellung lieferte das Unternehmen am 27. Juni 2000 weitere Informationen und unterstrich seine Absicht zur umfassenden Zusammenarbeit mit der Kommission.

(80) Am 5. Juni 2000 reichte LCL eine detaillierte Antwort auf das Auskunftersuchen nach Artikel 11 ein. Darin gab das Unternehmen seine Teilnahme an den Zusammenkünften zu und stellte entsprechend der Aufforderung Beweisunterlagen zur Verfügung. Auch brachte LCL seinen Wunsch zum Ausdruck, im „Geiste der Zusammenarbeit“ mit der Kommission zusammenzutreffen.

(81) Die Antwort von Intech auf das Auskunftersuchen der Kommission ging am 6. Juni 2000 ein. Angaben zufolge nahm das Unternehmen stets im Namen und auf Anweisung von Ibiden an den Treffen des Kartells teil. Intech stellte weder Beweisunterlagen für die stattgefundenen Zusammenkünfte noch Angaben zu Preisabsprachen zur Verfügung.

(82) Die Antwort von SGL auf das Auskunftersuchen der Kommission unterstreicht, dass die untersuchten Maßnahmen direkt mit den Vorgehensweisen auf dem Markt für Graphitelektroden in Verbindung stehen, die ebenfalls Gegenstand einer Untersuchung sind. Ferner behauptet das Unternehmen, durch den Abschluss eines „Plea Agreement“ mit dem Justizministerium der USA vor weiteren strafrechtlichen Klagen wegen Handlungen oder Vergehen, die vor Abschluss der Vereinbarung begangen wurden, (in den USA) geschützt zu sein. Das Unternehmen zog den Schluss, dass es

auch in Europa keinen Raum für weitere Sanktionen gebe. Ferner gab SGL zu verstehen, dass das Unternehmen nicht verpflichtet sei, Fragen der Kommission in Bezug auf Zusammenkünfte und Kontakte mit den Wettbewerbern zu beantworten. Gleichwohl entschied sich das Unternehmen, alle Fragen zu beantworten und - rein vorsorglich - Antrag auf Gewährung von Rechtsvorteilen gemäß der Kronzeugenregelung zu stellen. In der Vorlage gab SGL seine Beteiligung an der Zuwiderhandlung zu und stellte entsprechend der Aufforderung Beweisunterlagen zur Verfügung.

- (83) Am 16. Juni 2000 legte Ibidem eine umfassende Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission vor und gab darin seine Mitwirkung an der Zuwiderhandlung zu. Ferner bekräftigte das Unternehmen seine Absicht, bei den Untersuchungen weitestgehend mit der Kommission zusammenzuarbeiten und alle ihm vorliegenden Beweisunterlagen zur Verfügung zu stellen.
- (84) Im Juli 2000 traf die Kommission mit Vertretern von POCO, Toyo Tanso und LCL zusammen. Dabei wurden die Unternehmen aufgefordert, weitere Anmerkungen und Hinweise schriftlich vorzulegen. Im Ergebnis dessen legte Toyo Tanso am 25. Juli 2000 weiteres Informationsmaterial über Zuwiderhandlungen im Zeitraum vor 1993 vor. In seinem Schreiben vom 25. September 2000 brachte das Unternehmen ferner seine umfassende Bereitschaft zur Mitwirkung an den Untersuchungen zum Ausdruck, während es sich bezüglich der Abmachungen und ihrer Nichtumsetzung auf seine passive Rolle berief. Auch LCL übergab am 22. September 2000 weiteres Beweismaterial.
- (85) Im September 2000 gingen die Antworten von Nippon Carbon (NCK)⁴⁴, Schunk und NSCC bei der Kommission ein. NCK erklärte, nur an einer einzigen Zusammenkunft des Kartells teilgenommen zu haben (4. März 1997), auf dem sich das Unternehmen passiv verhalten habe. Schunk verneinte ebenfalls eine Beteiligung an den Abmachungen. NSCC gab zu, an den Treffen teilgenommen zu haben und bot der Kommission seine umfassende Mitwirkung bei den Untersuchungen an (im Februar 2002 erklärte das Unternehmen, dass sein Angebot entsprechend der Kronzeugenregelung erfolgt sei).
- (86) Am 10. November 2000 lieferte Ibidem weitere Informationen zu den „früheren Treffen“, die vor 1993 stattgefunden hatten.

1.3.4 Das Verwaltungsverfahren der Kommission

- (87) Am 17. Mai 2002 sandte die Kommission den Adressaten der vorliegenden Entscheidung eine Mitteilung der Beschwerdepunkte, zu der alle Parteien schriftliche Bemerkungen übermittelten. Nippon Steel Chemical Co., Ltd. und NSCC Techno Carbon Co., Ltd. unterbreiteten eine gemeinsame Antwort. Gleichmaßen antworteten auch Intech EDM B.V. und Intech EDM AG gemeinsam auf die die Mitteilung Beschwerdepunkte der Kommission.
- (88) Die Antworten auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte gingen zwischen dem 19. und 25. Juli 2002 ein. Mit Ausnahme von Intech EDM AG und Intech EDM B.V.

⁴⁴ Anm.: Nicht zu verwechseln mit NSC (Nippon Steel Chemical, Co., Ltd., der Muttergesellschaft der NSCC Techno-Carbon Co., Ltd. - siehe Randnummer 1.2.6.8 -). Nippon Carbon (NCK) ist kein Adressat der vorliegenden Entscheidung.

räumten alle Unternehmen die Zuwiderhandlung ein. Keines der Unternehmen bestritt den Sachverhalt in wesentlichen Punkten. Am 10. September 2002 fand eine mündliche Anhörung statt, bei der allen Parteien die Möglichkeit zur Äußerung gegeben wurde.

1.3.5 Untersuchungen anderer zuständiger Behörden

- (89) In den Vereinigten Staaten von Amerika führten die Kartellbehörde des Justizministeriums und das Bundeskriminalamt FBI Untersuchungen zu wettbewerbswidrigen Praktiken auf dem Spezialgraphitmarkt durch. Im Ergebnis dessen wurde gemäß § 1 des Sherman-Gesetzes im März 2000 Anklage gegen Carbone of America Industries Corp. (einem Tochterunternehmen von LCL), und seinen *President* und CEO und im Februar 2001 gegen Toyo Tanso USA Inc. (eine Tochtergesellschaft von Toyo Tanso Co. Ltd, Japan), und dessen CEO erhoben. Beiden Unternehmen wie auch dem jeweiligen *President* und den CEOs wurde vorgeworfen, „im Zeitraum von mindestens Juli 1993 bis mindestens Februar 1998 an unbilligen abgestimmten Maßnahmen zur Unterdrückung und Ausschaltung des Wettbewerbs und zur Beschränkung des Handels durch Festsetzung der Preise für unbearbeiteten isostatisch gepressten Graphit und dessen Halbfertigerzeugnisse zum Verkauf in den USA und in anderen Ländern beteiligt gewesen zu sein“ (Orig. Englisch).
- (90) Die Angeklagten bekannten sich im Sinne der Anklage schuldig und wurden zur Zahlung von Geldstrafen in Höhe von insgesamt 7,15 Mio. USD im Fall von Carbone of America und 4,5 Mio. USD im Fall von Toyo Tanso verurteilt. Neben den gegen die Unternehmen verhängten Geldstrafen wurden der Chief Executive von Carbone of America und der CEO von Toyo Tanso USA zu persönlichen Geldstrafen in Höhe von 100 000 USD bzw. 10 000 USD verurteilt. Die Angeklagten stimmten ausnahmslos einer Zusammenarbeit mit dem Ministerium bei den laufenden Untersuchungen zu.
- (91) Entsprechend einer mit der Kartellbehörde des Justizministeriums ausgehandelten Lösung bekannte sich *Ibiden* im Oktober 2001 des Verstoßes gegen die Kartellbestimmungen schuldig und wurde zu einer Geldstrafe von 3,6 Mio. USD verurteilt. Außerdem erklärte sich das Unternehmen zur Zusammenarbeit mit der Kartellbehörde bei den Untersuchungen bereit.
- (92) [...]

1.3.6 Beweisunterlagen

- (93) Zu den der Kommission vorliegenden wichtigsten Beweisunterlagen zählen⁴⁵:

⁴⁵ Die Antwortschreiben auf das zweite und dritte Auskunftsverlangen der Kommission sind mit den Initialen des jeweiligen Unternehmens, gefolgt von der Nummer des Ersuchens der Kommission, gekennzeichnet:

- Antwortschreiben von *Ibiden* vom 24. Oktober 2001 auf das zweite Auskunftsverlangen der Kommission („I(2)“);
- Antwortschreiben von Tokai Carbon vom 31. Oktober 2001 auf das zweite Auskunftsverlangen der Kommission („TC(2)“);
- Antwortschreiben von Toyo Tanso vom 6. November 2001 auf das zweite Auskunftsverlangen der Kommission („TT(2)“);
- Antwortschreiben von LCL vom 20. November 2001 auf das zweite Auskunftsverlangen der Kommission („LCL(2)“);

- Erklärung von UCAR vom 13. April 1999 (Erklärung von UCAR, „UCS“);
- Erklärung von Toyo Tanso vom 30. Mai 2000 in Beantwortung des Auskunftsersuchens gemäß Artikel 11 (Erklärung von Toyo Tanso, „TTS“);
- Erklärung von Tokai vom 30. Mai 2000 in Beantwortung des Auskunftsersuchens gemäß Artikel 11 (Erklärung von Tokai Carbon, „TCS“);
- Erklärung von POCO vom 31. Mai 2000 in Beantwortung des Auskunftsersuchens gemäß Artikel 11 (Erklärung von POCO, „POCOS“);
- Erklärung von LCL vom 5. Juni 2000 in Beantwortung des Auskunftsersuchens gemäß Artikel 11 (Erklärung von LCL, „LCLS“);
- Erklärung von Intech vom 6. Juni 2000 in Beantwortung des Auskunftsersuchens gemäß Artikel 11 (Erklärung von Intech, „IntechS“);
- Erklärung von Tokai vom 15. Juni 2000 (Ergänzende Erklärung von Tokai Carbon, „TCSS“);
- Erklärung von SGL vom 16. Juni 2000 in Beantwortung des Auskunftsersuchens gemäß Artikel 11 (Erklärung von SGL, „SGLS“);
- Erklärung von Ibiden vom 16. Juni 2000 in Beantwortung des Auskunftsersuchens nach Artikel 11 (Erklärung von Ibiden, „IS“);
- Erklärung von POCO vom 27. Juni 2000 (Ergänzende Erklärung von POCO, „POCOSS“);

-
- Antwortschreiben von SGL vom 22. November 2001 auf das zweite Auskunftsverlangen der Kommission und Ergänzung vom 3. Dezember 2001 zu diesem Antwortschreiben („SGL(2)“, „SGL(2S)“);
 - Antwortschreiben von UCAR vom 22. November 2001 auf das zweite Auskunftsverlangen der Kommission und Ergänzung vom 12. Dezember 2001 zu diesem Antwortschreiben („UCAR(2)“, „UCAR(2S)“);
 - Antwortschreiben von Intech vom 3. Dezember 2001 auf das zweite Auskunftsverlangen der Kommission („Intech(2)“);
 - Antwortschreiben von NSCC vom 5. Dezember 2001 auf das zweite Auskunftsverlangen der Kommission („NSCC(2)“);
 - Antwortschreiben von Tokai Carbon vom 7. Dezember 2001 auf das dritte Auskunftsverlangen der Kommission und Ergänzung vom 17. Dezember 2001 zu diesem Antwortschreiben („TC(3)“, „TC(3S)“);
 - Antwortschreiben von SGL vom 11. Dezember 2001 auf das dritte Auskunftsverlangen der Kommission („SGL(3)“);
 - Antwortschreiben von Intech vom 14. Dezember 2001 auf das dritte Auskunftsverlangen der Kommission („Intech(3)“);
 - Antwortschreiben von NSCC vom 14. Dezember 2001 auf das dritte Auskunftsverlangen der Kommission („NSCC(3)“);
 - Antwortschreiben von Ibiden vom 17. Dezember 2001 auf das dritte Auskunftsverlangen der Kommission („I(3)“);
 - Antwortschreiben von Toyo Tanso vom 18. Dezember 2001 auf das dritte Auskunftsverlangen der Kommission („TT(3)“);
 - Antwortschreiben von UCAR vom 19. Dezember 2001 auf das dritte Auskunftsverlangen der Kommission („UCAR(3)“).

- Erklärung von Toyo Tanso vom 25. Juli 2000 (Ergänzende Erklärung von Toyo Tanso, „TTSS“);
- Übersetzung der in der Erklärung vom Ibiden enthaltenen japanischen Dokumente vom 31. August 2000 (Übersetzung der Erklärung von Ibiden, „IS(T)“);
- Erklärung von LCL vom 22. September 2000 (Ergänzende Erklärung von LCL, „LCLSS“);
- Erklärung von NSCC vom 26. September 2000 in Beantwortung des Auskunftsersuchens gemäß Artikel 11 („Erklärung von NSCC“);
- Erklärung von Ibiden vom 10. November 2000 (Ergänzung der Erklärung von Ibiden, „ISS“).

1.4 Details der Zuwiderhandlung

(94) Im vorliegenden Abschnitt werden die Fakten bezüglich der Kartelle auf den beiden sachlich relevanten Märkten, dem Markt für unbearbeiteten isostatisch gepressten Graphit und dem Markt für unbearbeiteten stranggepressten Spezialgraphit, aufgeführt.

1.4.1 Unbearbeiteter isostatisch gepresster Spezialgraphit

1.4.1.1 Grundprinzipien der Organisation

(95) Die unter Randnummer 1.4.1.2 aufgeführten Fakten zeigen, dass das Kartell auf einigen Grundprinzipien beruhte, die während der gesamten Dauer der Abmachungen erkennbar sind und ein klares Bild der Funktionsweise des Kartells liefern.

l) Ziele

(96) Wichtigstes Ziel des Kartells war die Festlegung von (Mindest-) Zielpreisen. Zu den weiteren Aufgaben gehörten die Bestimmung der Handelsbedingungen und der Austausch kommerzieller Informationen, gelegentlich auch zu strategischen Kunden.

Festlegung von Zielpreisen und Strategie der Preisanpassung

(97) Die Kartellmitglieder vereinbarten die in Anwendung zu bringenden „Mindest-“ oder „Ziel“-Preise. Während der Zusammenkünfte wurden die Zielpreise in DEM festgelegt. Diese beruhten nicht auf dem Blockgewicht, sondern dem Volumen. Ihre Angabe erfolgte im Allgemeinen in „DEM/dm³“⁴⁶.

(98) Die geführten Gespräche betrafen Graphitblöcke, d. h. Blöcke in voller Größe und Blockzuschnitte, jedoch keine verarbeiteten oder „bearbeiteten“ Graphitteile⁴⁷. Die Preisaufschlüsselung erfolgte nach Produkteinsatzgebieten, dem Bestimmungsgebiet (Europa oder USA) und zwei Vertriebssebenen

⁴⁶ Siehe z. B. TCSS, S. 9.

⁴⁷ Siehe z. B. TTS, S.1; LCLS, S.5; TCSS, S. 8.

(Vertriebshändler/Bearbeitungsbetriebe und große Endnutzer mit Bearbeitungskapazitäten)⁴⁸.

- (99) Zwecks Festlegung der Preise für die jeweiligen Produktkategorien einigten sich die Parteien auf einen Standard für die Aufschlüsselung nach Produktgruppen. Diese Klassifizierung erfolgte nach den Einsatzgebieten des Produkts: funkenerosive Bearbeitung („EDM“), Strangguss/universeller Verwendungszweck („CC“/„GP“)⁴⁹ und Halbleiter⁵⁰. Die Parteien bemühten sich intensiv um eine sachgerechte Klassifizierung (das Thema wurde auf den Zusammenkünften mehrfach erörtert)⁵¹.

Festlegung von Handelsbedingungen und Austausch relevanter Informationen:

- (100) Das Bemühen um Vereinheitlichung der Handelsbedingungen erwies sich als eine ständige Praxis. Dies zeigte sich meist in Form von Vereinbarungen über Prämien für nicht dem Standardformat entsprechende Blöcke (einschließlich von Zuschnitten und Rundprofilen⁵²), Vereinbarungen über Abrechnungsbedingungen⁵³, Vereinbarungen über Rabattgewährung⁵⁴ und Festlegung von „Standard“-Wechselkursen⁵⁵.
- (101) Zudem ermöglichte der häufige Austausch der Umsatzmengen zwischen den Wettbewerbern⁵⁶ eine detaillierte Überwachung der Umsätze sowie das Erkennen möglicher Abweichungen von den Anweisungen des Kartells. In einigen Fällen, und zwar insbesondere auf lokaler Ebene, betraf der Informationsaustausch auch die Neuaufteilung von Großkunden⁵⁷.

II) Umsetzung

- (102) Die erfolgreiche Umsetzung der Kartellabmachungen erforderte regelmäßige multilaterale Treffen. Dabei sind vier Ebenen von Zusammenkünften zu verzeichnen⁵⁸:
- An den „Zusammenkünften auf oberster Ebene“ nahmen Vertreter der obersten Führungsebene der Unternehmen teil. Dieser Personenkreis legte die Grundprinzipien des Zusammenwirkens fest, die dann später auf den unteren Leitungsebenen umzusetzen waren.
 - Die „Internationalen Zusammenkünfte auf Arbeitsebene“ (oder internationale Zusammenkünfte) waren Beratungen von Experten der oberen Leitungsebene.

⁴⁸ Siehe z. B. Preistabelle auf S.1274-1277.

⁴⁹ Verschiedene Einsatzgebiete von isostatisch gepresstem Graphit einschließlich der Drucksinterung.

⁵⁰ Obgleich „Halbleiter“ als separates Einsatzgebiet aufgeführt wurden, konzentrierten sich die auf den Zusammenkünften geführten Gespräche zumeist auf Graphit für die elektroerosive Bearbeitung, das Stranggussverfahren und universelle Verwendungszwecke. Bei den Graphitgütern für Strangguss und allgemeine Einsatzgebiete wurden anfangs vier Kategorien und bei den Materialgütern für die elektroerosive Bearbeitung sieben Kategorien festgelegt (TCSS, S. 9).

⁵¹ Siehe z. B. die auf S. 712, 1006,1049-1050, 1330 aufgeführten Produktkategorien.

⁵² Siehe z. B. Randnummer (135), (136), (147) und (154).

⁵³ Siehe z. B. Randnummer (199) und (230).

⁵⁴ Siehe z. B. Randnummer 136, (158), (210) und (213).

⁵⁵ Siehe z. B. Randnummer (135).

⁵⁶ Siehe z. B. Randnummer 135, (147), (154) und (162).

⁵⁷ Siehe z. B. Randnummer paragraphs (130), (141), (143), (147), (199), (203), (219), 238, (246), (255), (262), (269), (270)

⁵⁸ Siehe z. B. TTS, S. 2; IS, S. 2-3; TCSS, S. 5-6; LCLS, S. 5.

An ihnen nahm gewöhnlich der gleiche Personenkreis teil. Auf dieser Ebene erörterten die Produzenten die Einstufung der Graphitblöcke in die verschiedenen Kategorien oder Gruppen und legten die Mindestpreise für die einzelnen Gruppen fest. Diese Mindestpreise (in DEM/dm³) galten für Gesamteuropa, nicht für einzelne europäische Länder. Die jeweiligen Länderpreise wurden auf den lokalen Zusammenkünften erörtert. Vom gastgebenden Land - je nach Tagungsort - wurde eine vorläufige Tagesordnung für die Zusammenkunft erarbeitet und allen anderen Teilnehmern per Fax zugesandt. Protokolle der Zusammenkünfte wurden nicht angefertigt.

- „Regionale“ (europäische) Zusammenkünfte
- „Lokale“ (nationale) Zusammenkünfte

- (103) Die regionalen und lokalen Zusammenkünfte befassten sich mit der Umsetzung der auf den internationalen Zusammenkünften vereinbarten Grundsätze. An ihnen nahmen die Vertreter der lokalen Managementebene teil.
- (104) Die Treffen auf der obersten Führungsebene fanden in Japan statt⁵⁹. Die internationalen Zusammenkünfte hingegen wurden an verschiedenen Orten durchgeführt. Dabei wechselten sich die Teilnehmer bei der Organisation dieser Treffen ab und wählten auch den Veranstaltungsort (zumeist in einem Hotel) aus. Im Allgemeinen wurden der Gastgeber, das Datum und der Ort des nächsten Treffens am Ende einer jeden Zusammenkunft festgelegt⁶⁰. Angaben von SGL zufolge dauerten die internationalen Zusammenkünfte aufgrund interner Meinungsverschiedenheiten zwischen den Teilnehmern mit der Zeit immer länger. Die Einladungen an die Teilnehmer erfolgten im Normalfall telefonisch auf direktem Wege⁶¹.
- (105) Für keine der vier Kategorien von Zusammenkünften gab es einen speziellen Rahmen, eine spezielle Organisation oder ein besonderes Forum. Sie fanden alle ad hoc statt.

⁵⁹ Tokai stellt fest: „Die Zusammenkünfte auf der obersten Führungsebene fanden in Japan statt, da drei der fünf teilnehmenden Unternehmen ihren Sitz in Japan hatten. **[Angestellter bei SGL], [Mitglied der obersten Geschäftsführung]** der SGL Carbon, auf dessen Initiative diese Treffen stattfanden, weilte häufig aus geschäftlichen Gründen in Japan. Ihre Einberufung erfolgte ‘ad hoc’, wenn sich **[Mitarbeiter von SGL]** in Japan aufhielt. So brauchten die teilnehmenden japanischen Produzenten nicht ins Ausland zu reisen.“ (TCSS, S. 6) (Orig. Englisch).

⁶⁰ TCSS, S. 6.

⁶¹ SGLS, S. 13.

III) Teilnehmer der Zusammenkünfte⁶²

	SGL	LCL	Ibiden	Tokai	Toyo Tanso	NSC/ NSCC ⁶³	UCAR	Intech
Zusammenkünfte auf der obersten Leitungsebene und internationale Zusammenkünfte	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]		
Europäische Zusammenkünfte	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]		[...]	[...]
Lokale (nationale) Zusammenkünfte	<u>Italien:</u> (SGL/Risomessa): [...] <u>Deutschland:</u> [...] <u>Frankreich:</u> [...] <u>Vereinigtes Königreich:</u> [...] <u>Spanien:</u> [...] 	<u>Italien:</u> (LCL/IL Carbonio): [...] <u>Deutschland:</u> (LCL/ Deutsche Carbon): [...] <u>Frankreich:</u> <u>Vereinigtes Königreich:</u> [...] 		<u>Italien:</u> [...] <u>Deutschland:</u> [...] (Novotec) [...] <u>Frankreich</u> (Novotec France): [...] <u>Vereinigtes Königreich:</u> (Graphite Technologies)	<u>Italien:</u> (GTA): [...] <u>Deutschland</u> (GTD): [...] <u>Frankreich</u> (GTI): [...] <u>Vereinigtes Königreich</u> : (Erodex)	<u>Frankreich</u> (Albert Denis): [...] <u>Vereinigtes Königreich</u> : (Erodex)	<u>Italien:</u> [...] <u>Vereinigtes Königreich</u> h: [...] 	<u>Italien:</u> [...] <u>Deutschland:</u> [...] <u>Vereinigtes Königreich</u> h: [...]

1.4.1.2 Entwicklung des Kartells

Erste Kontakte: die „frühen Zusammenkünfte“

⁶² Siehe z. B. SGLS, Anh. 3; TCSS, S. 7, S. 19, S. 25; TTS, S. 1-2, S. 8; IS, S. 3-4, S. 9; ICS, S. 6; LCLS Anh. 10, S. 1.

⁶³ NSCC gab zu (Erklärung von NSCC), dass das Unternehmen bei den Zusammenkünften auf der obersten Leitungsebene und auf internationaler Ebene von Herrn [...], Herrn [...] und Herrn [...] vertreten wurde, die selbst Mitarbeiter von NSC waren (Herr [...] im gesamten Zeitraum 1993-1998; Herr [...] und Herr [...] vom Januar 1993 bis Juni 1997). Ausgehend von diesen Angaben schlussfolgert die Kommission, dass Herr [...] und Herr [...] bis Juni 1997 auf den Zusammenkünften sowohl NSC als auch deren Tochterunternehmen NSCC vertraten und dass auch Herr [...] bei den Zusammenkünften auf der obersten Leitungsebene beide Unternehmen vertrat.

- (106) Angaben von Toyo Tanso zufolge bestand ein Zusammenwirken der europäischen Graphitproduzenten (LCL, Schunk und Ringsdorff - heute SGL -) bezüglich der Preisgestaltung bei Spezialgraphitblöcken mindestens seit Mitte der 70er Jahre. So stellt Toyo Tanso fest: *„Ringsdorff, der zum damaligen Zeitpunkt größte Produzent von Graphitblöcken, hat diese Zusammenarbeit Mitte der 70er Jahre initiiert, nachdem LCL und Schunk ebenfalls mit der Herstellung von Graphitblöcken begonnen hatten. Zwecks Preisdiskussion standen die drei europäischen Produzenten häufig in telefonischem Kontakt miteinander und trafen mindestens zwei Mal im Jahr zu Beratungen zusammen. Ihr Zusammenwirken bezog sich vorrangig auf eine Vereinbarung über die in Europa in Anwendung zu bringenden Preise und die Zuteilung der Kunden. So blieb im Allgemeinen der deutsche Markt Ringsdorff und Schunk vorbehalten und der französische Markt LCL. Erkundigte sich ein Kunde nach dem Preis für einen möglichen künftigen Auftrag, traten die drei Unternehmen zunächst in telefonischen Kontakt miteinander, um sich darüber zu einigen, wer diesen Auftrag erhalten soll.“*⁶⁴
- (107) Toyo Tanso führt an, dass die Gründung von GTI in Frankreich im Jahre 1988 als europäische Vertriebsgesellschaft von Toyo Tanso wie auch die Tatsache, dass Ibiden mit dem Verkauf von Blöcken an europäische Kunden begonnen hatte, von den etablierten europäischen Produzenten als Wettbewerbsbedrohung betrachtet wurde. Der Grund dafür lag in den im Verhältnis zu Europa deutlich niedrigeren Preisen für Graphitblöcke auf dem japanischen Markt⁶⁵.
- (108) Toyo Tanso stellt fest, dass [ein Mitglied der Geschäftsführung] von Ringsdorff, Dr. [...], Toyo Tanso im Sommer 1988 in Japan aufsuchte (zum damaligen Zeitpunkt war Toyo Tanso der alleinige Vertriebshändler für Ringsdorff in Japan). Angaben von Toyo Tanso zufolge *„beklagte sich Dr. [Angestellter von Ringsdorff] zutiefst über die von Ibiden in Europa angebotenen niedrigen Preise und die Gründung von GTI in Frankreich (...) Aus diesem Grunde berief Dr. [Angestellter von Ringsdorff] eine Zusammenkunft mit Toyo Tanso und Ibiden ein, die etwa im Juli 1988 in den Geschäftsräumen von Ibiden in Japan stattfand. Während dieses Zusammentreffens bat Dr. [Angestellter von Ringsdorff] Toyo Tanso und Ibiden um Zusammenarbeit mit Ringsdorff, Schunk und LCL bezüglich der in Europa in Anwendung zu bringenden Preise. Dr. [Angestellter von Ringsdorff] verwies darauf, dass Ringsdorff enge Kontakte zu Schunk und LCL habe und diese informieren würde.“*⁶⁶
- (109) Von Ibiden wurde die Zusammenkunft vom Juli nicht bestätigt. Das Unternehmen stellt fest, dass Herr **[Angestellter von Toyo Tanso], [Mitglied der obersten Geschäftsführung von Toyo Tanso]**, Ende 1988 erste Kontakte zu Ibiden herstellte. Ibiden behauptet, dass das Unternehmen um Teilnahme an einer Zusammenkunft mit bestimmten europäischen Herstellern von Spezialgraphit gebeten wurde, und bekräftigt zudem, dass als Grund für dieses Treffen die Besorgnis der europäischen Produzenten über die zu erwartende Zunahme der japanischen Exporte angegeben wurde⁶⁷.

⁶⁴ Orig. Englisch TTSS, S. 1.

⁶⁵ TTSS, S. 2. Anm.: Von den europäischen Produzenten wurden die japanischen Unternehmen gelegentlich bezichtigt, seit Anfang der 80er Jahre Dumpingpraktiken anzuwenden (siehe z. B. SGLS, S. 6).

⁶⁶ Orig. Englisch TTSS, S. 2.

⁶⁷ ISS, S. 2.

- (110) Ferner erklärt Toyo Tanso, dass Dr. **[Angestellter von Ringsdorff]** einige Zeit nach seinem Besuch in Japan den **[Mitglied der obersten Geschäftsführung]** von Toyo Tanso, Herrn **[Angestellter von Toyo Tanso]**, um ein Treffen mit ihm und Herrn **[Angestellter von LCL]** von LCL in Europa gebeten habe. So behauptet Toyo Tanso, dass „Herr **[Angestellter von LCL]** bei dieser Zusammenkunft, die in einem Hotel am Düsseldorfer Flughafen stattfand, Herrn **[Angestellter von Toyo Tanso]** wegen der von GTI in Frankreich angebotenen niedrigen Preise heftig rügte und Toyo Tanso aufforderte, sich von Europa fernzuhalten“⁶⁸.
- (111) Laut Angaben von Toyo Tanso berief Ringsdorff im Herbst 1988 die erste internationale Zusammenkunft ein, deren Gegenstand das Zusammenwirken bei der Preisgestaltung war. Zu den Teilnehmern zählten Ringsdorff, LCL, Schunk, Ibiden und Toyo Tanso⁶⁹. Erörtert wurden insbesondere die Vorbereitung der Klassifizierung der Blockgütern und die Festlegung von Mindestpreisen für eine jede Klasse (Toyo Tanso sagte aus, dass Ringsdorff nach der Zusammenkunft eine Liste mit den Mindestpreisen verteilt habe)⁷⁰.
- (112) Die Erklärung von Ibiden unterscheidet sich hinsichtlich des Datums und des Orts der ersten Zusammenkunft der Gruppe von der von Toyo Tanso: Angaben von Ibiden zufolge fand das Treffen vom 14.-16. Dezember 1988 in Osaka statt. Jedoch benennt Ibiden die gleichen Teilnehmer, die auch von Toyo Tanso angeführt wurden⁷¹.
- (113) Auf jeden Fall erklären sowohl Ibiden als auch Toyo Tanso, dass zwischen Herbst 1988 und Mitte 1991 mehrere internationale Zusammenkünfte zur Zusammenarbeit bei der Preisgestaltung stattgefunden haben. Angaben von Toyo Tanso zufolge fanden in diesem Zeitraum „etwa zwei internationale Zusammenkünfte (...) pro Jahr“ statt, wohingegen Ibiden sich an sechs Treffen insgesamt erinnert. Diese fanden in Europa statt, und die teilnehmenden Unternehmen waren die gleichen wie in Osaka⁷². Ibiden führt an, dass diese „frühen Zusammenkünfte“ informellen Charakter trugen und für weitere Treffen kein Termin festgelegt wurde. Das Unternehmen wurde dann jeweils von Herrn [...] von Toyo Tanso über die Termine der nächsten Zusammenkunft informiert⁷³. Genaue Termine und Orte für die Zusammenkunft wurden mit den folgenden Ausnahmen nicht angegeben:
- Die beiden Unternehmen erwähnen eine Zusammenkunft, die am 1.-2. Oktober 1989 in Frankfurt stattfand⁷⁴.
 - Eine weitere Zusammenkunft soll am 24. und 25. Oktober 1990 stattgefunden haben (laut Ibiden in Nizza)⁷⁵.

⁶⁸ Orig. Englisch TTSS, S. 2.

⁶⁹ Toyo Tanso erinnert sich an die folgenden Teilnehmer:
 - für Ringsdorff: Herr [...], Herr [...], Herr [...] (Direktor Verkauf)
 - für LCL: Herr [...] (Leiter Verkauf)
 - für Ibiden: Herr [...] (Stellvertreter des Leiters Verkauf)
 - für Toyo Tanso: Herr [...] (Leiter Verkauf).

⁷⁰ TTSS, S. 2-3.

⁷¹ ISS, S. 2; Ibiden hat eine Kopie der von Herrn [...] auf der Zusammenkunft übergebenen Visitenkarten vorgelegt. Auch von TTSS, Anh. 4, wird auf die Zusammenkunft in Osaka verwiesen .

⁷² ISS, S. 2-3; TTSS, S. 3-4.

⁷³ ISS, S. 3.

⁷⁴ ISS, S. 2-3; TTSS, S. 3-4. Auch die beiden von Toyo Tanso vorgelegten Schreiben von Toyo Tanso an Ringsdorff vom 19. Oktober 1989 und von LCL an Toyo Tanso vom 2. November 1989 enthalten Hinweise auf diese Zusammenkunft (TTSS, Anh. 3-4).

- (114) Somit stimmen die von Ibiden und Toyo Tanso vorgelegten Ausführungen hinsichtlich der Termine für den Beginn und das Ende der früheren Zusammenkünfte, der Gründen für ihre Einberufung⁷⁶, der Teilnehmer und der allgemeinen Sachlage hinsichtlich Anzahl und Häufigkeit der Zusammenkünfte im Zeitraum grob überein.
- (115) Von beiden Unternehmen wird bestätigt, dass die letzte der früheren Zusammenkünfte im Jahre 1991 stattfand (Angaben von Toyo Tanso zufolge spätestens im August 1991). Weitere Treffen gab es nicht. Ibiden vertritt die Auffassung, dass dies wahrscheinlich nicht auf eine besondere Handlung oder Entscheidung der Teilnehmer zurückzuführen ist, sondern in strukturellen Änderungen, die sich in einigen der betroffenen Unternehmen vollzogen hatten, begründet ist. Toyo Tanso erklärt ergänzend, dass die Ursache auch im ausgebliebenen Erfolg der Zusammenarbeit zu suchen ist⁷⁷.
- (116) LCL hat das Bestehen von Kontakten zwischen den Herstellern von isostatisch gepresstem Spezialgraphit vor 1993 zugegeben. Jedoch behauptet das Unternehmen, dass diese Kontakte völlig anderer Natur waren und sich auf die Kompatibilität der Produkte der Graphithersteller mit den Produkten der Hersteller von Maschinen für die funkenerosive Bearbeitung konzentrierten. So führt LCL an, dass die Gespräche keine Preisabstimmungen zum Ziel hatten⁷⁸.
- (117) Behauptungen von Tokai zu Folge war das Unternehmen zu den Zusammenkünften der Hersteller von Spezialgraphit vor 1993 nicht eingeladen und hat an solchen auch nicht teilgenommen, ebenso habe das Unternehmen keine Kenntnis von Treffen, die vor der ersten Zusammenkunft auf oberster Leitungsebene Anfang Juli 1993 stattfanden⁷⁹.
- (118) Dennoch hat Toyo Tanso einige aus der damaligen Zeit stammende Dokumente zur Verfügung gestellt, welche die in diesem Zeitraum getätigten Abmachungen zwischen den Spezialgraphitproduzenten, insbesondere Toyo Tanso, LCL und Ringsdorff, belegen. So liegen der Kommission insbesondere die folgenden Schriftstücke vor:

⁷⁵ ISS, S. 2-3; TTSS, S. 3-4. Ein Hinweis auf diese Zusammenkunft ist auch in dem Schreiben von Herrn [Angestellter von Toyo Tanso] an Herrn [...] von Ringsdorff vom 19. Oktober 1989 zu finden, das von Toyo Tanso zur Verfügung gestellt wurde (TTSS, Anh. 7).

⁷⁶ Was den Gegenstand der Kontakte anbetrifft, so führt Ibiden an, dass *„die ersten Zusammenkünfte von den europäischen Produzenten von Spezialgraphit gefordert wurden, in erster Linie wegen der zunehmenden Exporte der japanischen Hersteller. Dementsprechend versuchten die europäischen Unternehmen auf den Treffen, TT und Ibiden zu überzeugen, keine Exporte von Spezialgraphit nach Europa zu Dumpingpreisen vorzunehmen und insbesondere ihren Marktanteil in Europa nicht durch eine Niedrigpreispolitik zu erweitern. Die Mitarbeiter von Ibiden erinnern sich, dass sowohl TT als auch Ibiden Verständnis für diese Position zeigten (...) Der Erinnerung der an den Zusammenkünften teilnehmenden Vertreter von Ibiden nach versuchten die europäischen Unternehmen, die ihnen aus Informationen von Vertriebshändlern und einigen Bearbeitungsbetrieben bekannten Verkaufspreise der japanischen Produzenten bestätigt zu erhalten. Die Mitarbeiter von Ibiden hatten dabei den Eindruck, dass der generelle Zweck dieser Fragestellung darin bestand, die japanischen Unternehmen zu einer zögerlichen oder abwartenden Position hinsichtlich der Verringerung der Preise für Europa zu bewegen. (...) Laut Angaben der Mitarbeiter von Ibiden, die an der Zusammenkunft in Osaka teilgenommen hatten, brachten die europäischen Unternehmen ihre Besorgnis über die zunehmenden Produktionskapazitäten von TT und Ibiden zum Ausdruck. Dennoch haben die europäischen Unternehmen TT oder Ibiden nicht um Reduzierung ihrer Produktionskapazität oder Drosselung der Produktion ersucht, noch hat Ibiden solche Reduzierungen vorgenommen.“* (ISS, S. 3) (Orig. Englisch).

⁷⁷ ISS, S. 3; TTSS, S. 3-4.

⁷⁸ LCLSS, S. 2

⁷⁹ TC(2), S. 9.

- a) Schreiben von Herrn [...] von Schunk an Herrn [...] von Toyo Tanso vom 18. Januar 1989, in dem sich Schunk darüber beschwert, dass das Preisangebot von GTI für einen französischen Kunden unter dem Mindestpreis liegt, der in der Preisliste aufgeführt ist, die nach der Zusammenkunft vom Herbst 1988 erarbeitet wurde⁸⁰.
- b) Schriftwechsel zwischen Toyo Tanso, Erodex (selbständiger Vertriebshändler für Toyo Tanso im Vereinigten Königreich), Ringsdorff und LCL vom Oktober/November 1989:
- Aus dem Fax vom 11. Oktober 1989 von Herrn [...] von Toyo Tanso an Erodex ist ersichtlich, dass LCL den Verkauf unter dem für Frankreich und das Vereinigte Königreich vereinbarten Preisniveau bestätigt hat. Gleichwohl zeigt eine handschriftliche Anmerkung von Herrn [...] von GTI, dass sich das Unternehmen mit den von LCL vorgegebenen Preisen nicht einverstanden erklären kann⁸¹.
 - In dem Schreiben von Herrn **[Angestellter von Toyo Tanso]** an Herrn [...] von Ringsdorff vom 19. Oktober 1989 beschwert sich dieser über die von LCL vorgenommene Produktklassifizierung und die von LCL im Vereinigten Königreich in Anwendung gebrachten unangemessen niedrigen Preise. Herr **[Angestellter von Toyo Tanso]** behauptet, dass „GTI zu keinem Zeitpunkt die Initiative ergriffen und in Frankreich niedrigere Preise angeboten hat“, und gibt warnend zu verstehen, dass „wir keine Preisvereinbarungen respektieren können und davon zurücktreten müssen, wenn LCL seine oben erwähnte ungünstige Haltung nicht aufgibt“ ⁸².
 - Aus dem Antwortschreiben von Herrn **[Angestellter von LCL]** von LCL an Herrn **[Angestellter von Toyo Tanso]** vom 2. November 1989 ist ersichtlich, dass am 23. Oktober 1989 eine lokale Zusammenkunft der Gruppe im Vereinigten Königreich stattfand und Toyo Tanso beschuldigt wurde, die Preise in Frankreich nach unten zu drücken⁸³.

⁸⁰ TTSS Anh. 1.

⁸¹ TTSS, Anh. 2.

⁸² Weiter stellt Herr **[Angestellter von Toyo Tanso]** fest: „*Fordern Sie bitte LCL auf, die Klassifikation gemäß unserem Vorschlag zu ändern. Wenn sie dem nicht zustimmen, können wir nicht alle von den fünf Unternehmen besprochenen Aspekte respektieren* (Unterstreichung durch die Kommission). Bezüglich des japanischen Marktes erklärt Herr **[Angestellter von Toyo Tanso]**: „*Wir haben den Mindestpreis für Japan besprochen. Zu unserem Bedauern können wir, Toyo Tanso, jedoch nicht in diese Preisvereinbarung für Japan eingebunden zu werden, da wir uns kürzlich von allen Preisgesprächen in Japan zurückgezogen haben. Wie wir bereits an anderer Stelle erwähnt haben, hatten wir im Grunde genommen die Absicht, an einer solchen Zusammenkunft in Japan teilzunehmen und an einer solchen Vereinbarung mitzuwirken, und wir haben uns an den Abmachungen auch beteiligt. Es kam jedoch ständig zu Verstößen gegen die Vereinbarung seitens unserer Wettbewerber. Erst vor kurzem kam es zu einer sehr ernsten Zuwiderhandlung seitens eines Wettbewerbers, dessen Name Ihnen sehr gut bekannt ist, wodurch wir einen langjährigen Großkunden in Japan verloren haben. Danach hat unsere Unternehmensführung beschlossen, sich von allen Preisvereinbarungen in Japan zurückzuziehen. Aus diesem Grunde bedauern wir es, uns an dieser Preisabmachung nicht beteiligen zu können.*“ Orig. Englisch (TTSS, Anh. 3).

⁸³ TTSS, Anh. 4.

- c) Internes Schreiben vom 1. Dezember 1989, in dem Herr [...] von Toyo Tanso Herrn [...] von GTI über die in der allgemeinen Preisliste für die Produktkategorien von 1990 festgelegten Mindestpreise für Frankreich in Kenntnis setzt⁸⁴.
- d) Schreiben von Herrn [...] von LCL an Herrn [**Angestellter von Toyo Tanso**] vom 11. Januar 1990, in dem Herr [**Angestellter von LCL**] die Preisangebote verschiedener Lieferanten für einen französischen Kunden aufführt, um sich gegen die Behauptung, er „weiche vom Markt ab“ zu verteidigen⁸⁵.
- e) Internes Schreiben von Herrn [**Angestellter von Toyo Tanso**] an Herrn [...] von GTI vom 27. November 1990, in dem Herr [**Angestellter von Toyo Tanso**] auf das Treffen vom Oktober 1990 mit Ringsdorff („europäischer Freund“) und LCL („französischer Freund“) verweist und eine Liste der auf diesem Treffen vorgeschlagenen Preise beifügt⁸⁶.
- f) Schriftwechsel zwischen Herrn [**Angestellter von Toyo Tanso**], den Herren [...] und [...] von LCL und Herrn [...] von Ringsdorff vom April-Mai 1991:
- Schreiben von Herrn [Angestellter von Toyo Tanso] an Herrn [...] und Herrn [...] (beide LCL) und Herrn [...] (Ringsdorff) vom 18. April 1991, in denen sich Herr [Angestellter von Toyo Tanso] darüber beschwert, dass LCL einem französischen Kunden jüngst einen niedrigen Preis angeboten hat⁸⁷.
 - Antwortschreiben von Herrn [...] von LCL vom 29. April 1991, in dem [Angestellter von LCL] Toyo Tanso beschuldigt, in Frankreich über GTI niedrige Preise angeboten zu haben, und eine Liste der französischen Kunden beifügt, denen GTI diese niedrigen Preise angeboten hat⁸⁸.
 - Internes Schreiben von Herrn [Angestellter von Toyo Tanso] an Herrn [...] von GTI vom 10. Mai 1991, in dem Herr [Angestellter von Toyo Tanso] auf das Problem auf dem französischen Markt verweist und feststellt, dass Toyo Tanso sich nicht mit LCL einigen kann⁸⁹.

l) Treffen auf „oberster Ebene“ sowie auf „internationaler Ebene“

- (119) Wie vorstehend erwähnt, geht aus den Erklärungen von Toyo Tanso und Ibiden hervor, dass ab 1991 keine Kartellabmachungen mehr bestanden. Der Kommission liegen keine Beweise vor, die auf Kartellaktivitäten zwischen August 1991 und Anfang 1993 hinweisen.
- (120) Laut Toyo Tanso wurden Anfang 1993 von SGL und Tokai Anstrengungen unternommen, die 1991 unterbrochene internationale Zusammenarbeit bei den

⁸⁴ TTSS, Anh. 5.
⁸⁵ TTSS, Anh. 6.
⁸⁶ TTSS, Anh. 7.
⁸⁷ TTSS, Anh. 8.
⁸⁸ TTSS, Anh. 9.
⁸⁹ TTSS, Anh.10

Spezialgraphitblöcken wieder aufzunehmen. Laut Toyo Tanso „wollten sie die gleiche Zusammenarbeit bei Graphitblöcken erreichen, wie sie vorher bei Graphitelektroden bestanden hatte“⁹⁰ (Orig. Englisch). LCL bestätigt, dass „die internationalen Treffen mit [Mitgliedern der obersten Geschäftsführung] der betreffenden Unternehmen auf Initiative von SGL (stattgefunden haben) (...)“⁹¹ (Orig. Französisch).

- (121) Tokai erinnert sich, dass „Herr [Angestellter von SGL] im Frühjahr 1993 eine Reihe von Telefonaten mit leitenden Mitarbeitern von Toyo Tanso und Tokai Carbon führte, um sie zu einem Meinungs austausch über den Markt von isostatisch gepresstem Graphit zu treffen (...). Am 14. Juni 1993 reiste Herr [Angestellter von SGL] nach Tokio und traf dort mit Herrn [...] ([Mitglied der obersten Geschäftsführung]) und Herrn [...] ([Mitglied der obersten Geschäftsführung]) von Toyo Tanso sowie mit den Herren [...] ([Mitglied der obersten Geschäftsführung]) und [...] ([Mitglied der obersten Geschäftsführung]) von Tokai Carbon zusammen. Herr [Angestellter von SGL] unterbreitete einen Vorschlag zur Wiederherstellung der Preise in der Branche und erwähnte, dass ein entsprechendes Übereinkommen bereits zwischen SGL und LCL erreicht sei“⁹² (Orig. Englisch).
- (122) Toyo Tanso bestätigt Herrn [Angestellter von SGL] Besuch und betont, dass „Herr [Angestellter von SGL] mit Unterstützung von Tokai darauf bestand, dass Toyo Tanso an dieser Zusammenarbeit teilnimmt“⁹³ (Orig. Englisch).
- (123) Ibidem erklärt, dass es „zuerst von Herrn [...] von Tokai, der im Juni oder Juli 1993 mit Herrn [Angestellter von Ibidem] ([Mitglied der obersten Geschäftsführung]) telefoniert habe, aufgefordert wurde, an den Treffen teilzunehmen. Herr [Angestellter von Tokai] wies darauf hin, dass Herr [Angestellter von SGL] sehr an einem Treffen der Hersteller interessiert sei, um einen weiteren Rückgang der Preise von Spezialgraphitblöcken zu verhindern“⁹⁴ (Orig. Englisch). Tokai bestätigt, dass ihm nicht bewusst sei, dass Herr [Angestellter von SGL] zu Ibidem Kontakt aufgenommen hat⁹⁵.
- (124) Laut Tokai „fand Anfang Juli 1993 ein Treffen auf [Ebene der obersten Geschäftsführung] zwischen fünf japanischen Unternehmen statt, um Herrn [Angestellter von SGL] Vorschlag zu erörtern. Bei diesen fünf Unternehmen handelte es sich um Ibidem, Nippon Carbon, NSC, Tokai Carbon und Toyo Tanso. SEC nahm an diesem Treffen nicht teil.“⁹⁶ (Orig. Englisch).
- (125) LCL teilt mit, dass es zum gleichen Zeitpunkt mindestens zweimal (am 5. Juli 1993 in Paris und am 13. Juli 1993 in Bonn) mit SGL zusammentraf, um den jeweiligen Standpunkt der beiden Unternehmen zu erarbeiten, da ein erstes multilaterales Treffen für den 23. Juli 1993 in Japan anberaumt war⁹⁷.

⁹⁰ TTSS, S. 4.

⁹¹ LCLS, S. 5.

⁹² TCSS, S. 6.

⁹³ TTSS, S. 4.

⁹⁴ IS, S. 2.

⁹⁵ TCSS, S. 6.

⁹⁶ TCSS, S. 6.

⁹⁷ LCLS, Anh. 5, S. 1 und Anh. 6, S. 1. LCL hat Arbeitsdokumente des Treffens vom 13.7.1993, eine angeblich von Ringsdorff am 15.7.1993 im Ergebnis der Diskussion übermittelte Klassifikation der Graphitsorten sowie die Reisekostenabrechnung von Herrn [Angestellter von LCL] zur Verfügung gestellt.

- (126) Ibidem führt weiter aus, dass einige Tage vor dem Treffen, d. h. am 20. Juli 1993, „Herr [...], damaliger [...]leiter von Ibidem, von Herrn [...] von der SGL-Niederlassung in Japan ein Fax mit dem vorgeschlagenen Übereinkommen zur Festlegung der Preise von Spezialgraphitprodukten erhielt“⁹⁸ (Orig. Englisch).
- (127) Zwischen Juli 1993 und Februar 1998 fanden folgende vier Treffen auf höchster Ebene (eines davon mit nur wenigen Teilnehmern) sowie zwölf internationale Arbeitstreffen statt:
- (128) Das erste Treffen auf oberster Ebene am 23. Juli 1993 wurde von Tokai organisiert und fand in Tokais Fuji Research Laboratory in Gotenba (Japan) statt. Die Unternehmen (mit Ausnahme von NSC/NSCC) wurden durch [Mitglieder der obersten Geschäftsführung] vertreten. Zu den Teilnehmern gehörten SGL, LCL, Ibidem, Tokai, Toyo Tanso, Nippon Carbon (vertreten durch Herrn [...]), NSC/NSCC (vertreten durch Herrn [...]) und SEC (SEC Corporation, Japan; vertreten durch Herrn [...])⁹⁹.
- (129) Ibidem und Tokai erinnern sich, dass Herr [Angestellter von SGL] auf dem Treffen darauf hinwies, dass es dank der auf dem Graphitelektrodenmarkt erreichten Zusammenarbeit gelungen sei, die Preise um 50 % anzuheben. Damit ermutigte er die Teilnehmer auch zur Zusammenarbeit auf dem Gebiet von Spezialgraphit, um den bestehenden Rückgang der Preise aufzuhalten¹⁰⁰.
- (130) Tokai erinnert sich, dass es über diesen allgemeinen Vorschlag hinaus weitere Gespräche zu speziellen Themen gab, und zwar über die Absicht, zum ersten Mal in der Branche einen geeigneten Standard für die Aufschlüsselung nach Produktgruppen festzulegen (man kam überein, diese Frage auf einem Treffen von Sachverständigen zu behandeln), Abmachungen zur Respektierung des jeweils vorhandenen Kundenkreises, das Ziel einer 20%igen Preiserhöhung für unbearbeitete isostatisch gepresste Graphitblöcke und Vereinbarung dahingehend, dass die Verkäufe von NSC/NSCC (eines der japanischen Unternehmen, das gerade mit dem Export begonnen hatte) auf 10 % des weltweiten Umsatzes der japanischen Erzeuger beschränkt werden sollen¹⁰¹. LCL bestätigt, dass es eine „prinzipielle Vereinbarung gab, die Preise von isostatisch gepressten Graphitblöcken zu erhöhen und die Marktanteile der einzelnen Parteien einzufrieren“¹⁰² (Orig. Französisch), und SGL leugnet nicht, dass konkrete Einzelheiten wie Marktanteile, einzelne Preise oder einzelne Kunden behandelt wurden¹⁰³.
- (131) LCL, Ibidem und Tokai führen an, dass auch die Schaffung von Ausschüssen auf Management-Ebene (internationale Arbeitstreffen) diskutiert wurde, die die Einzelheiten der allgemeinen Vereinbarung und ihrer Umsetzung ausarbeiten sollten. Vertreter von Nippon Carbon, NSC/NSCC und SEC sollten in diesen Ausschüssen

⁹⁸ Orig. Englisch. IS, S. 3.

⁹⁹ Datum, Ort und Teilnehmer an dem Treffen werden bestätigt durch SGLS, Anh. 6, S.10; LCLS, Anhang 5, S. 2; IS, S. 3; TCSS, S. 7; NSCC, S. 2. LCL hat einen zum gleichen Zeitpunkt angefertigten handschriftlichen Bericht von Herrn [Angestellter von LCL] vom 27.7.1993 (Akte S. 652) zur Verfügung gestellt.

¹⁰⁰ IS, S. 3; TCSS, S. 7.

¹⁰¹ TCSS, S. 7-8.

¹⁰² Orig. Englisch. LCLS, Anh. 5, S. 2.

¹⁰³ Allerdings behauptet es, dass die Diskussion über Pläne zur Entschädigung für die Abtretung von Kunden an Wettbewerber zu keinem Ergebnis geführt hätten (SGLS, S. 11).

nicht mitwirken¹⁰⁴. Tokai erklärt, dass dies auf deren begrenzten internationalen Absatz von isostatisch gepresstem Graphit zurückzuführen war, da „sich diese internationalen Arbeitstreffen auf unbearbeiteten isostatisch gepressten Graphit konzentrieren sollten“¹⁰⁵ (Orig. Englisch).

- (132) Veranstalter des ersten internationalen Arbeitstreffens (31. August – 1. September 1993 in Paris) war LCL. Zu den Teilnehmern gehörten SGL, LCL, Ibiden, Tokai und Toyo Tanso¹⁰⁶.
- (133) Im Mittelpunkt der langen Diskussionen stand die Aufschlüsselung isostatisch gepresster Graphitmaterialien entsprechend ihrer Verwendung (funkenerosive Bearbeitung, Strangguss/Universalgraphit und Halbleiter). Die Mindestzielpreise wurden nicht nur von der Produktklassifikation abhängig gemacht, sondern auch von dem konkreten geografischen Gebiet (Gemeinschaft oder USA) und vom Umsatzniveau¹⁰⁷.
- (134) SGL führt aus, dass eine Harmonisierung der Preise in Europa angestrebt wurde, da die Preise aufgrund der Wechselkursverzerrungen in dem Vereinigten Königreich, Italien und anderen Ländern ungefähr 30-40 % niedriger als in Deutschland waren¹⁰⁸. Daher wurde ein Zeitplan für Preiserhöhungen vorgesehen, bei dem ab Oktober 1993 in den USA und in Europa eine anfängliche Erhöhung um 20 % erfolgen sollte¹⁰⁹. SGL sollte als erstes Unternehmen Preiserhöhungen bekannt geben, und die anderen Hersteller sollten in festgelegter Reihenfolge nachziehen¹¹⁰. Aus internen, von POCO zur Verfügung gestellten Aufzeichnungen aus der Zeit geht hervor, dass „das Ziel dieses Treffens darin bestand, für alle Graphitsorten von jedem Hersteller für Europa eine 20%ige Erhöhung zu diskutieren und auszuhandeln und einen Mindestwert festzulegen, unter dem sie keine Verkäufe mehr tätigen werden. Diese Erhöhung sollte ab 1. Oktober 1993 über den gesamten Monat gelten“¹¹¹.

¹⁰⁴ Laut Ibiden nahmen „SNC“ (wahrscheinlich ist NSC gemeint) und SEC nicht teil; laut Tokai Carbon gehörten zu den Nichtteilnehmern Nippon Carbon und SEC. LCL führt an, dass „NSC, NC und SEC kein Mitglied der Arbeitsgruppe sind, sondern durch die drei anderen japanischen Unternehmen vertreten werden“ (Orig. Französisch) (LCLS, Anh. 5, S. 2). In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte streitet Ibiden entschieden ab, je ein japanisches Unternehmen bei internationalen Zusammenkünften vertreten zu haben.

¹⁰⁵ Orig. Englisch. LCLS, Anh. 5, S. 2; IS, S. 3; TCSS, S. 8.

¹⁰⁶ Siehe SGLS, S. 12 und Anh. 6; LCLS, Anh. 5, S. 3; IS, S. 4, Anh. i.e; TCST, S. 8; TTS S. 1-2, Anh. 1; POCOSS, Anh. a. Insbesondere legt Ibiden einen Vorschlag/eine Tagesordnung für das Treffen und eine Zusammenfassung der behandelten Themen vor. Toyo Tanso stellt die Reisekostenabrechnung zur Verfügung, die die Teilnahme von Herrn [**Angestellter von Toyo Tanso**] bestätigt. Anm.: Ibiden erklärt, dass SGL das Treffen organisiert hat, während LCL Gastgeber war, sich jedoch erinnert, dass das Treffen Ende September stattfand.

¹⁰⁷ SGLS, S. 12 und Anh. 6; LCLS, Anh. 5, S. 3; IS, S. 4; TCST, S. 8; TTS, S. 4.

¹⁰⁸ Infolgedessen tendierten die Preise im Vereinigten Königreich nach oben, während die Preise in Deutschland anfänglich zurückgingen (SGLS, S. 12).

¹⁰⁹ SGLS, S. 12 und Anh. 6; LCLS, Anh. 5, S. 3; IS, S. 4, Anh. i.e; TCST, S. 8; TTS S. 1-2. Von Ibiden wurden der Kommission seinerzeit erstellte Tabellen zur Verfügung gestellt, aus denen die Zielpreise des Kartells hervorgehen, die sich aus diesem Treffen ergaben (Akte, S. 1261-1263). Diese Preise stimmten mit denen überein, die aus dem ersten Treffen auf oberster Ebene resultierten, wie von LCL vorgelegt (S. 647-651).

¹¹⁰ SGLS, S. 13.

¹¹¹ Orig. Englisch. POCOSS, Anh. a.

- (135) Tokai sagt ferner aus, dass eine Vereinbarung zu den Wechselkursen¹¹², den Aufschlägen für Blockzuschnitte und Rundprofile¹¹³ sowie zum Austausch der Versandunterlagen von 1992 getroffen wurde. Nach Ansicht von Tokai „stellte dies den ersten Versuch dar, diese Art von Informationen (Versandunterlagen) innerhalb der Branche auszutauschen“. Das Ergebnis des Treffens wurde anschließend den auf nationaler oder regionaler Ebene für die Umsetzung Verantwortlichen übermittelt¹¹⁴. SGL und LCL bestätigen den Austausch von Versandunterlagen; SGL erklärt, dass die in die Vereinbarung nicht einbezogenen Unternehmen berücksichtigt wurden, um sich ein vollständiges Bild des Marktes zu verschaffen¹¹⁵.
- (136) Veranstalter des zweiten internationalen Arbeitstreffens (18. und 19. November 1993, Singapur), an dem SGL, LCL, Ibiden, Tokai und Toyo Tanso teilnahmen, war Toyo Tanso¹¹⁶. Aus den darüber angefertigten Berichten von Ibiden und Toyo Tanso geht hervor, dass die Produktklassifizierung und –aufschlüsselung bei gleichzeitiger Verringerung der Anzahl der Kategorien im Mittelpunkt standen. Es gab neue Preisvorgaben¹¹⁷, und die Aufschläge für Zuschnitte und Rundprofile wurden nochmals behandelt. Insbesondere wurde die Abschaffung gesonderter Rabatte für Bearbeitungsbetriebe erörtert, da die Vertriebshändler beschuldigt wurden, die Harmonisierung der Preise zu gefährden¹¹⁸.
- (137) Diesbezüglich erklärt Tokai¹¹⁹:

„Auf diesem Treffen wurden die Preise für die Bearbeitungsbetriebe in Europa ausführlich debattiert. SGL und LCL traten für eine strikte Durchsetzung von Mindestpreisen ein, während die japanischen Hersteller ein solch drastisches Vorgehen nicht befürworteten. SGL und LCL sprachen sich für die Abschaffung eines für die Bearbeitungsbetriebe geltenden Sonderpreises für Strangguss und Universalgraphit sowie einen Preis aus, der lediglich für große Endverbraucher gilt. Die japanischen Hersteller, die stark vom Verkauf an unabhängige Bearbeitungsbetriebe abhängig waren, konnten den Argumenten der europäischen Hersteller nicht zustimmen.

Ausschlaggebend für diese Uneinigkeit waren offensichtlich Unterschiede bei den Vertriebsmethoden der jeweiligen Hersteller. SGL und LCL vertrieben ihre Produkte über eigene Tochtergesellschaften in nahezu ganz Europa und vielfach direkt an große Endverbraucher mit Bearbeitungsmöglichkeiten. Toyo Tanso vertrieb seine Produkte über Tochtergesellschaften in einigen Ländern sowie über Vertriebshändler/Bearbeitungsbetriebe in Ländern, in denen es keine Niederlassungen besitzt. Tokai Carbon und Ibiden stützten sich auf den Verkauf an unabhängige Vertriebshändler und Bearbeitungsbetriebe.

¹¹² „Die Hersteller von isostatisch gepresstem Graphit stellten die Rechnungen aufgrund des auf den lokalen Markt orientierten Charakters dieses Geschäfts in vielen unterschiedlichen Währungen aus. Es wurde vereinbart, die Kurse vierteljährlich zu überprüfen. Für den europäischen Markt wurde die DEM als Bezugswährung gewählt“. (Orig. Englisch) (TCSS, S. 8-9).

¹¹³ +20 % bzw. +20 %-40 %.

¹¹⁴ Orig. Englisch. TCSS, S. 8-9

¹¹⁵ SGLS, S. 4; LCLS, Anh. 5, S. 3.

¹¹⁶ Siehe SGLS, Anh. 6, S. 13; LCLS, Anh. .5, S. 4; IS, S. 4, Anh. i.f; TCSS, S. 10; TTS, S. 2, Anh. 2; POCOSS, Anh. B. Ibiden und Toyo Tanso reichen eine Tagesordnung sowie ihre jeweiligen Mitschriften des Treffens ein. SGL erklärt, das Tokai die Organisation übernommen hatte.

¹¹⁷ Laut Notizen von Toyo Tanso ab 1. Mai 1994 gültig, laut Erklärung von Ibiden ab Januar 1994. Toyo Tanso und Ibiden haben der Kommission seinerzeit erstellte Tabellen zur Verfügung gestellt, aus denen die Zielpreise des Kartells hervorgehen, die sich aus diesem Treffen ergaben (Akte, S. 358-360, 2381).

¹¹⁸ IS, S. 4, Anh. i.f; TTS, S. 2, Anh. 2.

¹¹⁹ Orig. Englisch. TCSS, S. 10.

Es wurde keine Einigung erzielt¹²⁰. Man kam überein, das Thema auf dem nächsten Treffen nochmals zu behandeln.“

- (138) Ferner weist Tokai darauf hin, dass schließlich die Durchführung lokaler (nationaler) Treffen vereinbart wurde, um die vollständige Durchsetzung der Preiserhöhungen zu erleichtern. Laut Erklärung von Tokai bot sich LCL nach Diskussionen darüber, wie andere Hersteller in die Treffen einbezogen werden sollten, selbst an, POCO anzusprechen, und SGL wollte Kontakt zu UCAR aufnehmen¹²¹.
- (139) Gastgeber des dritten internationalen Arbeitstreffens (Ogaki, Japan, 8./9. Februar 1994) war Ibidem. Es nahmen die gleichen Unternehmen wie im vorherigen internationalen Arbeitstreffen teil¹²². Gemäß dem damaligen Bericht von Toyo Tanso über dieses Treffen erfolgte eine weitere Überarbeitung der Produktklassifikation sowie eines neuen Zeitplans für Preiserhöhungen mit überarbeiteten Vorgaben ab 1. April 1994¹²³. Diese Punkte werden durch die Erklärungen von Tokai und Ibidem bestätigt. Darüber hinaus erklärt Ibidem, dass von den Unternehmen Einzelheiten über ihr Umsatzvolumen und die Marktlage in Asien und Europa ausgetauscht wurden¹²⁴.
- (140) Tokai organisierte das zweite Treffen auf oberster Ebene an seinem Firmensitz in Tokio am 15. April 1994. Die Teilnehmer entsprachen den vorhergehenden mit Ausnahme von NSC/NSCC (Herr [...]), der diesmal teilnahm¹²⁵.
- (141) Laut Ibidem „erörterten die Teilnehmer ein Einfrieren der Marktanteile der Hersteller von Spezialgraphit, doch es kam zu keiner Einigung. Herr [Angestellter von SGL] beklagte, dass Toyo Tanso die abgestimmten Preisabsprachen nicht einhalte. Die Teilnehmer sprachen sich für die Teilnahme von SNC126 an zukünftigen internationalen Treffen aus“¹²⁷.
- (142) Tokai erklärt, dass „die folgenden Punkte diskutiert wurden:
- *Bestätigung der Zusammenarbeit,*
 - *Fortsetzung der Bemühungen um eine Erhöhung der Preise für isostatisch gepressten Graphit um 20 %,*

¹²⁰ Orig. Englisch. Wird durch LCLS, Anh. 5, S. 4 bestätigt.

¹²¹ TCSS, S. 10. Eine zu diesem Zeitpunkt angefertigte interne Mitteilung von POCO unterstreicht: „*Es hat den Anschein, dass Toyo hinter allem steckt, und LCL und Ringsdorff haben die schwere Aufgabe, die neue Preisfestlegungsaktion zu verhandeln. Zu Beginn des Deals wurden lediglich drei Hauptbereiche diskutiert: Schruppen, Schlichten und Feinschlichten, was gleichbedeutend mit drei Klassifikationen ist. Toyo wandte sich gegen alles und ging zum eigentlichen Geschäft über, das noch nicht abgeschlossen ist*“. (Orig. Englisch) (POCOSS, Anh. B).

¹²² Siehe LCLS, Anh. 5, S. 5; IS, S. 5, Anh. i.g; TCSS, S. 10; TTS, S. 3, Anh. 3. Toyo Tanso stellt die Mitschrift vom Treffen zur Verfügung. Im Gegensatz zu den Erklärungen von LCL, Ibidem und Tokai behauptet Toyo Tanso, das Treffen habe in Frankfurt stattgefunden.

¹²³ TTS, S. 3, Anh. 3. Ibidem, Toyo Tanso und NSCC haben der Kommission die damals erstellten Tabellen zur Verfügung gestellt, aus denen die Kartellzielpreise hervorgehen, die im Ergebnis des Treffens festgelegt wurden (Akte S. 1274-1277, 358-360, 3879-3882).

¹²⁴ IS, S. 5, Anh. i.g; TCSS, S. 10.

¹²⁵ LCLS, Anh. 5, S. 4; IS, S. 3; TCSS, S. 11; NSCC, S. 2 und Akte S. 3874-3878. NSCC hat handschriftliche Notizen vom Treffen zur Verfügung gestellt. LCL hat Reiseunterlagen vorgelegt, die die Teilnahme von Herrn [**Angestellter von LCL**] belegen.

¹²⁶ Sic.

¹²⁷ Orig. Englisch. IS, S. 3.

- *die erhöhten Ausfuhren von NSC nach Europa durch Vertriebshändler vor Ort (es wurden die vom NSC-Vertreter in Europa angegebenen niedrigen Preise diskutiert) und*
- *Kontaktaufnahme zu anderen Akteuren wie UCAR und POCO (von Herrn [Angestellter von SGL] wurde das Verhältnis zwischen SGL und UCAR angeführt; POCO wurde als ein äußerst schwieriger Verhandlungspartner angesehen)¹²⁸.*

(143) Durch die Notizen, die damals zu dem Treffen angefertigt und nunmehr von NSCC vorgelegt wurden, werden diese Erklärungen erhärtet. Sie bestätigen insbesondere den Vorschlag von Herrn [Angestellter von SGL] (dem sich Herr [...] von LCL anschloss und dem Herr [...] von Ibiden widersprach), die jeweiligen Marktanteile festzuschreiben und lassen die Bedenken der Teilnehmer angesichts des Verhaltens der Nichtbeteiligten erkennen. Herr [Angestellter von SGL] wird ferner im Zusammenhang damit erwähnt, dass er eine Vereinfachung der Klassifikation der Güteklassen und die Abschaffung der Rabatte für Bearbeitungsbetriebe verteidigt hat¹²⁹, während sich Herr [Angestellter von LCL] dafür aussprach, NSC/NSCC 10 % des für japanische Hersteller vorbehaltenen Anteils zuzuweisen. Die Notizen schließen mit der Feststellung:

*„1. Gegenwärtig wird Poco von keinem von uns beliefert
Für UCC und CGG, LCL und SGL wird es funktionieren
2. Marktanteile einfrieren
Anteile anderer Hersteller respektieren
(...)
4. Produktkategorien für die funkenerosive Bearbeitung konzentrieren
sich auf 3.
5. CIP für Strangguss und Universalgraphit
Nicht mit Rabatt verkaufen.
Details [werden auf einem] praxisbezogenen [Treffen diskutiert].
6. Japanische Hersteller NSCC
Fortsetzung der Diskussion Europa, Nordamerika
Festlegung der Mengen zwischen den japanischen Herstellern und Bekanntgabe auf
dem Treffen im Mai
Extrem niedrigen Preis berichtigen
Unter japanischen Unternehmen festlegen
Vernünftiger Preis für bestimmte Kunden“¹³⁰.*

(144) Am vierten internationalen Arbeitstreffen (Frankfurt, 19./20. Mai 1994) nahmen SGL, LCL, Ibiden, Tokai und Toyo Tanso teil¹³¹. Laut Tokai war SGL Gastgeber. Tokai behauptet ferner, dass *„das Treffen zu keinen bemerkenswerten Ergebnissen führte; die Mitglieder haben lediglich diskutiert, ob NSC zu zukünftigen internationalen Arbeitstreffen eingeladen werden sollte (...). Einige waren der Meinung, dass NSC an diesen Treffen teilnehmen und den anderen Mitgliedern gegenüber eigene*

¹²⁸ Orig. Englisch. TCSS, S. 11.

¹²⁹ Dieses Thema sollte Gegenstand ausführlicher Diskussionen ab Ende 1995 im Rahmen der europäischen Treffen (siehe Randnummer 208) sein.

¹³⁰ Orig. Englisch. Akte, S. 3874-3878.

¹³¹ Orig. Englisch. Die Erklärungen von Ibiden und Tokai stimmen in dieser Hinsicht überein (IS, S. 5, Anh. i.h; TCSS, S. 11).

Verpflichtungen eingehen sollte. Andere meinten, dass sie durch die Teilnahme von NSC Informationen über den europäischen Markt erhalten, die nur denjenigen zur Verfügung stehen, die dort bereits Geschäfte tätigen. Sie befürchteten, dass NSC an den Treffen teilnehmen, die Namen von Vertriebshändlern und Endverbrauchern notieren und diese Informationen für eigene Zwecke nutzen würde. Nach reiflicher Überlegung wurde beschlossen, NSC zum nächsten Treffen in Hongkong einzuladen.“ Ibidem fügt hinzu, dass „die Teilnehmer außerdem ihr Umsatzvolumen für 1993 und 1994 bekannt gaben (Januar bis September)“.

- (145) SGL, LCL und Toyo Tanso verweisen auf ein zusätzliches internationales Arbeitstreffen, das in Japan¹³² 1994¹³³ stattfand.
- (146) Gastgeber des fünften internationalen Arbeitstreffens (Hongkong, 3./4. November 1994) war Tokai. Zum ersten Mal waren Herr [...] und Herr [...] von NSC/NSCC anwesend (**[Mitglieder der obersten Geschäftsführung von NSC/NSCC]**)¹³⁴. Aus dem seinerzeit verfassten Bericht von NSC/NSCC über das Treffen geht hervor, dass „Herr [...] von NSCC Techno-Carbon an den laufenden internationalen Treffen teilnehmen wird. Herr [...] erklärte für NSCC Techno-Carbon, dass es sich den Aktionen der anderen Mitglieder anzuschließen wird, was bei den anderen Mitgliedern Billigung fand.“¹³⁵
- (147) Weiterhin beweist der gleiche Bericht Folgendes: „Nach Aussage der westlichen Hersteller erfolgte für die Anwendungsgebiete funkenerosive Bearbeitung, Stranggießen und Universalgraphit eine durchschnittliche Preiserhöhung um 8 %. Dennoch stellen Frankreich und die südeuropäischen Märkte (Italien und Spanien) nach wie vor ein Problem dar.“ Es wurde der Schluss gezogen, dass:

“(1) Das Preisniveau für Vertriebshändler in Nordamerika und Europa ist im Laufe des Jahres 1994 entsprechend den Mindestvorgaben zu erreichen¹³⁶.

(2) Die Preise für Endnutzer (EU) und Vertriebshändler (DB) sind ab 1. März 1995 um 5 % (10 % für Funkenerosionsausrüstungen Gruppe II) zu erhöhen¹³⁷.

(3) (...)

(4) Um Details zu diskutieren, werden lokale Treffen in den USA, Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien anberaunt.

(5) „Konzept des Einfrierens von Anteilen“ erneut bestätigt.

¹³² Laut SGL Osaka, Ogaki laut LCL, Nagoya laut Toyo Tanso.

¹³³ Laut Toyo Tanso Juli 1994, zweite Hälfte 1994 laut SGL (SGLS, Anh. 6, S. 11; LCLS, Anh. 5, S. 5; TTS, S. 3).

¹³⁴ SGLS, Anh. 6, S. 3; IS, S. 5, Anh. i.i; TCSS, S. 12; TTS, S. 4; NSCC, S. 4, Anh. 1. NSCC legte eine Mitschrift vor, die angeblich von Herrn [...] von Tokai Carbon angefertigt und an Herrn [...] von NSC/NSCC geschickt wurde, sowie eine handschriftliche Notiz, die von Tokai Carbon während des Treffens verfasst worden sein soll.

¹³⁵ Orig. Englisch. NSCC, S. 4, Anh. 1.

¹³⁶ (Sic).

¹³⁷ Orig. Englisch. NSCC hat der Kommission eine Liste der Preise vorgelegt, die auf diesem Treffen vereinbart wurden (Akte, S. 2519). Die ab März geltenden Preise werden auch auf S. 136 (vorgelegt von UCAR) gezeigt.

In Europa ist eine Entschädigung für die Veränderung von Marktanteilen auf dem europäischen Treffen vor Ort zu erörtern.“

(...)

Bei den offenen Frage im Hinblick auf funkenerosive Bearbeitung sowie Strangguss und Universalgraphit handelte es sich um die Gleichen wie auf dem vorhergehenden Treffen.

Die Aufschläge für Blockzuschnitte sowie für Rundprofile entsprechen der vorhergehenden Bestätigung“.

Aus dem Bericht geht ferner hervor, dass ein Austausch der Versandunterlagen erfolgte.

- (148) Tokai bestätigt, dass hinsichtlich der Einführung einer neuen (einfacheren) Produktklassifikation Anfang 1995 eine Übereinkunft erzielt wurde. Darüber hinaus behauptet es, SGL und LCL hätten vorgegeben, bei ihren Umsätzen in Europa eine Steigerung von ungefähr [5-15] % erreicht zu haben¹³⁸.
- (149) Tokai behauptet, Veranstalter eines erneuten Treffens anlässlich eines Besuchs von Herrn [**Angestellter von SGL**] in Japan am 22. November 1994 gewesen zu sein. Laut Tokai hat auch Herr [...] von Toyo Tanso an diesem Treffen teilgenommen, während Ibidem aufgrund früher festgelegter Termine von Herrn [...] und Herrn [...] nicht vertreten war. Tokai behauptet, dass zu diesem Anlass keine konkreten Beschlüsse gefasst wurden¹³⁹.
- (150) Das sechste Arbeitstreffen fand am 29./30. Mai 1995 in Paris statt. Veranstalter war LCL. Außerdem nahmen teil: SGL, Ibidem, Tokai, Toyo Tanso und NSC/NSCC (Herr [...])¹⁴⁰.
- (151) Die von NSC/NSCC angefertigte interne Mitschrift des Treffens zeigt, dass es Übereinstimmung dahingehend gab, dass „die Bedingungen des Marktes für Spezialgraphit für die Hersteller recht günstig sind. Die meisten Teilnehmer betrachten den gegenwärtigen Zeitpunkt als geeignet für eine Preiserhöhung. (...).Alle Teilnehmer stimmten darin überein, dass die Preiserhöhung in den europäischen Ländern im Ergebnis der Abstimmungen auf den lokalen Treffen kontinuierlich umgesetzt worden sind“, wengleich Spanien und Italien hinsichtlich des Preises problematisch wären¹⁴¹. Das von Ibidem zur Verfügung gestellte entsprechende Protokoll bestätigt

¹³⁸ TCSS, S. 12.

¹³⁹ TCSS, S. 12.

¹⁴⁰ Siehe IS, S. 5, Anh. i.j; TCSS, S. 13; TTS, S. 4; NSCC, S. 4, Anh. 2. Von NSCC wurden vorgelegt: die Tagesordnung des Treffens, die von Herrn [**Angestellter von NSC/NSCC**] auf dem Treffen angefertigten internen Notizen sowie eine von Herrn [**Angestellter von NSC/NSCC**] für den internen Gebrauch am 2. Juni 1995 aufgestellte Tabelle, aus denen der Lieferumfang der einzelnen Unternehmen in den Jahren 1993-1994 hervorgeht. Ibidem hat das Protokoll des Treffens vorgelegt, obwohl „Ibidem sich nicht erinnern kann, von welchem Unternehmen das Protokoll angefertigt wurde“ (Orig. Englisch). Toyo Tanso erinnert sich, dass dieses Treffen am 15./16. April 1995 stattfand. LCL nennt 1996 als mögliches Datum und erwähnt ein weiteres Treffen in Frankfurt im April 1995, für das es allerdings keine weiteren Beweise gibt (LCLS, Anh. 5, S. 5).

¹⁴¹ Orig. Englisch. NSCC, S. 4, Anh. 2.

diese verstärkte Zuversicht der Teilnehmer und die Forderung nach Sofortmaßnahmen (lokale Zusammenkünfte) in Spanien und Italien¹⁴².

- (152) Entsprechend den Notizen von NSC/NSCC „(...) wies Ividen daraufhin, dass die Preiserhöhungsaktion präzise und schnell durchzuführen ist. Nach Auskunft von Ividen ließen sich zwar Aktivitäten in dieser Richtung feststellen, aber konkrete Ergebnisse sind noch kaum messbar. Nach Angaben europäischer Anbieter haben die aktuellen Preise gerade erst den Stand des Zeitpunkts erreicht, als Toyo Tanso ursprünglich auf den europäischen Markt vordrang“. In den Notizen heißt es weiter, dass Toyo Tanso und Tokai berichteten, dass lokale Zusammenkünfte in asiatischen Ländern wie Taiwan und Korea durchgeführt wurden¹⁴³.
- (153) Aus den Notizen von NSC/NSCC und Ividen geht hervor, dass die Teilnehmer besorgt sind, weil die von UCAR und POCO in Europa geforderten Preise ungefähr 20 % unter den vereinbarten Mindestpreisen liegen¹⁴⁴. In den von Ividen zur Verfügung gestellten Notizen heißt es, dass sich im Ergebnis „Herr [...] (SGL) und Herr [...] (LCL) mit Herrn [...] ([Mitglied der obersten Geschäftsführung] von UCC) in den USA zu Verhandlungen treffen wollen, um sie zu zwingen, die Preise von ATJ und CGW zu erhöhen“¹⁴⁵.
- (154) NSC/NSCC und Ividen zufolge wurde für Januar 1996 ein neuer Zielpreis festgelegt („Von den japanischen Herstellern ist etwa im Dezember 1995 mit der Ankündigung einer Preiserhöhung zu beginnen“¹⁴⁶), wobei die prozentuale Erhöhung in den USA höher ausfallen sollte, um das Preisgefälle gegenüber Europa anzugleichen¹⁴⁷. Ferner wurden von den Unternehmen die Liefermengen für 1994 genannt (aus den Notizen von NSC/NSCC geht hervor, dass Toyo Tanso und Tokai einen beträchtlichen Zuwachs verzeichnen konnten) und Aufschläge für Blockzuschnitte besprochen. Das nächste Treffen wurde für den 30. November/1. Dezember 1995 in Seoul anberaumt.
- (155) Die Notizen über den Eindruck, den NSCC von dem Treffen hatte, lauten wie folgt:

„Im Wesentlichen besteht unsere Haltung darin, die Maßnahmen und Verhaltensweisen anderer Hersteller auf dem Treffen zu beobachten und zu prüfen,

¹⁴² „Infolge der weltweit günstigen Konjunkturlage haben alle Graphithersteller ihre Graphitangebote gegenüber dem Vorjahr erhöht. Die Preise auf dem Weltmarkt steigen allmählich. In Europa waren die lokalen Zusammenkünfte in den nördlichen Ländern erfolgreich, und die Preise steigen, jedoch bestehen nach wie vor Probleme in den südlichen Ländern. In Italien ist aufgrund der lokalen Zusammenkunft eine gewisse Verbesserung erkennbar. In Spanien sind jedoch dringend Maßnahmen erforderlich. (...) Das Vertrauen unter den sechs Herstellern wird immer besser. Zwar bestehen gewisse Unterschiede zwischen den Ländern, doch ist die Konjunkturlage weltweit weiterhin günstig, so dass es nunmehr Zeit ist, die Preise zu erhöhen“ (Orig. Englisch). (IS, S. 5, Anh. i.j)

¹⁴³ Orig. Englisch. NSCC, S. 4, Anh. 2.

¹⁴⁴ „Ein gemeinsames Problem für eine Preiserhöhung stellen gegenwärtig UCC und POCO dar. So liegen besonders die Preise von ATJ und CGK in Europa wesentlich unter dem Minimum. POCO erhöht seinen Marktanteil in den USA durch Ausnutzung des niedrigeren Preises, seine Kapazität ist jedoch begrenzt. Maßnahmen gegenüber POCO nicht möglich“ (Orig. Englisch). (IS, S. 5, Anh. i.j)

¹⁴⁵ Orig. Englisch. IS, S. 5, Anh. i.j.

¹⁴⁶ Orig. Englisch. NSCC, S. 4, Anh. 2.

¹⁴⁷ Von Ividen wurde der Kommission die Tabelle der sich aus diesem Treffen ergebenden Zielpreise zur Verfügung gestellt (Akte, S. 1281). Die gleichen Preise erscheinen auch in den Tabellen im Zusammenhang mit dem europäischen Treffen vom 17. Oktober 1995 (Akte, S. 1016) und dem Treffen zum italienischen Markt vom 26. Juli 1995, die von Tokai bereitgestellt wurden (Akte, S. 1078). Siehe auch S. 1463 von Ividen.

nicht aber unsere Gedanken darzulegen. Als Beobachter kann ich folgende Bemerkungen machen:

TT und TC beabsichtigten im Gegensatz zu IBI, die anderen Hersteller anzuhalten, sich auf bestimmte Themen zu konzentrieren.

Ein spezielles starkes Interesse von Seiten europäischer Anbieter ließ sich nicht feststellen, da das Vorgehen auf dem europäischen Inlandsmarkt relativ erfolgreich war.

Ich denke, dass TT und TC vor allem daran interessiert sind, ihre Marktanteile zu erhöhen, da TT einen Zuwachs um 70 t/Monat verzeichnete¹⁴⁸.

- (156) Das siebente internationale Arbeitstreffen fand am 30. November und 1. Dezember 1995 in Seoul statt. Gastgeber war Toyo Tanso. Teilnehmer waren die gleichen Unternehmen wie beim vorhergehenden internationalen Treffen¹⁴⁹.

- (157) Toyo Tansos Notizen vom Treffen beschreiben eine günstige Absatzlage:

„Die Preiserhöhung geht in Nordeuropa gut voran, aber in Südeuropa, vor allem in Italien, setzt sie sich nur schleppend durch. Schuld an diesem langsamen Tempo ist vor allem UCAR. SGL versucht, UCAR zu überzeugen, am Treffen auf europäischer Ebene teilzunehmen. Anfang nächsten Jahres will sich UCAR am Treffen der europäischen Hersteller beteiligen. Das sind positive Fortschritte“¹⁵⁰.

- (158) Das gleiche Protokoll enthält die vereinbarten operativen Schlussfolgerungen:

„Wesentliche Festlegungen

1- Neuer Preis gültig ab 1. Januar 1996 entsprechend beiliegender Notiz¹⁵¹.

Europa:

- Der Preis für die funkenerosive Bearbeitung ist im Juni 1996 um 10 % zu erhöhen.

- Rabatt für Bearbeitungsbetriebe von Strangguss/Universalgraphit wird nach und nach abgeschafft. Wie bei UCC gilt dann für Verbraucher und Bearbeitungsbetriebe der gleiche Preis.

(...)

2- Treffen der europäischen Hersteller einschließlich UCAR findet im Jan./Febr. 1996 statt. Zu den Teilnehmern gehören folgende Unternehmen:

LCL (Herr [...]) SGL (Herr [...]) Toyo (Herr [...])

¹⁴⁸ Orig. Englisch. NSCC, S. 4, Anh. 2

¹⁴⁹ Siehe IS, S. 5, Anh. i.k; TCSS, S. 13; TTS, S. 4, Anh. 4; NSCC, S. 5, Anh. 3 Toyo Tanso und NSCC haben während dieses Treffens angefertigte Notizen vorgelegt.

¹⁵⁰ Orig. Englisch. TTS, S. 4, Anh. 4. Die handschriftlichen Notizen von NSC/NSCC enthalten die gleiche Einschätzung des Marktes.

¹⁵¹ Orig. Englisch. Siehe Akte, S. 367. Aus den Dokumenten zu den europäischen Zusammenkünften gehen die gleichen, ab Januar 1996 geltenden Preise hervor (siehe S. 82, 688, 710, 1017, 1047-1048, 1463).

T.C.(Herr [...]) IBI (Herr [...]), UCAR(Herr [...])

3- Treffen der italienischen Hersteller zum Preis für bearbeitete Teile für Strangguss/Universalgraphit findet unter Teilnahme von UCAR nach den genannten europäischen Treffen statt.

4- Alle europäischen Treffen zur Funkenerosion finden am 26. März 1996 in Frankreich statt.

5- UCAR verkauft 5200-A an POCO (...) SGL und LCL werden mit UCAR sprechen, damit das Unternehmen der Preisregelung folgt.

(...)

7- Festlegung des internationalen Treffens ist auf lokale Treffen zu übertragen. Wenn eine Veränderung vor Ort erforderlich ist, muss diese vom internationalen Treffen akzeptiert werden“.

Die Marktanalyse und die operativen Schlussfolgerungen werden durch die Erklärung von Ibidem¹⁵² sowie die damaligen handschriftlichen Notizen von NSC/NSCC¹⁵³ bestätigt. Des Weiteren erwähnt Ibidem, dass die Parteien einander ihren Lieferumfang für den Zeitraum Januar-September 1995 mitgeteilt haben. Herr [...] von NSC/NSCC hielt seinen persönlichen Eindruck wie folgt fest: „Herr [...] von IBI blockiert und stört vielfach die Diskussion (...) IBI hat mit der Kontrolle des Preisniveaus von Primärkunden, Sekundärkunden und Endverbrauchern Probleme“¹⁵⁴.

(159) Am achten Arbeitstreffen (Berlin, 15./16. April 1996) nahmen die gleichen sechs Hersteller teil. Veranstalter war SGL155.

(160) Aus einer von Herrn [...] von Toyo Tanso¹⁵⁶ angefertigten Mitschrift der Zusammenkunft geht der Verlauf der Diskussion hervor. Zuerst erfolgte ein Austausch von Marktinformationen:

„Im Allgemeinen steigen die Preise, aber es gibt - je nach Kunde oder Land - immer noch viele Probleme.

Alle Hersteller erhöhen ihre Produktionskapazität durch Erweiterung der Kapazität für isostatisch gepressten Graphit. Zwar ist das Wirtschaftswachstum in Europa gegenwärtig nur gering, doch besteht eine äußerst große Nachfrage nach Graphit für die Verwendung in Halbleitern, für die Funkenerosion und für den Ofenbau.

¹⁵² IS, S. 5, Anh. i.k.

¹⁵³ NSCC, S. 5, Anh. 3.

¹⁵⁴ Orig. Englisch. NSCC, S. 5, Anh. 3.

¹⁵⁵ Siehe SGLS, Anh. 6, S. 4; IS, S. 6, Anh. i.1; TCSS, S. 13; TTS, S. 5, Anh. 5; NSCC, S. 5, Anh. 4. NSCC legt die Tagesordnung des Treffens vor. Toyo Tanso stellt einen anlässlich des Treffens von Herrn [**Angestellter von Toyo Tanso**] verfassten Bericht zur Verfügung. Auch Ibidem legt eine Zusammenfassung der Diskussion vor.

¹⁵⁶ TTS, S. 5, Anh. 5.

Wenngleich aufgrund der Knappheit von Graphit weiterhin die Möglichkeit von Preiserhöhungen besteht, wird es nicht bei der Knappheit bleiben, da die Kapazität ausgebaut wird.

Sehr gute Fortschritte bei lokalen Treffen; auch UCAR nimmt an dem Treffen in Europa teil.

ET-10 (ED-11) von Ibiden wird in Europa und in den USA zu einem niedrigen Preis verkauft. Ibiden wird Maßnahmen einleiten.

Alle Hersteller sollten versuchen, das Preisniveau zu halten, auch wenn die Kapazität erhöht wurde.“

(161) Zweitens wurden folgende Maßnahmen beschlossen:

„1- Im Zusammenhang mit Großverbrauchern, denen nach wie vor niedrige Preise gewährt werden, sind vom lokalen Treffen Maßnahmen zu konkreten Kunden einzuleiten. Beispiel: große Schmieden.

2- Eine weitere Preiserhöhung ist unter Zugrundelegung der Ergebnisse des auf dem vorhergehenden Treffen in Korea festgelegten Preisniveaus zu erörtern.

3- Ibiden kann den Preis für Alectro kontrollieren (...).

4- SGL ergreift gegenüber UCAR Maßnahmen, um zu unterbinden, dass Strangguss-Graphit Nicht-Stranggusskunden im Vereinigten Königreich angeboten wird.

5- Eine weitere Preiserhöhung sollte ungefähr im Oktober 1996 in Asien erfolgen, um die Preisschere zwischen den USA und Europa zu schließen.

6- Der Preis in den USA ist gemäß der Festlegung der lokalen Zusammenkunft in den USA im März 1996 zu erhöhen (Erhöhung im April und Oktober 1996).“

Die Notizen beweisen ferner die Zustimmung von UCAR zur Preisliste für Strangguss/Universalgraphit im Juni 1996 und Januar 1997¹⁵⁷.

(162) In der Zusammenfassung des Treffens durch Ibiden heißt es ferner, NSC/NSCC hätten sich über die niedrigere Preise von Ibiden in Korea und Frankreich beschwert, Ibiden sei jedoch nicht einverstanden gewesen. Ferner wird angemerkt, dass Tokai auf das „Währungsproblem“ zwischen Yen und DEM hingewiesen und eine Preiserhöhung im April angesprochen habe. Toyo Tanso sprach davon, dass im Markt kein großer Preiswettbewerb herrsche und dass sich das Unternehmen um die von UCAR und Conradty erhobenen Preise keine Sorgen mache. Nach Ansicht von Ibiden haben sich die Preise in Europa leicht erhöht, allerdings sei das nur 1996 der Fall gewesen¹⁵⁸. Die von Ibiden zur Verfügung gestellte Zusammenfassung bestätigt ebenfalls die Ankündigung von SGL, dass UCAR an lokalen Treffen in Europa teilnehmen wird,

¹⁵⁷ Orig. Englisch. „UCAR stimmt dem genannten Preisniveau zu“. (TTS, S. 5, Anh. 5). Toyo Tanso hat der Kommission die Preistabelle vorgelegt, die auf dem Treffen für diesen Zeitraum vereinbart wurde (Akte, S. 370). Sie stimmt mit den auf den europäischen Treffen festgelegten Zielpreisen überein (siehe S. 1052, 710-711).

¹⁵⁸ IS, S. 6, Anh. i.1.

sowie die Diskussionen zum Preisniveau, zur Aufschlüsselung nach Produktgruppen sowie zu den Lieferungen im Jahre 1995¹⁵⁹.

(163) Gastgeber des neunten internationalen Treffens (Honolulu, 5./6. November 1996) war Ibiden. Es nahmen die gleichen sechs Hersteller teil¹⁶⁰.

(164) Die von Herrn [**Angestellter von Toyo Tanso**] während des Treffens angefertigten Notizen von Toyo Tanso zeigen, dass bei der Analyse der Marktlage weitgehend die bereits in Berlin geäußerte Besorgnis zum Ausdruck gebracht wird:

„Die Nachfrage nach Graphit ist weltweit zurückgegangen, in erster Linie im Bereich Halbleiter (...)

Obwohl die Nachfrage nach Graphit gering ist, erhöhen alle Graphithersteller ihre Produktionskapazität, was zu einer Überkapazität von isostatisch gepresstem Graphit führen wird. Daher sollte jeder Produzent daran interessiert sein, das Preisniveau nicht zu senken und ausgehend von dieser Politik Kontrolle auf Vertriebshändler und/oder Vertreter ausüben.

Im Allgemeinen läuft die Preiserhöhung in Europa durch die örtlichen Zusammenkünfte zufriedenstellend. In Südeuropa dagegen ist das Preisniveau immer noch niedrig.

Im Vergleich zu Europa ist das Preisniveau in den USA und in Asien noch niedrig (in den USA 10-15 % und in Asien 20-30 %). Infolge dieser Preisdifferenz sind die Materialströme aus den USA/Asien nach Europa erheblich. Um diese Ströme zu vermeiden, ist das Preisniveau in Asien und in den USA zu erhöhen.

Alle sollten sich einverstanden erklären, das Preisniveau weltweit anzugleichen, insbesondere das Niveau in Asien und in den USA an das Niveau in Europa.

In vielen Fällen liegt das Preisniveau noch immer unter der vereinbarten Höhe. Es gibt viele unkontrollierte Gebiete und Kunden (Großkunden). Zuerst sind diese Preise anzuheben, bevor über weitere Preissteigerungen gesprochen wird.

Der Erfolg der zurückliegenden Preissteigerung ist auf die starke Nachfrage nach Graphit zurückzuführen. Künftige Preiserhöhungen werden jedoch aufgrund des Rückgangs der Nachfrage nicht einfach sein. Wichtig ist eine strenge Preisdisziplin, um die seit 1993 erreichten Gewinne nicht einzubüßen.“

(165) Im Zusammenhang mit den wichtigsten angenommenen Beschlüssen:

„1- Angestrebt wird eine Preiserhöhung etwa im Juni 1997. Bis dahin ist von allen das gegenwärtige Preisniveau zu halten, und es sollte versucht werden, die noch unter dem vereinbarten Niveau liegenden Preise anzuheben. Der Prozentsatz der

¹⁵⁹ Ebenda.

¹⁶⁰ Siehe SGLS, Anh. 6, S. 5; IS, S. 6, Anh. i.m; TCSS, S. 13; TTS, S. 6, Anh. 6; NSCC, S. 6, Anh. 5. Toyo Tanso hat den von Herrn [...] auf dem Treffen verfassten Bericht vorgelegt. NSCC hat die Tagesordnung des Treffens sowie die damals von Herrn [...] angefertigte interne Notiz zur Verfügung gestellt. Ibiden hat eine Zusammenfassung des Treffens und die Tagesordnung vorgelegt. Von SGLS stammt die Reisekostenabrechnung, aus der die Teilnahme von Herrn [...] hervorgeht.

Preisanhebung im Juni 1997 wird auf dem nächsten Treffen im April 1997 geklärt. 5 % sind noch nicht festgelegt.

2- Das lokale Treffen in Korea soll Ende 1996 stattfinden. Gastgeber wird Le Carbone Korea sein.

3- In den USA ist für runde Stranggussblöcke ein Aufpreis zu erheben. Le Carbone und UCAR werden daran arbeiten.

4- Toyo und Ibiden sollen den Preiskrieg in Schweden kontrollieren. Vorgeschlagen wird ein Treffen in Schweden unter Teilnahme der Vertriebshändler.

5- Ibiden will Maßnahmen gegen Intech UK ergreifen, damit das Unternehmen das Preisniveau im Vereinigten Königreich nicht drückt.

6- Nippon Steel soll Maßnahmen ergreifen, damit das Preisniveau in Spanien nicht durch ONA (Subauftragnehmer von Albert Denis) gesenkt wird.

7- Toyo wird die Situation in Brasilien prüfen – Wettbewerb unter den Vertriebshändlern nimmt in Brasilien an Intensität zu.

8- Nächstes Treffen findet am 5./6. April 1997 statt.“

- (166) Die von Herrn [**Angestellter von NSC/NSCC**] angefertigte interne Mitschrift für NSC/NSCC¹⁶¹ bestätigt die Richtigkeit des Protokolls von Toyo Tanso. Sie enthält darüber hinaus weitere Einzelheiten zu den speziellen Problemen, die zwischen den Vertriebshändlern in Frankreich, Spanien, den skandinavischen Ländern, dem Vereinigten Königreich und Nordamerika entstanden waren. So schlägt Herr [...] mögliche Aktionen seitens NSC/NSCC zur Lösung des durch die niedrigen Preise des Subauftragnehmers von Albert Denis ausgelösten Problems vor, insbesondere da Tokai und LCL Schritte unternommen haben, um die Preise in Frankreich und Spanien zu erhöhen. Aus diesem Bericht geht ferner hervor, dass der Konflikt zwischen Intech und Erodex im Vereinigten Königreich auf dem nächsten lokalen Treffen beigelegt werden soll („*IBI ist sich dieses Problems bewusst, und sie werden Intech anweisen, einen Kompromiss einzugehen.*“) (Orig. Englisch.) Im Hinblick auf die skandinavischen Länder würden Toyo Tanso und LCL eine lokale Zusammenkunft zur Erzielung eines Kompromisses durchführen.
- (167) Ferner geht aus dem Bericht von NSC/NSCC deutlich hervor, dass sich die Hersteller an die vereinbarten Preise halten müssen, da „*die Erzielung des Zielpreises äußersten Vorrang hat*“ (Orig. Englisch), und dass SGL die Absicht hatte, POCO zu erwerben. Diese Transaktion war aufgrund des hohen Wertes von POCO nicht von Erfolg gekrönt. Infolgedessen wollten SGL und LCL versuchen, POCO zu überzeugen, dass es sich an die Marktdisziplin hält.¹⁶²
- (168) Die von Ibiden vorgelegte Zusammenfassung des Treffens¹⁶³ lässt erkennen, dass sich Tokai über das aggressive Verhalten von Intech-UK im Markt beschwerte und dass sich Ibiden selbst nachfolgend über NSC/NSCC beschwerte, weil das

¹⁶¹ NSCC, S. 6, Anh. 5.

¹⁶² NSCC, S. 6, Anh. 5.

¹⁶³ IS, S. 6, Anh. i.m.

Unternehmen seinen Vertriebshändler (einen Subauftragnehmer von Albert Denis) in Frankreich nicht kontrollierte. Ferner wird darin erwähnt, dass die Unternehmen ihre Liefermengen überprüft haben.

(169) Von Tokai wurde folgende Einschätzung des Treffens in Honolulu vorgenommen:

„Das Treffen in Honolulu Ende 1996 war ein Wendepunkt. Der Befürworter einer starken Preiserhöhung, SGL, nahm langsam eine realistischere Haltung ein. Zum ersten Mal schien das Unternehmen mit dem Plan für eine 5%ige Erhöhung im Jahre 1997 einverstanden zu sein. Der Versuch einer solchen Erhöhung wurde nie umgesetzt. In der Tat lagen die Preise im Großen und Ganzen weit unter der vorgesehenen Höhe, so dass weitere Preiserhöhungen nutzlos waren. Zum Zeitpunkt des Treffens von Honolulu war allen bewusst geworden, dass die Bedingungen für eine weitere allgemeine Preiserhöhung immer schwieriger geworden waren“¹⁶⁴.

(170) Das dritte Treffen auf oberster Ebene wurde von SGL am 4. März 1997 in Tokio durchgeführt. Es war das einzige Mal, dass Nippon Carbon (NCK) teilnahm (das Unternehmen entsandte drei Vertreter, darunter den **[Mitglied der obersten Geschäftsführung]**, Herr [...])¹⁶⁵. Die anderen Teilnehmer waren: SGL, LCL, Ibsiden, Tokai, Toyo Tanso und NSC/NSCC (Herr [...]) und Herr [...])¹⁶⁶.

(171) Tokai hat den Inhalt des Treffens wie folgt zusammengefasst:

*„Die Eröffnungsrede wurde von Herrn **[Angestellter von SGL]** gehalten. Er machte darauf aufmerksam, dass die Nachfrage im Halbleitersegment seit Ende 1996 zurückgeht und warnte vor einem zunehmenden Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage. Tokai erinnert sich, dass SGL ein Papier vorlegte, in dem die geschätzte Gesamtkapazität für isostatisch gepressten Graphit in der Welt aufgelistet war. Herr **[Angestellter von SGL]** wies darauf hin, dass die globale Kapazität für isostatisch gepressten Graphit nach der Erweiterung der Produktionskapazität 24 000 t pro Jahr übersteigen würde, während der geschätzte Gesamtbedarf 1997 lediglich bei 18 000 t läge.*

*Tokai erinnert sich, dass zwischen Herrn **[Angestellter von SGL]** und Herrn **[Angestellter von Toyo Tanso]** eine erregte Debatte über die verstärkten Lieferungen von Toyo nach Nordamerika und Europa stattfand. Herr **[Angestellter von SGL]** stellte die Frage, ob Toyo Tanso seine Politik geändert habe. Darauf antwortete Herr **[Angestellter von Toyo Tanso]**, es hätte keine Veränderung der Politik gegeben, und verwies darauf, dass die Zunahme der Lieferungen auf den Service und die Produktqualität von Toyo zurückzuführen sei. Herr **[Angestellter von SGL]** betonte, dass Toyo seinen Anteil an Nordamerika und Europa erhöht, während SGL Anteile verloren habe. Im Zusammenhang mit dem Disput zwischen SGL und Toyo beschuldigte Herr **[Angestellter von SGL]** Herrn **[Angestellter von Toyo Tanso]**, sich nicht wie der führende Hersteller von isostatisch gepresstem Graphit zu verhalten.*

¹⁶⁴ TCSS, S. 13.

¹⁶⁵ Nippon Carbon gehört nicht zu den Empfängern dieser Entscheidung.

¹⁶⁶ SGLS, Anh. 6, S. 5; LCLS, Anh. 5, S. 5; TCSS, S. 14; NSCC, S. 3; NCKS, S. 2. SGL hat Reisekostenabrechnungen vorgelegt, die die Anwesenheit der Herren **[Angestellter von SGL]** und **[Angestellter von SGL]** belegen. LCL hat die Reisekostenabrechnungen der Herren **[Angestellter von LCL]** und **[Angestellter von LCL]** vorgelegt.

Außerdem vereinbarten die Teilnehmer, angesichts der zunehmenden Kluft zwischen Angebot und Nachfrage das vorhandene Preisniveau beizubehalten und keine Erhöhung anzustreben. Zu diesem Zeitpunkt war die Lücke zwischen den Zielpreisen und den tatsächlichen Preisen erheblich angewachsen und schürte das Misstrauen und die Skepsis unter den Herstellern. In diesem Zusammenhang wurde NSC aufgefordert, in Europa umsichtiger vorzugehen“¹⁶⁷.

- (172) Die Version von Tokai wird durch die Erklärung von Nippon Carbon im Hinblick auf die Auseinandersetzung zwischen Herrn [**Angestellter von SGL**] und den Vertretern von Toyo Tanso bestätigt. Nippon Carbon erklärt, dass sich „Vertreter von Toyo Tanso gegen die Anschuldigungen von SGL gewehrt hätten und sich kategorisch dagegen wandten, indem sie erklärten, sie hätten niemals solche Rabattverkäufe getätigt“ (Orig. Englisch). Hinsichtlich seiner eigenen Teilnahme an diesem Treffen behauptet Nippon Carbon, das Unternehmen sei lediglich der Einladung von Tokai gefolgt. Doch da „NCK keine Spezialgraphite in Blockform verkauft, weil wir die Qualität der Fertigprodukte nicht gewährleisten können, wenn wir den Graphit in Blöcken versenden, und NCK den EG-Markt seit Jahren nicht mit Spezialgraphitprodukten versorgt hat (...), blieb NCK still und sagte während des Treffens kein Wort“¹⁶⁸.
- (173) Gastgeber des zehnten internationalen Arbeitstreffens (Kuala Lumpur, 3./4. April 1997) war NSC/NSCC. Vertreten waren die gleichen sechs Unternehmen wie beim vorhergehenden internationalen Treffen¹⁶⁹.
- (174) Die von Herrn [...] von Toyo Tanso angefertigte Mitschrift des Treffens zeigt, dass die über die Marktbedingungen und Lieferergebnisse ausgetauschten Informationen allgemein den Eindruck eines Rückgangs hinterließen. Im Bericht wird außerdem die Besorgnis angesichts der zunehmenden Lieferungen von NSC/NSCC im Nicht-Halbleiterbereich¹⁷⁰ erwähnt. NSC/NSCC „stimmte allerdings zu, das Preisniveau ungeachtet der Produktionssteigerung nicht zu senken“ (Orig. Englisch)¹⁷¹.
- (175) Demselben Bericht zufolge wurden auf dem Treffen die folgenden Schlussfolgerungen gezogen:

„1- 1977¹⁷² keine Preiserhöhung, obwohl auf dem letzten Treffen für Juni 1977 eine Erhöhung um 5 % beschlossen worden war. Grund ist der zu große Preisunterschied zwischen den einzelnen Gebieten und Ländern.

2- Stattdessen müssen alle versuchen, durch die Kontrolle ihrer Vertriebshändler die weit unter dem Mindestwert liegenden Preise zu erhöhen.

¹⁶⁷ Orig. Englisch. TCSS, S. 14.

¹⁶⁸ Erklärung von Nippon Carbon (NCK), S. 2.

¹⁶⁹ Siehe SGLS, Anh. 6, S. 6; IS, S. 7, Anh. i.n; TCSS, S. 14; TTS, S. 6, Anh. 7; NSCC, S. 6, Anh. 6. Von Toyo Tanso wurde eine von Herrn [Angestellter von Toyo Tanso] angefertigte Mitschrift des Treffens vorgelegt, zu der handschriftliche Notizen zur erfolgten Lieferung von Blöcken und Prognosen für 1995-1997 gehören. NSCC hat die Tagesordnung des Treffens sowie eine dabei angefertigte Notiz von Herrn [Angestellter von NSC/NSCC] zu Lieferungen im Zeitraum 1995-1997 vorgelegt. Ibidem hat eine Zusammenfassung der Diskussionen zur Verfügung gestellt. Von SGL stammen die Reisekostenabrechnungen, die die Teilnahme von Herrn [**Angestellter von SGL**] belegen.

¹⁷⁰ Dem Bericht über das Treffen wurden „Ergebnisse und Prognosen für die Lieferung von Blöcken“ beigefügt, aus denen für dieses Unternehmen zwischen 1996 und 1997 eine Erhöhung der Lieferungen um 43 % hervorgeht.

¹⁷¹ TTS, S. 6, Anh. 7.

¹⁷² Sic. Zweifellos muss es 1997 heißen.

3- Folgende lokale Zusammenkünfte werden stattfinden, um die unter 2. beschlossenen Maßnahmen weiterzuführen:

Spanien Mitte April, Gastgeber DME

Italien so bald wie möglich, Gastgeber SGL

Brasilien Mitte April, Gastgeber SGL

USA Mitte Mai, Gastgeber LCL

Korea so bald wie möglich, Gastgeber Toyo

4- Aufgrund zunehmender Probleme im Zusammenhang mit dem fast überall herrschenden Preiskrieg wurde beschlossen, internationale Treffen häufiger durchzuführen.

5- Nächstes Treffen: 1. Sept. 1997, Gastgeber Tokai¹⁷³

- (176) Die von Ibiden zur Verfügung gestellte Zusammenfassung des Treffens bestätigt den genannten Austausch von Marktinformationen in Verbindung mit der Abmachung zum Preisfestsetzungsverhalten, dem Überblick über Lieferungen und der Organisation von Treffen der europäischen Vertriebshändler. Ferner wird darin festgestellt, dass die Teilnehmer über die Währung gesprochen haben, in der die Preise anzugeben sind, wobei die europäischen Unternehmen vorschlugen, in Europa in der Landeswährung zu verkaufen. Die japanischen Unternehmen bestanden allerdings darauf, in einigen Fällen den Preis in japanischen Yen anzugeben¹⁷⁴.
- (177) Das elfte internationale Arbeitstreffen wurde am 15. September 1997 in London durchgeführt. Vertreten waren die gleichen sechs Unternehmen wie beim vorhergehenden internationalen Treffen. Gastgeber war Tokai¹⁷⁵.
- (178) Die von Herrn [...] von Toyo Tanso angefertigte Mitschrift beschreibt ausführlich den Inhalt des Treffens:

„1- Allgemeine Lage:

(...) Nippon Steel benannte seinen Geschäftsbereich *Isomoulded div. in NSCC Techno Carbon* um¹⁷⁶. Das Unternehmen erhöht weiterhin seinen Marktanteil, indem

¹⁷³ Orig. Englisch. TTS, S. 6, Anh. 7.

¹⁷⁴ IS, S. 7, Anh. i.n.

¹⁷⁵ SGLS, Anh. 6, S. 6; LCLS, Anh. 5, S. 6; IS, S. 7, Anh. i.o.; TCSS, S. 15; TTS, S. 7, Anh. 8; NSCC, S. 7, Anh. 7. Von Toyo Tanso wurde eine von Herrn [...] angefertigte Mitschrift des Treffens vorgelegt, zu der Notizen über die Blocklieferungen im Zeitraum 1996-1997 gehören. NSCC hat die Tagesordnung des Treffens, eine damals von Herrn [...] angefertigte Notiz über Marktanteile und Lieferungen sowie eine Notiz zur Verfügung gestellt, in der die Lieferdaten für 1995-1996 korrigiert werden. Von Ibiden wurde eine Zusammenfassung der Diskussion vorgelegt. SGL hat die Reisekostenabrechnungen eingereicht, die die Teilnahme von Herrn [...] belegen. Anm.: In seiner Erklärung nennt LCL kein konkretes Datum des Treffens. Daher ist es möglich, dass sich das darin erwähnte Treffen aus dem Jahre 1997 entweder auf Kuala Lumpur oder Osaka bezieht.

¹⁷⁶ Anm.: Herr [...], der Vertreter von NSCC auf dieser Zusammenkunft, und Herr [...] beenden im Juni 1997 ihr Arbeitsverhältnis mit NSC (Akte, S. 6398).

es den Preis einfach weiter absenkt. Nippon Steel sollte sein Gebiet kontrollieren, um ein Absinken des Preisniveaus zu verhindern.

2- Wesentliche Festlegung

2.1- In Europa erfolgte in den vergangenen 12 Monaten keine Preiserhöhung. Bevor jedoch über eine neue Preissteigerung entschieden wird, sollten in erster Linie bis Ende Februar 1998 extrem niedrige Preise an das Mindestpreisniveau angeglichen werden. Dann könnte auf dem nächsten Gipfeltreffen Ende Februar 1998 die nächste Preiserhöhung um 5 % erörtert werden.

2.2- (...)

3- Informationen:

SGL: (...) SGL hat in jüngster Zeit Bearbeitungsbetriebe erworben, um dem Wettbewerb das Wasser abzugraben.

LCL: In Frankreich gelten seit September 1997 Zielpreise für Funkenerosion und Universalgraphit (...).

T.T.: In Italien bietet UCC bearbeitete Teile für Stranggusskokillen weiterhin zu niedrig an. SGL sollte mit dem Unternehmen sprechen. (...) In Portland, Oregon, beschlossen SGL und Ibiden, Anlagen zu bauen. Alle sollten sich einverstanden erklären, das Preisniveau im Gebiet Portland nicht zu senken (SGL, TC, Ibiden, LCL sind einverstanden).

IBI: (...) IBI will das von TT genannte Preisniveau in Portland halten. (...)

NSCC: Unternehmensstruktur verändert. (...)

TC: (...) Auf dem letzten europäischen Treffen versprach IBI, den Preis von ET-10 von 33 auf 45 DM/dm³ zu erhöhen. Jedoch ohne Ergebnis. IBI wird das prüfen.

Nächstes Treffen findet am 27. Februar statt¹⁷⁷.

- (179) Die Zusammenfassung von Ibiden enthält im Wesentlichen die gleichen Punkte. Vor allem wird darin Folgendes deutlich gemacht: „*Toyo Tanso hat darauf hingewiesen, dass UCAR ungefähr 80 % des Stranggussmarktes in Italien hält; daraufhin sagte SGL, es würde UCAR bitten, seinen Preis zu erhöhen*” (Orig. Englisch). Laut Ibiden „*gaben LCL und SGL eine Änderung des vorgeschlagenen Preises für G-1 von 51 DM auf 57 DM bekannt (was auf dem nächsten Treffen am 5./6. November weiter diskutiert und im April endgültig abgeschlossen werden sollte). Jedes Unternehmen sollte das Preisniveau bis Ende 1997 erreicht haben. Die Teilnehmer gaben einen Überblick über den Lieferumfang von Januar bis Juni 1997 und machten Vorhersagen für Juli bis Dezember 1997. Es wurde angemerkt, dass Toyo Tanso seinen Lieferumfang verändert hat und die von NSC verkaufte Menge ungewöhnlich war¹⁷⁸.*“

- (180) In diesem Zusammenhang bemerkt Tokai:

¹⁷⁷ Orig. Englisch. TTS, S. 7, Anh. 8.

¹⁷⁸ Orig. Englisch. IS, S. 7, Anh. i.o.

„Die Frage der Lieferungen wurde zum Hauptpunkt der Diskussion in London. Sowohl SGL als auch LCL beschwerten sich, dass alle japanischen Hersteller ihre Lieferungen 1996 und 1997 erhöht hätten. Ihrer Meinung nach sei das auf ihre Kosten erfolgt.

Darüber hinaus revidierte Toyo Tanso auf dem Londoner Treffen alle seine früher angegebenen Versandangaben nach oben und erklärte, es sei das Gewicht der geputzten Blöcke und nicht das mit nicht entzunderter Oberfläche genannt. Andere Mitglieder fühlten sich getäuscht.

In London tauschten die Teilnehmer die meiste Zeit ihre Meinung über Bedarf und Angebot in der Zukunft sowie über Pläne zur Erweiterung der Produktion von isostatisch gepresstem Graphit aus. Nach dem Treffen von Honolulu wurde das Thema Preisfestsetzung nicht wieder auf die Tagesordnung gesetzt, da keiner mit einer effektiven Lösung aufwarten konnte¹⁷⁹.

- (181) Aus den obigen Ausführungen geht hervor, dass die Teilnehmer am Londoner Treffen zu einer Einigung darüber kamen, dass 1997 eine Angleichung der Preise an die bestehenden Vorgaben erforderlich sei, bevor eine weitere Erhöhung für 1998 ins Auge gefasst werden könne. Sie beschlossen, im Februar 1998 eine weitere Preiserhöhung um 5 % zu erörtern. Ferner tauschten sie Informationen aus und beschlossen, Maßnahmen im Hinblick auf die Preise in Italien und die Preise für Produkte der Gruppe I zu ergreifen.
- (182) Im September oder Oktober 1997 fand ein erneutes Treffen der [Mitglieder der Geschäftsleitung] in Osaka statt; in den Erklärungen der Unternehmen werden unterschiedliche Angaben zum genauen Datum gemacht. Aus den Erklärungen von NSCC und Tokai geht hervor, dass LCL nicht vertreten war. Allerdings erwähnt NSCC, dass Herr [...] von Nippon Carbon teilnahm (von Nippon Carbon wird eine solche Teilnahme nicht bestätigt). Vertreten waren SGL, Ibiden, Toyo Tanso, Tokai und NSCC (Herr [...])¹⁸⁰.
- (183) Laut Ibiden wurde dieses Treffen nicht als Zusammenkunft „auf oberster Ebene“ betrachtet, da es von Herrn [Angestellter von SGL] (der sich wegen anderer Geschäfte in Japan aufhielt) hastig anberaumt wurde¹⁸¹. Nach Aussage von Tokai ging es in der Diskussion weitgehend um Japan, obwohl keine konkreten Beschlüsse gefasst wurden¹⁸².
- (184) Das Treffen von Osaka scheint die letzte Tagung zu sein, an der oberste Führungskräfte teilnahmen. Allem Anschein nach fanden seit Oktober 1997 keine weiteren Treffen dieser Art statt¹⁸³.
- (185) Das zwölfte und letzte internationale Arbeitstreffen wurde von LCL am 27./28. Februar 1998 in Paris veranstaltet. An ihm nahmen die folgenden sechs Unternehmen teil: LCL, SGL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso und NSCC. Vor diesem Datum hatten die US-amerikanischen und die Kartellbehörden der Gemeinschaft

¹⁷⁹ Orig. Englisch. TCS S, S. 15.

¹⁸⁰ Siehe IS, S. 3; TCSS, S. 15; NSCC, S. 3. Laut Tokai fand das Treffen am 24. Oktober 1997 statt; nach Aussage von Ibiden und NSCC am 15. September 1997.

¹⁸¹ IS, S. 3.

¹⁸² TCSS, S. 15.

¹⁸³ TCSS, S. 15.

Untersuchungen gegen die Hersteller von Graphitelektroden eingeleitet. Daher kamen die sechs Unternehmen überein, ihre Abmachungen nicht fortzuführen. Alle Unternehmen betonen, dass keine weiteren internationalen Arbeitstreffen stattgefunden haben¹⁸⁴.

- (186) LCL erklärt allerdings, dass im Oktober 1998 und im Februar 1999 anlässlich der Besuche von Herrn [Angestellter von LCL] und Herrn [Angestellter von LCL] in Tokio bilaterale Kontakte zwischen LCL und den japanischen Herstellern (Toyo Tanso, Tokai, Ibiden und NSCC) bestanden¹⁸⁵.
- (187) Was die Beteiligung von UCAR an den Abmachungen zu isostatisch gepresstem Graphit angeht, so erklärt SGL, dass UCAR zwar an den Treffen auf oberster Ebene und an den internationalen Arbeitstreffen nicht teilgenommen habe (vor allem aufgrund seiner Furcht vor den möglichen Folgen aufgrund des US-amerikanischen Kartellrechts), ihnen SGL jedoch regelmäßig Bericht erstattet habe. Umgekehrt informierte SGL auch die anderen Teilnehmer über die Tatsache, dass es UCAR auf dem Laufenden hielt. Laut Aussage von SGL zeigte sich UCAR interessiert, die Schlussfolgerungen der Treffen der Gruppe einzuhalten, und für die anderen Unternehmen war es wichtig, dass sich UCAR an ihre Festlegungen anpassen würde. Die Treffen zwischen SGL und UCAR, bei denen SGL die abgestimmte Liste der Mindestpreise übergab, dauerten normalerweise einen halben Tag¹⁸⁶.

II) Europäische Treffen

- (188) Laut Tokai und LCL fanden ab Februar 1994 Treffen zwischen den in Europa agierenden Hauptlieferanten von isostatisch gepresstem Graphit statt: SGL, LCL, Intech, Tokai und Toyo Tanso¹⁸⁷.
- (189) Toyo Tanso berichtet über die Durchführung solcher Zusammenkünfte ab 18. Oktober 1994. Dieses Unternehmen erklärt, dass die Diskussionen im Wesentlichen die funkenerosiven Anwendungen von Graphit betrafen, da die Teilnehmer vor allem an diesem Segment interessiert waren¹⁸⁸.
- (190) Tokai weist darauf hin, dass es sich bei Intech um [...] handelt und dieser im Auftrag von Ibiden teilnahm. Ab dem 5. Treffen in Mönchengladbach am 26. September 1995

¹⁸⁴ SGLS, S. 14 und Anh. 6, S. 7; LCLS, Anh. 5, S. 6; IS, S. 8, IS(T) Anh. A.1.i.q; I(3), Anh. 1; TCSS, S. 16; TTS, S. 7, Anh. 9; NSCC, S. 7, Anh. 8. Ibiden stellt den zu diesem Zeitpunkt in Vorbereitung des Treffens geführten internen Schriftverkehr, eine Zusammenfassung des Treffens sowie eine damals angeblich von Tokai Carbon erstellte Tabelle zur Verfügung, aus der die Kapazitäten und Lieferungen 1995-1997 hervorgehen. Diese Tabelle wird auch von NSCC vorgelegt, was bestätigt, dass sie von Tokai verteilt wurde; NSCC legt ferner die Tagesordnung des Treffens vor. Toyo Tanso reicht eine Faxanfrage für eine Hotelreservierung ein, die die Teilnahme von Herrn [**Angestellter von Toyo Tanso**] belegt. LCL stellt die Reisekostenabrechnung zur Verfügung, die die Teilnahme von Herrn [**Angestellter von LCL**] beweist.

¹⁸⁵ LCLS, Anh. 5, S. 6. LCL legt die entsprechenden Reisekostenabrechnungen vor.

¹⁸⁶ SGLS, S. 15.

¹⁸⁷ LCLS, Anh. 6, S. 2; TCSS, S. 17. LCL legt einen zu diesem Zeitpunkt von Herrn [**Angestellter von LCL**] angefertigten internen Bericht „Informationsaustausch in Frankfurt am 25./26. März zu Funkenerosion/Strangguss in Europa“ zusammen mit der Reisekostenabrechnung für das erste Treffen vor.

¹⁸⁸ TTS, S. 8.

nahm Ibiden jedoch selbst teil. Ab dem siebenten Treffen am 7./8. Februar 1996 in Paris gehörte auch UCAR zu der Gruppe¹⁸⁹.

(191) Tokai erklärt, dass die europäischen Treffen – deren Vertreter auf den internationalen Arbeitstreffen benannt wurden – das Ziel hatten, die Beschlüsse der internationalen Treffen auf dem europäischen Markt umzusetzen und die Ergebnisse der Umsetzung zu überwachen¹⁹⁰. SGL weist insbesondere darauf hin, dass die auf diesen Treffen festgelegten Preise aufgrund der Wechselkursschwankungen in den einzelnen Ländern flexibel angewandt wurden. Weitere Diskussionsthemen waren die Einführung neuer europäischer Güteklassen innerhalb der internationalen Produktklassifikation und die allgemeinen Marktbedingungen¹⁹¹.

(192) Tokai erklärt:

„Im Rahmen der Überwachung fanden zu Regionen und Kunden Diskussionen statt, inwieweit bei der Durchführung der Beschlüsse kleine Erfolge erzielt wurden. Bei den Treffen beklagten sich die traditionellen europäischen Hersteller (SGL und LCL) oftmals über die anderen Hersteller, dass diese ihre Preise nicht in genügendem Maße anhoben. In dieser Hinsicht sei daran erinnert, dass SGL und LCL den größten Teil ihrer Graphitprodukte über Tochtergesellschaften in Europa absetzen. Daher waren sie auch in der Lage, den Verkaufspreis gegenüber den Endverbrauchern zu kontrollieren. Andererseits verkauften Hersteller wie Ibiden und Tokai über unabhängige Vertriebshändler und Bearbeitungsbetriebe und wussten somit nicht genau, welche Endverbraucherpreise diese Vertriebshändler oder Bearbeitungsbetriebe verlangten, noch konnten sie diese Preise kontrollieren.

Ferner fühlten sich die europäischen Hersteller (SGL und LCL) durch die zunehmende Präsenz der japanischen Hersteller auf dem europäischen Markt (Toyo Tanso, Ibiden und Tokai Carbon) bedroht. Daher wollten die europäischen Hersteller die Marktanteile aller teilnehmenden Unternehmen festschreiben und die Kunden zuteilen¹⁹².

(193) Laut Aussage von Tokai war SGL der wichtigste Koordinator der europäischen Treffen; Toyo Tanso behauptet jedoch, dass es sich diese Rolle mit LCL teilte. Tokai gibt allerdings zu, dass LCL und Toyo Tanso häufig in die Aufstellung der Tagesordnung und die Erarbeitung der Begleitdokumentation für die Diskussionen eingriffen. Ferner erklärt es, dass praktisch alle Treffen unter dem Vorsitz von Vertretern von SGL, und zwar von Herrn [...] und Herrn [...], standen¹⁹³.

(194) Weiter erklärt Tokai, dass nach dem ersten Treffen jeder Teilnehmer einmal einen Tagungsort für das nächste Treffen vorschlug. Am Ende jedes Treffens wurde beschlossen, wer das nächste veranstaltet und wo/wann es stattfindet¹⁹⁴.

¹⁸⁹ TCSS, S. 17; I(3), S. 4.

¹⁹⁰ „Die auf den internationalen Arbeitstreffen gefassten Beschlüsse wurden nicht immer automatisch umgesetzt. Die konkreten Bedingungen wurden in Betracht gezogen, und es wurde erörtert, in welchem Maße die Beschlüsse tatsächlich auf dem europäischen Markt durchgesetzt werden können“ (TCSS, S. 17). Orig. Englisch.

¹⁹¹ SGLS, S. 17; TCSS, S. 17.

¹⁹² Orig. Englisch. TCSS, S. 17.

¹⁹³ TCSS, S. 17; TTS, S. 8.

¹⁹⁴ TCSS, S. 17.

- (195) Das letzte europäische Treffen fand am 26. November 1997 in Straßburg statt¹⁹⁵. Tokai behauptet, dass die Teilnehmer beschlossen, keine Zusammenkünfte mehr abzuhalten, als die Kommission mit ihren Untersuchungen zu Graphitelektroden begann¹⁹⁶. LCL erwähnt jedoch, dass „informelle“ Kontakte wenigstens einmal während der Halbleiter-Messe in Genf am 31. März 1998 zwischen SGL, LCL und Toyo Tanso aufgenommen wurden¹⁹⁷.
- (196) Das erste europäische Treffen erfolgte am 25. Februar 1994 in Frankfurt. Laut Tokai wurde es von SGL organisiert (LCL erklärt, dass es selbst der Veranstalter war)¹⁹⁸. Vertreten waren die Unternehmen SGL, LCL, Intech, Tokai und Toyo Tanso.
- (197) Die Schlussfolgerungen des Treffens sind im internen Bericht „Informationsaustausch in Frankfurt am 25. Februar 1994 zum Funkenerosionsmarkt/Strangguss in Europa“ von LCL enthalten

„Schlussfolgerungen

1. Es ist eine Tendenz zur Erhöhung der Preise in ganz Europa zu beobachten. Lediglich die Märkte in Frankreich und Italien scheinen Probleme zu bereiten.

2. RW hat infolge seiner Preiserhöhungspolitik Großkunden in Deutschland verloren. Es ist möglich, dass es reagiert.

3. Ibidem/Tokai sind gleichzeitig Lieferanten mehrerer Bearbeitungsbetriebe / Vertriebshändler in Europa : Atal (Italien), CSI (Deutschland), Graphite Technology (UK) . Es besteht die große Gefahr, dass sie miteinander konkurrieren und die Preise nach unten drücken“¹⁹⁹.

- (198) Das zweite europäische Treffen fand am 20. Juni 1994 in Düsseldorf statt. Gastgeber war Tokai²⁰⁰. Vertreten waren die gleichen Unternehmen wie beim vorhergehenden europäischen Treffen.
- (199) Aus der von Ibidem vorgelegten Mitschrift des Treffens und der von Tokai zur Verfügung gestellten Zusammenfassung geht hervor, dass die Teilnehmer

¹⁹⁵ Siehe LCLS, Anh. 6, S. 6; IS, S. 11, Anh. ii.e; IS(T), Anh. a1.i.q; TCSS, S. 24, Anh. 12; TTS, S.13, Anh. 15; UCS, S. 6.

¹⁹⁶ TCSS, S. 17.

¹⁹⁷ LCLS, Anh. 6, S. 7. LCL legt die entsprechenden Reisekostenabrechnungen vor.

¹⁹⁸ LCLS, Anh. 6, S. 2; TCSS, S. 18. LCL legt einen zum damaligen Zeitpunkt von Herrn [**Angestellter von LCL**] angefertigten internen Bericht „Informationsaustausch in Frankfurt am 25.2.94 zu Funkenerosionsmarkt/Strangguss in Europa“ zusammen mit der Reisekostenabrechnung vor.

¹⁹⁹ LCLS, Anh. 6, S. 2.

²⁰⁰ LCLS, Anh. 6, S. 3; TCSS, S. 19, Anh. 5, Anh. 6; I(3), Anh. 4. LCL legt einen zu diesem Zeitpunkt von Herrn [**Angestellter von LCL**] angefertigten internen Bericht „Informationsaustausch in Düsseldorf am 20.6.94 zu Funkenerosionsmarkt/Strangguss in Europa“ zusammen mit der Reisekostenabrechnung vor. Ibidem stellt eine Mitschrift des Treffens zur Verfügung, die angeblich von Tokai geschickt wurde. Von Tokai wurde eine Zusammenfassung seiner Notizen zusammen mit folgenden Unterlagen zur Verfügung gestellt:

- Tagesordnung (die angeblich von SGL erarbeitet wurde);
- Liste der eingetragenen Vertreter, Vertriebshändler und Bearbeitungsbetriebe (interner Bericht von Tokai anhand von Informationen, die auf dem Treffen erhalten wurden);
- Liste der Firmennamen der Vertragshändler von Funkenerosions-Graphiten (interner Bericht von Tokai); und
- Aufstellung der Standardgröße und –gewicht der Blöcke von Tokai (interner Bericht von Tokai).

vereinbarten, die Namen ihrer jeweiligen Vertreter, Vertriebshändler und Bearbeitungsbetriebe sowie die Standardgröße und das Gewicht ihrer Produkte bekannt zu geben²⁰¹. Ferner änderten sie teilweise die Zielpreise und Aufschläge²⁰². SGL schlug ein Einfrieren der Marktanteile in Europa vor und warnte zusammen mit LCL vor Aktionen von Nichtteilnehmern. NSC/NSCC wurde besonders beschuldigt, Preiserhöhungen in Frankreich zu behindern. Zu den weiteren Themen gehörten ein nicht angenommener Vorschlag für die Festlegung gemeinsamer Vertrags- und Zahlungsbedingungen sowie spezifische Probleme auf den lokalen Märkten. Intech wurde vor allem beschuldigt, die Preise im Vereinigten Königreich zu senken, wo „Preis und Marktanteil bisher festgeschrieben waren und die Erhöhung des Preises gute Fortschritte machte“ (Orig. Englisch) ²⁰³.

- (200) Aus der Mitschrift des Treffens von LCL geht darüber hinaus hervor, welche operativen Schlussfolgerungen dieses Unternehmen aus der Diskussion gezogen hat. Aufgrund der zum Preisverhalten seiner Mitbewerber erhaltenen Informationen beschloss LCL, seine Preise für Funkenerosions- und stranggepressten Graphit an die Kartellstandards anzupassen²⁰⁴.
- (201) SGL war Gastgeber des dritten europäischen Treffens am 18. Oktober 1994 in Bonn²⁰⁵. Vertreten waren die gleichen fünf Unternehmen wie beim vorhergehenden Treffen.
- (202) Aus der von Ibiden vorgelegten Mitschrift vom Treffen sowie der von Tokai zur Verfügung gestellten Zusammenfassung geht hervor, dass das Treffen mit dem Ziel einberufen wurde, die Umsetzung von Beschlüssen und die Kommunikation zwischen

²⁰¹ Anm.: Die Registrierung der Standardgrößen wurde auf acht Größen für jede Sorte begrenzt. Andere Größen wurden als Blockzuschnitte definiert.

²⁰² Tokai hat der Kommission die Zielpreise des Kartells mitgeteilt, die sich aus diesem Treffen ergeben haben (Akte, S. 1011).

²⁰³ TCSS, S. 19, Anh. 5, Anh. 6; I(3), Anh. 4.

²⁰⁴ „1. Preisentwicklung – Funkenerosions-Graphite - Schmiedeanwendungen
Deutschland

CSI sowie bestimmte Großkunden kaufen direkt in den USA. Z. B. kauft Peddinghaus ATJ direkt in den USA für 33-34 DM/dm³ (nutzt dagegen EK82/Ellor+15 in der Schmiede).

Schlussfolgerung: Preis von Ellor+15 wird bei 46 DM/dm³ und von Ellor+18 bei 55 DM/dm³ gehalten mit der Möglichkeit, erforderlichenfalls auf 46 DM/dm³ zu senken.

2. Preisentwicklung – Strangguss in Europa

Ucar Europe fordert von Anwendern und Vertriebshändlern den gleichen Preis.
Frankreich/Deutschland

etwa 40 DM/dm³ für ATJ

etwa 58-59 DM/dm³ für CGW

Großbritannien/Italien

etwa 55 DM/dm³ für CGW bei SGS

18000-20000 Lira/dm³ für ATJ

Schlussfolgerung

65 DM/dm³ für Anwender und 55 DM/dm³ für Bearbeitungsbetriebe von 2230 werden beibehalten.

47 DM/dm³ für Anwender von 2020/2191 werden beibehalten“ (Orig. Französisch) (LCLS, Anh. 6, S. 3).

²⁰⁵ LCLS, Anh. 6, S. 3; IS(T), Anh. iii.d; I(3), Anh. 4; TCSS, S. 19, Anh. 5; TTS, S. 9. LCL legte die Reisekostenabrechnungen von Herrn [Angestellter von LCL] und Herrn [Angestellter von LCL] vor. Von Ibiden stammt eine Mitschrift des Treffens, die es angeblich von Tokai erhalten hat. Von Tokai wurde eine Zusammenfassung des Treffens zur Verfügung gestellt. Anm.: Toyo Tanso verwechselt möglicherweise dieses Treffen mit der vorhergehenden Zusammenkunft in Düsseldorf.

den Herstellern zu verbessern. Besonders in Frankreich war bei den Preiserhöhungen kaum ein Vorankommen zu verzeichnen²⁰⁶, wobei man davon ausging, dass die Sorten von LCL, UCAR und Ibiden die Ursache des Problems sind. Daher beschlossen die Teilnehmer, die Verkaufskanäle sowie die Preise besser zu überwachen, indem sie die Vertreter vor Ort stärker kontrollierten. Lokale Treffen sollten dazu in Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien stattfinden, wobei SGL als Koordinator für Deutschland, LCL für Frankreich und Spanien und Tokai für Italien benannt wurden.

- (203) Toyo Tanso bemerkt, dass Herr [...] von SGL einen Vortrag über die Grundsätze der Zusammenarbeit zwischen Herstellern von Graphitblöcken hielt, wie sie von den Teilnehmern an den Treffen auf oberster Ebene konzipiert worden war. Laut Toyo hatte das von Herrn [Angestellter von SGL] verteidigte Einfrieren der Marktanteile das Ziel, die europäischen Kunden für die am Markt etablierten europäischen Hersteller (SGL und LCL) zu reservieren, die die Kunden vor dem Markteintritt der japanischen Hersteller traditionell beliefert hatten. Toyo Tanso erklärt, dass eine Vereinbarung über das Einfrieren bzw. die Begrenzung der Marktanteile niemals abgeschlossen worden sei²⁰⁷.
- (204) Das vierte europäische Treffen fand am 14. März 1995 mit den gleichen Teilnehmern in Frankfurt statt²⁰⁸.
- (205) Laut der von Ibiden zur Verfügung gestellten Mitschrift sowie der Zusammenfassung von Tokai wurde im Verlaufe der Diskussion u. a. die Umsetzung der vereinbarten Preisanhebungen analysiert. Die Schlussfolgerung lautete, dass eine für den 1. März 1995 vorgesehene Erhöhung im Wesentlichen durchgesetzt worden sei. Allgemein herrschte die Auffassung vor, dass die lokalen Treffen zu funktionieren begannen und der Zeitpunkt für Erhöhungen geeignet sei („wir bestätigten, dass dieses Jahr die beste Zeit für eine Erhöhung des Preises ist und wir keine neue Chance erhalten, wenn wir diese verpassen“ (Orig. Englisch). Aufgrund der Wechselkursschwankungen wurde eine dringliche Erhöhung um 5 %-10 % ab 1. Juni 1995 beschlossen. Zu den weiteren Themen gehörten ein neuer Vorschlag von SGL, die Aufschläge für Rundprofile zu überprüfen, sowie ein Überblick über bestimmte Probleme auf den nationalen Märkten (Frankreich, Italien, Deutschland, Vereinigtes Königreich, Nordeuropa, Spanien, Portugal, sonstige Regionen)²⁰⁹.
- (206) Die Frage der Geheimhaltung der Treffen wurde wie folgt behandelt:

²⁰⁶ Besser funktionierte es im Vereinigten Königreich (I(3), Anh. 4).

²⁰⁷ TTS, S. 9.

²⁰⁸ LCLS, Anh. 6, S. 3; TCSS, S. 20, Anh. 5, Anh. 7; TTS, S. 10, Anh. 10; I(3), Anh. 4. SGLS, Anh. 6, S. 3 beziehen sich höchstwahrscheinlich auch auf dieses Treffen. Laut LCLS war SGL der Gastgeber, Toyo Tanso nach Aussagen von TCSS, LCL laut TTS. LCL hat eine von Herrn [**Angestellter von LCL**] angefertigte interne Mitschrift „Preissituation in Europa, 14.3.95“ sowie seine Reisekostenabrechnung vorgelegt. Von Toyo Tanso wurde eine Kopie der Hotelrechnung von Herrn [**Angestellter von Toyo Tanso**] übergeben. Ibiden hat eine angeblich von Tokai erhaltene Mitschrift des Treffens zur Verfügung gestellt. Von Tokai wurde eine Zusammenfassung der Diskussionen zusammen mit Folgendem vorgelegt:

- Aufstellung über die unabhängigen Vertriebshändler (angeblich von SGL zusammengestellt)
- Liste der Firmennamen der Vertragshändler von Funkenerosions-Graphiten (die angeblich von SGL zusammengestellt wurde); und
- Formel für die Preiskalkulation von Rundprofilen (angeblich von SGL erarbeitet).

²⁰⁹ I(3), Anh. 4; TCSS, S. 20, Anh. 5.

„Geheimhaltung

- Nennung der Unternehmen mit Codenamen (T=TC, S=Intech, P=LCL, G=TT, B=SGL)

- Bestätigung der privaten Tel.- und Fax-Nr. der Teilnehmer

- Teilnehmer an lokalen Treffen sind zu begrenzen und festzulegen (grundsätzlich 1 Teilnehmer je Unternehmen)²¹⁰.

- (207) Die Mitschrift des Treffens von LCL bestätigt die erfolgreiche Durchsetzung der Preiserhöhungen in verschiedenen europäischen Ländern und die aus Gründen der Wechselkursschwankungen vorgenommenen Angleichungen. Ferner wird darin eine Erhöhung der LCL-Preise für den 1. April empfohlen, und sie enthält Anmerkungen zu den durch die niedrigen Preise von UCAR in Italien entstandenen Probleme²¹¹.
- (208) Das fünfte europäische Treffen fand in Mönchengladbach am 25./26. September 1995 statt²¹².
- (209) Anders als die fünf bei den vorhergehenden Treffen vertretenen Unternehmen war Ibiden zum ersten Mal direkt vertreten. Aus der von Tokai vorgelegten Zusammenfassung des Treffens (auf der Grundlage der auf dem Treffen angefertigten handschriftlichen Notizen) und des auf dem Treffen angefertigten Protokolls von Ibiden geht hervor, dass die Preiserhöhungen für Funkenerosions-Graphite in Deutschland, Frankreich, Italien und im Vereinigten Königreich erfolgreich verliefen, während die Erhöhungen für Strangguss und Universalgraphit in Skandinavien nur mit begrenztem Erfolg durchgesetzt werden konnten. Daher wurde für diesen Markt ein lokales Treffen einberufen, auf dem die zwischen den Vertragshändlern von Ibiden und Toyo Tanso entstandenen Probleme erörtert werden sollten.
- (210) Laut diesen Notizen lag der Schwerpunkt des Treffens auf dem vorgeschlagenen Rabatt für Bearbeitungsbetriebe und Vertriebshändler. Der von SGL eingereichte Vorschlag, den Bearbeitungsbetrieben gewährten Rabatt von 20 % abzuschaffen, wurde angenommen. Sein Vorschlag, den den Vertriebshändlern von Funkenerosions-Graphiten gewährten Rabatt von 20 % zu verringern, wurde jedoch von den japanischen Unternehmen abgelehnt²¹³. Es wurde vereinbart, das Thema in einem

²¹⁰ I(3), Anh. 4.

²¹¹ LCLS, Anh. 6, S. 3.

²¹² SGLS, Anh. 6, S. 4; LCLS, Anh. 6, S. 4; IS, S. 9, Anh. ii.a; IS(T), Anh. b.6.iv; TCSS, S. 20-21, Anh. 5, Anh. 8; TTS, S. 10, Anh. 11. Ibiden legt das während des Treffens angefertigte Protokoll, verschiedene Tabellen über die Abmessungen und die physikalischen Eigenschaften von Spezialgraphit sowie über die Verkaufskanäle und die von Intech zugeschickte Tagesordnung vor. SGL, LCL und Toyo Tanso haben Reisekostenabrechnungen ihrer jeweiligen Vertreter eingereicht. Von Tokai wurde eine Zusammenfassung des Treffens zur Verfügung gestellt, beigefügt war Folgendes:
- Überarbeitete Liste der unabhängigen Vertragshändler (angeblich von SGL zusammengestellt);
- Eine Preiskalkulationsformel für Blockzuschnitte und Rundprofile (angeblich von LCL zusammengestellt); sowie
- Aufstellung der Verkaufskanäle (interner Bericht von Tokai auf der Basis der während des Treffens erhaltenen Informationen).

²¹³ Aus dem während des Treffens von Ibiden angefertigten Protokoll geht hervor, dass „SGL und LCL fast die gleichen Gedanken zu haben scheinen. Da sich die japanischen Hersteller auf lokale Vertriebshändler bzw. Bearbeitungsbetriebe stützen, müssen sie ernsthafte Überlegungen anstellen“ IS, S. 9, Anh. ii.a.

eigens zu dieser Frage geschaffenen kleinen Ausschuss am 17. Oktober zu behandeln und darüber dem internationalen Treffen in Seoul im Dezember 1995 Bericht zu erstatten. Ferner wurde der Vorschlag von LCL vertagt, die Aufschläge für Blockzuschnitte und Stangenmaterial zu überarbeiten. Das nächste (ordentliche) europäische Treffen wurde für den 26. März 1996 in Straßburg anberaumt (das Treffen fand dann jedoch am 7./8. Februar 1996 statt)²¹⁴.

- (211) Laut Notizen von Tokai schlug LCL vor, das Protokoll der Tagung zu führen, um einen Nachweis über die Beschlüsse zu haben. Dieser Gedanke wurde jedoch als zu riskant angesehen. SGL teilte mit, dass sich auch UCAR verpflichtet habe, die vereinbarten Preiserhöhungen durchzuführen und dass es (SGL) Conradty über die Kartellabmachungen auf dem Laufenden halten werde²¹⁵.
- (212) Die Sondersitzung (das sechste europäische Treffen) wurde von SGL am 17. Oktober 1995 in Frankfurt veranstaltet. Ibiden und Intech haben nicht teilgenommen²¹⁶.
- (213) Entsprechend der Zusammenfassung des Treffens von Tokai (auf der Grundlage der während des Treffens angefertigten handschriftlichen Notizen) handelte es sich dabei um eine Dringlichkeitssitzung, die einberufen wurde, um die Frage der Rabatte für Bearbeitungsbetriebe und Vertriebshändler von Funkenerosions-Graphiten wieder aufzunehmen. Es wurde beschlossen, die den Bearbeitungsbetrieben gewährten Rabatte von 20 % bis Januar 1997 auslaufen zu lassen und die den Vertriebshändlern von Funkenerosions-Graphiten gewährten Rabatte im Januar 1996 von 20 % auf 15 % zu senken²¹⁷. Für die Durchführung war die Zustimmung sowohl von UCAR als auch von Ibiden erforderlich²¹⁸. Ferner kam man überein, die Beschlüsse dem nächsten internationalen Treffen in Seoul mitzuteilen (Tokai erwähnt, dass sich SGL anbot, dies zu tun). Schließlich wurde Herr [...] gebeten, als Vertreter von Ibiden an den folgenden europäischen Treffen teilzunehmen.
- (214) Gastgeber des siebenten europäischen Treffens am 7./8. Februar 1996 in Paris war LCL. UCAR war zum ersten Mal vertreten²¹⁹. Die anderen sechs Unternehmen (siehe das fünfte europäische Treffen) nahmen ebenfalls teil.

²¹⁴ IS, S. 9, Anh. ii.a; TCSS, Anh. 5.

²¹⁵ TCSS, S. 20-21, Anh. 5.

²¹⁶ IS, Anh. ii.a; TCSS, S. 21, Anh. 5, Anh. 9. Tokai hat eine Zusammenfassung des Treffens anhand während des Treffens gemachter handschriftlicher Notizen zusammen mit Dokumenten des Treffens (Liste der unabhängigen Bearbeitungsbetriebe, die angeblich von SGL zusammengestellt wurde, sowie ein angeblich von Toyo Tanso angefertigtes Diagramm zur Entwicklung der Zielpreise und der tatsächlich erzielten Preise für Erzeugnisse der Gruppe I) zur Verfügung gestellt.

²¹⁷ Tokai hat die auf diesem Treffen vereinbarte Preisliste vorgelegt (Akte, S. 1016).

²¹⁸ Aus den Notizen des in Paris am 7./8. Februar 1996 abgehaltenen europäischen Treffens geht hervor, dass UCAR zur Referenz für die Preise für stranggepressten/Universalgraphit geworden ist und dass es schwierig ist, die Preise zu erhöhen, ohne dieses Unternehmen in Betracht zu ziehen (LCLS, Anh. 6, S. 4).

²¹⁹ SGLS, Anh. 6, S. 4; LCLS, Anh. 6, S. 4; IS, S. 9, Anh. A.1.ii.b; TCSS, S. 22, Anh. 5, Anh. 10; TTS, S. 11, Anh. 12; UCS, S. 6, Anh. i.b.4. Von LCL wurden die Tagesordnung des Treffens, eine Mitschrift des Treffens („Preissituation in Europa“, 9.2.1996), während des Treffens von Herrn [...] angefertigte handschriftliche Notizen sowie Reisekostenabrechnungen vorgelegt. Ibiden hat die folgenden mit diesem Treffen in Zusammenhang stehenden Dokumente eingereicht: i) interner Schriftwechsel zwischen den Herren [...] und [...] in Vorbereitung des Treffens, (ii) internes Protokoll des Treffens einschließlich Tagesordnung und Teilnehmerliste sowie (iii) eine Tabelle mit den Güteklassen für die einzelnen Anwendungen von Spezialgraphit (das interne Protokoll des Treffens wurde von Herrn [...] angefertigt). Tokai hat eine Zusammenfassung des Treffens auf der Grundlage von während des

- (215) Aus dem während der Zusammenkunft von Ibiden und UCAR angefertigten Protokoll sowie aus der Zusammenfassung des Treffens von Tokai (auf der Grundlage von während des Treffens gemachten Notizen) geht hervor, dass ein Vorschlag unterbreitet wurde, der für den Verkauf an Vertriebshändler von Funkenerosions-Graphiten und an Bearbeitungsbetriebe einen bis Juli 1997 geltenden Plan für die Rabattgewährung und für Preiserhöhungen vorsah. Im Gegensatz zu den Beschlüssen des internationalen Treffens von Seoul (30. November/1. Dezember 1995) wurde vorgeschlagen, das Programm für Preiserhöhungen bei Funkenerosions-Graphiten zu lockern und die Abschaffung von Rabatten für Bearbeitungsbetriebe zu beschleunigen. Die Rabatte für Vertriebshändler von Funkenerosions-Graphiten blieben bei 20 %. Tokai erklärt, dem Vorschlag wurde zugestimmt, doch das Protokoll von Ibiden scheint in dieser Hinsicht zögerlich zu sein²²⁰. Auch wird in der handschriftlichen Notiz von LCL von einem „Vorschlag zur Erhöhung“ (Orig. Französisch) gesprochen²²¹. Allerdings geht aus den Notizen von Ibiden hervor, dass die Unternehmen zumindest dem Grundsatz der Abschaffung der Rabatte für Bearbeitungsbetriebe für Strangguss/Universalgraphit zustimmten, jedoch darauf bestanden, den Rabatt von 20 % für Vertriebshändler von Funkenerosions-Graphiten beizubehalten²²².
- (216) Die Kommission besitzt ferner eine interne Preisankündigung von LCL (lediglich an die Tochtergesellschaften der Gruppe sowie Handelsvertreter verteilt) vom 5. Juli 1996, die beweist, dass LCL die Festlegungen des Treffens im Hinblick auf Rabatte für Vertriebshändler befolgte. In diesem Dokument erteilt LCL die Anweisung: „Die Rabatte für Vertriebshändler von Funkenerosions-Graphiten betragen unverändert max. 20 %. Der Bearbeitungsbetrieben gewährte Rabatt für Strangguss-Graphit und Graphit für den Ofenbau wird ab 1. Juli 1996 auf 12 % gesenkt“²²³.
- (217) Aus den Notizen von Ibiden und Tokai geht hervor, dass der von SGL unterbreitete Vorschlag, für den Verkauf in Europa obligatorisch die Landeswährung zu verwenden (Aufgabe von USD im Falle von LCL und von JPY im Falle der japanischen Lieferanten), auf das nächste europäische Treffen im September in Zürich vertagt wurde. Auch der Vorschlag von LCL (laut Ibiden auch von SGL), den Aufschlag für Stangenmaterial zu ändern, wurde verschoben²²⁴.

Treffens angefertigten Notizen sowie eine zu jener Zeit angeblich von LCL zusammengestellte Liste von Preiskalkulationen für Stangenmaterial zur Verfügung gestellt. UCAR legte während des Treffens angefertigte handschriftliche Notizen sowie während der Diskussion verwendete Schaubilder vor. Toyo Tanso und SGL haben die Reisekostenabrechnungen von Herrn [...] bzw. Herrn [...] zur Verfügung gestellt.

²²⁰ „Schließlich wie folgt geändert? jedoch keine Beschlüsse“ (Orig. Englisch) IS, S. 9, Anh. ii.b. UCAR, Tokai, Ibiden und LCL haben der Kommission die Aufstellung der sich aus dem Treffen ergebenden Preise zur Verfügung gestellt (Akte, S. 82, 688, 710, 1017, 1047-1048, 1326-1330, 1463).

²²¹ LCLS, Anh. 6, S. 4 (Akte, S. 688).

²²² IS, S. 9, Anh. ii.b; TCSS, S. 22, Anh. 5; UCS, S. 6, Anh. i.b.4. Toyo Tanso stellt in dieser Hinsicht fest: „SGL und LCL gewährten Bearbeitungsbetrieben Rabatte auf den Preis, der vom Endverbraucher verlangt wurde, während bei UCAR, dem einzigen Hersteller, der eine Preisliste veröffentlicht hat, sowohl für Bearbeitungsbetriebe als auch für Endverbraucher der gleiche Preis galt. SGL und LCL wollten ihren Preis für Bearbeitungsbetriebe auf den UCAR-Preis anheben und besprachen mit UCAR, wie sie dies erreichen könnten. Diese Diskussion betraf Toyo Tanso nicht, da Toyo Tanso nur Bearbeitungsbetriebe als Subauftragnehmer hat“ (Orig. Englisch). (TTS, S. 13).

²²³ Orig. Englisch. Akte, S. 865.

²²⁴ IS, S. 9, Anh. ii.b; TCSS, S. 22, Anh. 5.

(218) In allen Protokollen wird auch auf verschiedene Vereinbarungen verwiesen, lokale Treffen (in Italien, in Deutschland, im Vereinigten Königreich) abzuhalten, zudem werden Beschwerden über die Preise auf nationalen Märkten erwähnt²²⁵.

(219) Aus den Notizen von *Ibiden* ist der Standpunkt einiger Hersteller zu den Vereinbarungen ersichtlich:

Zu Tokai:

„Auf die Frage an Herrn [...] von Tokai, ob das Unternehmen den Preis festschreiben und mit anderen hinsichtlich Lieferung, Qualität, Service in Wettbewerb treten will, auch wenn wir überschüssiges Material haben, antwortet er, dass sich Tokai der Meinung von SGL anschließt. Festlegung der Marktanteile jedes Unternehmens, keine neuen Kunden. Der Grund besteht darin, dass es, angeführt von SGL, uns allen gelungen ist, auf dem europäischen Markt einen gegenüber anderen Gebieten 20 % höheren Preisanstieg durchzusetzen. Wettbewerb bringt nichts. (TT und LCL sind jedoch nach wie vor an einer Erhöhung des Volumens interessiert)“²²⁶.

Laut Aussage derselben Quelle erklärt LCL:

„LCL möchte die Preise erhöhen, bevor andere Unternehmen die Erhöhung ihrer Kapazität abgeschlossen haben. Die Preise gehen nach unten, wenn die Kapazität die Nachfrage übersteigt“²²⁷.

Im Hinblick auf die Haltung von *Ibiden* fragt sich der Vertreter dieses Unternehmens:

„1) Wie legen wir unsere lokale Strategie angesichts des Ergebnisses des Gipfeltreffens fest?

2) Inwieweit sollten wir andere einbeziehen?“²²⁸

(220) Die Einbeziehung von UCAR in die europäischen Treffen scheint sich sofort auf die Preise des isostatisch gepressten Graphits dieses Unternehmens ausgewirkt zu haben. Das geht aus den folgenden Dokumenten hervor, die sich im Besitz der Kommission befinden:

– Das von UCAR zur Verfügung gestellte Protokoll des 7. europäischen Treffens zeigt, dass sich der Preis für isostatische Strangguss-/Universalgraphitprodukte

²²⁵ *„Deutschland: [Angestellter von Intech] beklagt sich darüber, dass die tatsächlichen Preise für G1 niedriger als in der Preisliste angegeben sind (lokales Treffen findet statt)*

Italien: (...) SGL bittet IBI, Scumed zu kontrollieren.

(...)

IBI-> Wir waren nicht in der Lage, sie zu kontrollieren.

SGL-> Wir möchten, dass IBI Europe die Preise von IBI auf dem europäischen Markt einschließlich Italien kontrolliert.

IBI->?“ (Orig. Englisch) (IS, S. , Anh. ii.b).

²²⁶ *Orig. Englisch. IS, S. 9, Anh. ii.b.*

²²⁷ *Orig. Englisch. IS, S. 9, Anh. ii.b.*

²²⁸ *Bezieht sich auf die Einbeziehung der *Ibiden*-Handelsvertreter ([...]), die notwendig wäre, damit *Ibiden* die Vereinbarungen wirksam durchsetzen kann.*

der Gruppe I am 1. Januar 1996 (d. h. vor der Einbeziehung von UCAR in die Treffen) auf 46 DEM belief²²⁹.

- Aus dem genannten Protokoll sowie aus einer (von UCAR zur Verfügung gestellten) Gegenüberstellung der Preise von UCAR und SGL am 8. März 1996 geht hervor, dass die UCAR-Preise für Gruppe I bis zum 1. Juni 1996 auf 51 DEM steigen sollten²³⁰.
 - Eine von UCAR vorgelegte (undatierte) Liste seiner eigenen Preise auf verschiedenen europäischen Märkten zeigt, dass die Preise für das Produkt am 17. Juni 1996 zumindest im Vereinigten Königreich, in Frankreich und Deutschland auf 57 DEM angestiegen waren. Das bedeutet eine 24%ige Erhöhung gegenüber den Januar-Preisen²³¹.
- (221) Gastgeber des achten europäischen Treffens am 27. September 1996 in Zürich war (wahrscheinlich) Intech²³². Vertreten waren die gleichen sieben Unternehmen wie beim vorhergehenden Treffen.
- (222) Laut Aussage von Tokai unterbreitete SGL auf diesem Treffen Vorschläge für die Politik im folgenden Jahr: 1) keine Erhöhung des Marktanteils über den Preis; 2) keine weiteren unkontrollierten Lieferungen aus den USA oder Asien; 3) Konsultationen zu neuen oder zweifelhaften Anfragen; 4) Meldung von neuen Güteklassen, Größen und Vertretern; 6) Vertraulichkeit; 7) Unternehmen geben die Umsätze für jeden Kunden bekannt (der letztgenannte Punkt wird durch die Protokolle von Ibidem und UCAR bestätigt).
- (223) Die Notizen von Tokai sowie die seinerzeit angefertigten handschriftlichen Notizen von UCAR und Ibidem beweisen, dass ein allgemeiner Informationsaustausch erfolgte. Insbesondere wurde hervorgehoben, dass die Preiserhöhung vom Januar 1996 im Gegensatz zur Erhöhung vom Juni 1996 erfolgreich war. Allgemein betrachtet wurde jedoch das Preisanhebungsprogramm bis zu einem gewissen Grade als Erfolg gewertet²³³.
- (224) Aus denselben Quellen geht hervor, dass die Teilnehmer im Interesse der Konsolidierung der vereinbarten Preise ihren Vertretern auf dem internationalen

²²⁹ Akte, S. 82.

²³⁰ Akte, S. 82 und 153.

²³¹ Akte, S. 175-177. Die Preisliste trägt kein Datum; das auf den Seiten befindliche Fax-Datum ist der 1. Juli 1996.

²³² SGLS, Anh. 6, S. 5; LCLS, Anh. 6, S. 5; IS, S. 10, Anh. ii.c; TCSS, S. 22-23, Anh. 5, Anh. 11; TTS, S. 12, Anh. 13; UCS, S. 6, Anh. i.b.5. In der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte widerspricht Intech der (von LCL und Toyo Tanso vorgebrachten) Behauptung, das Unternehmen habe bei diesem Treffen den Vorsitz geführt, und gibt an, tatsächlich habe die Koordination bei SGL gelegen (wie von Tokai erwähnt). Ibidem hat die während des Treffens angefertigten handschriftlichen Notizen sowie eine Tabelle mit der Zuordnung der Sorten zu Gruppen vorgelegt. Von UCAR wurden die während des Treffens gemachten handschriftlichen Notizen, die Tagesordnung des Treffens sowie einige Begleitdokumente zur Verfügung gestellt. Tokai hat die Tagesordnung des Treffens, die angeblich von SGL angefertigt wurde, und eine Zusammenfassung der Diskussion (auf der Grundlage der auf dem Treffen gemachten Notizen) eingereicht. LCL, SGL und Toyo Tanso haben die Reisekostenabrechnungen ihrer Vertreter vorgelegt. Anm. Das Protokoll „Mémo interne de PhC vom 25.10.1996“, das LCLS dem Ergebnis eines Treffens in Bonn am 22. Oktober 1996 zuschreibt, entspricht ebenfalls den Schlussfolgerungen des Treffens von Zürich.

²³³ IS, S. 10, Anh. ii.c; TCSS, S. 22-23, Anh. 5, Anh. 11; UCS, S. 6, Anh. i.b.5. Laut Ibidem und UCAR war die Lage preislich im Vereinigten Königreich am besten.

Arbeitstreffen vorschlugen, 1997 Preiserhöhungen in Europa zu vermeiden und Steigerungen lediglich auf den japanischen und asiatischen Märkten vorzunehmen. Die vereinbarten Preise bestätigen, dass ab Januar 1997 keine Rabatte mehr für Bearbeitungsbetriebe gewährt wurden²³⁴.

- (225) Nach dem üblichen Informationsaustausch zu bestimmten Produkten und nationalen Märkten wurde das nächste Treffen für den 22. Mai 1997 anberaumt und sollte von UCAR organisiert werden.
- (226) Das neunte europäische Treffen fand am 21./22. Mai 1997 in Genf statt. Gastgeber war UCAR²³⁵. Die sieben Unternehmen, die beim vorherigen Treffen anwesend waren, nahmen daran teil.
- (227) Die auf dem Treffen von Ibi den angefertigten Notizen besagen, dass auf der Tagesordnung des Treffens drei Aspekte standen: Bedeutung der Kommunikation zwischen den Herstellern, Währungsfragen und Diskussion des Standes in jedem einzelnen Land.
- (228) Aus den Notizen von Ibi den und Tokai geht hervor²³⁶, dass Ibi den eindringlich ersucht wurde, sich für seine Sorte ET-10 zu einem Preisanhebungsprogramm zu verpflichten. Laut Aussage von Tokai wurde erkannt, dass es nicht möglich sei, den Preis für Graphit der Gruppe I weiter zu erhöhen, wenn sich Ibi den nicht an die Preisanhebungspläne hielte. Der größte Teil des Treffens war dieser Frage gewidmet²³⁷.
- (229) Tokai erklärt, die Unternehmen hätten beschlossen, ihren Vertretern auf dem internationalen Arbeitstreffen vorzuschlagen, die Preise in Asien und in den USA zu erhöhen; für Europa wurde eine 3%ige Steigerung im Jahre 1998 vorgeschlagen²³⁸.

²³⁴ Eine Kopie der vereinbarten Preise wurde von Tokai (Akte, S. 1019), Ibi den (S. 1037-1038) und UCAR (S. 88) zur Verfügung gestellt.

²³⁵ Siehe SGLS, Anh. 6, S. 6; LCLS, Anh. 6, S. 6; IS, S. 10, Anh. ii.d; IS(T), Anh. ii.d; TCSS, S. 23, Anh. 5; TTS, S. 12, Anh. 14; UCS, S. 6, Anh. i.b.6. Ibi den hat das auf dem Treffen angefertigte Protokoll vorgelegt. Tokai hat eine Zusammenfassung der Diskussionen (auf der Grundlage von auf dem Treffen gemachten Notizen) eingereicht. Von UCAR wurde die Tagesordnung des Treffens zur Verfügung gestellt. SGL, LCL, Toyo Tanso und UCAR haben Reisekostenabrechnungen vorgelegt.

²³⁶ IS, S. 10, Anh. ii.d; IS(T), Anh. ii.d; TCSS, S. 23, Anh. 5.

²³⁷ Herr [...], Vertreter von Ibi den bei diesem Treffen, führt im Protokoll an: „SGL drängte mich, unseren Plan für Preiserhöhungen vorzulegen, ich aber erklärte SGL, dass wir zuerst die Situation bestätigen wollen ([Angestellter von Ibi den] schrieb: Gute Antwort)

Da IBI Euro mit Bearbeitungsbetrieben nicht direkt etwas zu tun hat, erklärte ich, dass wir zuerst den Stand klären wollen. Andere Mitglieder bestehen darauf, dass IBI alle gegenwärtigen Verkaufspreise offen legt, und auch sie würden ihre Preise nennen. Sie wollen Preisinformationen austauschen. Sollten wir das tun? Antwort erforderlich. ([Angestellter von Ibi den] schrieb: Wir sollten lieber höhere und nicht unsere tatsächlichen Preise nennen. Die Preise der Anderen müssen auch hoch sein)

Im Hinblick auf die gegenwärtige Position von IBI Euro (Versuch, den Marktanteil fortan zu erhöhen), denke ich, dass die Teilnahme an dem Treffen nicht nutzbringend ist. Wäre für uns die ideale Lösung, an dem Treffen nicht teilzunehmen, sondern Einzelgespräche zu führen? ([Angestellter von Ibi den] schrieb: Das wäre eine der Möglichkeiten, die wir wählen könnten, aber...)“ (IS, S. 10, Anh. ii.d.).

Später heißt es jedoch: „ATAL tritt jetzt mit allen Graphitlieferanten in Kontakt, um nach Quellen zu suchen. Die von ATAL geforderten IBI-Preise (liegen unter den Zielpreisen) könnten ein Problem sein ([Angestellter von Ibi den] schrieb: IBI muss die Preise erhöhen)“ (Orig. Englisch). (IS, S. 10, Anh. ii.d.).

²³⁸ TCSS, S. 23, Anh. 5.

- (230) Im Zusammenhang mit der Währungsfrage behauptet Tokai, dass ungeachtet des Widerstandes der japanischen Hersteller vereinbart wurde, die Rechnungen in der jeweiligen europäischen Währung auszustellen. Laut Tokai wurde der Vorschlag von UCAR zu Aufschlägen auf Blockzuschnitte und Stangenmaterial jedoch abgelehnt²³⁹.
- (231) Das Protokoll von Ibi den enthält nähere Angaben zu Diskussionen über Schwierigkeiten, die sich in bestimmten Ländern ergaben²⁴⁰.
- (232) Gastgeber des letzten europäischen Treffens war Toyo Tanso am 26. November 1997 in Straßburg. UCAR nahm an diesem Treffen nicht teil, und auch Intech war möglicherweise abwesend²⁴¹.
- (233) Das von Ibi den und LCL während des Treffens verfasste Protokoll sowie die Notizen von Tokai zu dem Treffen besagen, dass gemäß dem auf dem internationalen Treffen in London am 19. September 1997 gefassten Beschluss die Teilnehmer damit einverstanden waren, ab 1. März 1998 eine Preiserhöhung um 5 % für alle Güteklassen vorzunehmen. Somit kam es zur Überarbeitung der Produktklassifikation („Aufschlüsselung nach Produktgruppen“) und zu einer Anhebung der Zielpreise²⁴². Toyo Tanso bestreitet, dass zu diesem Anlass ein Beschluss über eine Preiserhöhung gefasst wurde²⁴³.
- (234) Laut Notizen von Ibi den und Tokai wurde ferner bestätigt, dass die Preise auf dem asiatischen Markt zwei Jahre lang nicht angehoben wurden. Ungeachtet der wiederholten ernsten Forderungen seitens der europäischen Hersteller bestand zwischen den asiatischen und den europäischen Marktpreisen ein Unterschied von

²³⁹ Die offiziellen Aufschläge für Stangenmaterial bleiben bei 45 % für Durchmesser von 100 mm und darüber sowie bei 100 % für Durchmesser unter 100 mm (TCSS, S. 23, Anh. 5).

²⁴⁰ „Deutschland: SGL 1995 Erhöhung um 15 %. 1996 keine. CIP erhöht den Marktanteil durch Senkung der Preise. Vor allem auf dem HP-Markt durch deutlich niedrige Preise.
(...)

Frankreich: (...) LCL – keine Preiserhöhung in Frankreich. Marktnachfrage geht zurück.

TT ist der gleichen Meinung

(...)

Skandinavien: (...) IBI war nicht in der Lage, AK-Maskin zu kontrollieren (...)“ (IS, S. 10, Anh. ii.d).

²⁴¹ LCLS, Anh. 6, S. 6; IS, S. 11, Anh. ii.e; IS(T), Anh. a1.i.q; TCSS, S. 24, Anh. 5, Anh. 12; TTS, S. 13, Anh. 15; UCS, S. 6. Von LCL wurden eine interne Mitschrift von Herrn [Angestellter von LCL] vom 28.11.1997 sowie die Reisekostenabrechnung von Herrn [Angestellter von LCL] zur Verfügung gestellt. Ibi den hat das von Herrn [...] verfasste interne Protokoll des Treffens einschließlich einer Liste der Preise von Funkenerosions-Graphiten sowie einer E-Mail von Herrn [...] vom 11.2.1998 mit einer Zusammenfassung des Protokolls vorgelegt. Von Tokai wurden eine Zusammenfassung des Treffens auf der Grundlage von auf dem Treffen angefertigten Notizen, die angeblich von Toyo Tanso erstellte Tagesordnung des Treffens sowie eine Reihe von Arbeitsdokumenten (Aufschlüsselung nach Produktgruppen und eine angeblich von Toyo Tanso erstellte Preisliste) eingereicht. Toyo Tanso hat eine Reisekostenabrechnung vorgelegt. Von UCAR wurde eine vorläufige Tagesordnung des Treffens zur Verfügung gestellt.

²⁴² LCLS, Anh. 6, S. 6; IS, S. 11, Anh. ii.e; TCSS, S. 24, Anh. 5. Die Übersicht über die vereinbarten Preise wurde von Tokai zur Verfügung gestellt (Akte, S. 1047-1048, 1052), Ibi den (S. 1353-1354), LCL (S. 710-711).

²⁴³ TTS, S. 13. Es kann allerdings festgestellt werden, dass die Preise von SGL ab März 1998 dem auf dem Treffen vereinbarten Niveau entsprechen (Akte, S. 3045-3048: z. B. Gruppe I Strangguss/Universalgraphit an Endnutzer zu 54 DEM, Funkenerosions-Graphite an Endnutzer zu 66 DEM).

30 %. Die japanischen Hersteller erklärten, dass sich Toyo Tanso bereits verpflichtet habe, diese Frage in die Hand zu nehmen²⁴⁴.

- (235) Tokai berichtet außerdem, dass mit Ausnahme von Ibiden alle Teilnehmer den Beschluss bestätigt haben, in europäischen Währungen zu verkaufen²⁴⁵. Die europäischen Hersteller beklagen sich, dass sie die Niedrigpreise von NSC/NSCC nicht mehr akzeptieren können und ersuchen die japanischen Hersteller, die Verantwortung für deren Kontrolle zu übernehmen. Wie bereits auf dem internationalen Treffen führt Toyo Tanso an, dass diese einen geringeren Lieferumfang als den tatsächlichen angegeben hätten.
- (236) Im Protokoll von Ibiden werden die Diskussionen zur Situation auf den einzelnen Märkten ausführlich beschrieben (Asien, Frankreich, Luxemburg, Deutschland, Vereinigtes Königreich, Italien, Spanien und Schweden). Besonders erwähnt werden die Beschwerde von LCL, dass „das Treffen zwar in Ordnung sei, doch eine Kontrolle der Umsetzung der Ergebnisse stets ausbleibe“, sowie die Schwierigkeiten mit dem unabhängigen Vertriebshändler „Albert Denis“, im Verbindung mit welchem SGL Abhilfemaßnahmen fordert²⁴⁶. In dieser Hinsicht erklärt Herr [Angestellter von Ibiden] in einer E-Mail vom 11.2.1998, „es sei die Frage behandelt worden, dass Albert Denis in Spanien und Italien zu einem niedrigeren Preis verkaufe. Doch da NSC kein Mitglied sei, wurde die Diskussion nicht fortgesetzt. SGL wandte sich gegen eine Teilnahme von NSC²⁴⁷. In den Berichten von Ibiden und LCL wird ferner auf eine heiße Debatte zwischen LCL und Tokai zu dem italienischen Vertriebshändler „ATAL“ verwiesen²⁴⁸.

III) Lokale Zusammenkünfte und Kontakte

- (237) Tokai erklärt, man habe es für notwendig erachtet, Treffen zu organisieren, um die Lage in jedem Land zu besprechen, da die Vertreter auf den europäischen Zusammenkünften keine ausreichenden Informationen zu den besonderen örtlichen Gegebenheiten erhalten konnten. Dementsprechend wurde auf dem europäischen Treffen vom 18. Oktober 1994 vereinbart, lokale Zusammenkünfte in Italien, Deutschland, Spanien und Frankreich abzuhalten²⁴⁹.
- (238) Laut Tokai ging es auf den lokalen Treffen darum, auf lokaler Ebene das umzusetzen, was auf den internationalen und europäischen Treffen beschlossen worden war, und

²⁴⁴ IS, S. 11, Anh. ii.e; TCSS, S. 24, Anh. 5.

²⁴⁵ Laut Tokai wurde von SGL vorgeschlagen, mit der Schaffung der Währungsunion ECU als einzige Währung für Rechnungen zu verwenden (TCSS, S. 24, Anh. 5).

²⁴⁶ „*** Abhilfemaßnahme im Zusammenhang mit AD ***
Da es sich bei Albert Denis um einen unabhängigen Vertriebshändler handelt, kontrolliert niemand in Europa. NSC soll in Japan kontrolliert werden. (SGL) TT (Wichtigster Anteilseigner in Japan) sollte bei dieser Maßnahme das Wort führen.(SGL)“ (IS, S. 11, Anh. ii.e).

²⁴⁷ Orig. Englisch. IS(T), Anh. a1.i.q.

²⁴⁸ Nach Aussage beider Quellen verlor der italienische Markt aufgrund der Beendigung der Verbindung zwischen Tokai und dem örtlichen Vertriebshändler ATAL seine Stabilität. LCL erwähnt ferner, Italien böte eine „starke Konkurrenz bei Strangguss durch Il Carbonio/ Conrady/ UCAR“ („forte concurrence Il Carbonio/ Conrady/ Ucar en coulée continue“ (Orig. Französisch) (LCLS, Anh. 6, S. 6; IS, S. 11, Anh. ii.e; IS(T), Anh. a1.i.q).

²⁴⁹ TCSS, S. 24-25. Wie im Weiteren jedoch zu sehen sein wird, fand eine Reihe von Zusammenkünften in Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich vor diesem Zeitpunkt statt, d. h. mindestens ab Anfang 1993.

insbesondere Informationen zu Bezeichnungen und Preisen von Güteklassen zu erhalten, diese Preise gegebenenfalls zu korrigieren sowie eine Bestandsaufnahme von Abnehmern und ihren jeweiligen Zulieferern vorzunehmen. Die örtlichen Niederlassungen der Unternehmen wählten die Vertreter aus, die an den Zusammenkünften teilnehmen sollten, wobei Namen und Anzahl je nach Land variierten²⁵⁰.

- (239) UCAR erläutert ferner: *„Ursprung, Art und Umfang der Kontakte auf nationaler Ebene unterschieden sich je nach den örtlichen Gegebenheiten. Anfangs dienten solche Kontakte vor allem dazu, Ansichten zu den Marktbedingungen auszutauschen und sich allgemein zur Notwendigkeit der Vermeidung von Preiskriegen zu verständigen. Ab etwa 1992 änderte sich der Charakter der verschiedenen Kontakte in den Ländern. Auf nationaler Ebene wurden sie in einen Rahmen integriert, der auf europäischer Ebene koordiniert wurde. Bei den Kontakten zwischen Wettbewerbern standen ab diesem Zeitpunkt die Durchsetzung und Überwachung von Preisen im Vordergrund, die auf höherer Ebene in den einzelnen Organisationen der Wettbewerber vereinbart worden waren“*²⁵¹.
- (240) Nach übereinstimmenden Angaben von Tokai und UCAR fanden in fünf Ländern lokale Treffen statt: Frankreich, Deutschland, Italien, Vereinigtes Königreich und Spanien. Laut Tokai wurden die Treffen in Frankreich und Spanien meist von LCL, in Deutschland von SGL und in Italien von Tokai koordiniert²⁵².
- (241) Wie im Weiteren noch näher ausgeführt, verfügt die Kommission jedenfalls über Informationen zu lokalen Treffen in Frankreich (Angaben überwiegend von SGL, LCL und Toyo Tanso), Deutschland (Angaben von SGL, LCL, Ibiden, Tokai und Toyo Tanso), Italien (Angaben hauptsächlich von SGL, LCL, Tokai und UCAR) und dem Vereinigten Königreich (Angaben von SGL und LCL) sowie über einige Erklärungen zu Zusammenkünften in Spanien und Schweden.
- (242) Ibiden gibt an, nicht an lokalen Treffen teilgenommen zu haben. Man sei jedoch im Allgemeinen über diese Treffen auf dem Laufenden gehalten worden, in erster Linie durch Intech, [...], und gelegentlich durch seine [...] Vertriebshändler²⁵³.

1) Zusammenkünfte zum italienischen Markt

- (243) Tokai hat englischsprachige Übersetzungen von handschriftlichen Notizen vorgelegt, die von seinen Vertretern auf den Zusammenkünften angefertigt wurden. Diese Notizen belegen, dass SGL durch seine italienische Tochter Risomessa, LCL durch seine italienische Tochter Il Carbonio, Tokai durch seine Tochter Tokai Carbon Europe S.R.L., Toyo Tanso und Intech (nicht bei allen Treffen anwesend) praktisch an allen Zusammenkünften teilnahmen²⁵⁴. Diese Teilnehmerangaben werden von den Aussagen von SGL²⁵⁵, LCL²⁵⁶ und Toyo Tanso zu den Zusammenkünften in Italien

²⁵⁰ TCSS, S. 24-25.

²⁵¹ Orig. Englisch, UCS, S. 6.

²⁵² TCSS, S. 25; UCS, S. 6. Anm.: Die europäische Tokai-Tochter Tokai Carbon Europe hat ihren Standort in Italien.

²⁵³ IS, S. 11.

²⁵⁴ TCSS, S. 25-29; Anh. 13.

²⁵⁵ SGLS, Anh. 8.

²⁵⁶ LCLS, Anh. 10.

bestätigt²⁵⁷. UCAR behauptet, an Gruppentreffen ab dem zweiten Halbjahr 1996 teilgenommen zu haben²⁵⁸. Allerdings verfügen Tokai und LCL über Aufzeichnungen, denen zufolge UCAR an solchen Treffen ab dem 20. März 1996 teilnahm. Darüber hinaus gesteht UCAR ein, dass Vertreter der lokalen Managementebene von SGL und UCAR „seit Anfang der neunziger Jahre“ regelmäßig miteinander telefonierten oder sich zu Besprechungen trafen (etwa einmal monatlich)²⁵⁹.

- (244) Nach Auskunft von Toyo Tanso ging die Initiative für alle Zusammenkünfte von SGL oder LCL aus, die auch die Organisation übernahmen²⁶⁰. UCAR gibt an, sein Geschäftsführer vor Ort sei von Herrn [...] von SGL zur Teilnahme an Gruppentreffen gezwungen worden²⁶¹. SGL hingegen stellt fest, dass die Organisation normalerweise in den Händen von Herrn [...] von Tokai Carbon Europe S.R.L. lag²⁶².
- (245) Nach Angaben von UCAR, LCL und SGL²⁶³ war es auf den Zusammenkünften üblich, die Größe des Marktes zu ermitteln, indem ein Rechner herumgereicht wurde, in den jeder Teilnehmer das Umsatzvolumen seines Unternehmens bei isostatisch gepressten Erzeugnissen eingab. Damit war gewährleistet, dass keiner die einzelnen Unternehmenszahlen sah, sondern nur die Gesamtumsätze auf dem italienischen Markt. UCAR erläutert ferner, dass die Teilnehmer auch angaben, welche Preise sie ihren einzelnen Abnehmern für isostatisch gepresste Erzeugnisse angeboten hatten, und dass es häufig zu Auseinandersetzungen über Preissenkungen kam. Zu einem bestimmten Zeitpunkt kamen (weiterhin laut UCAR) die Teilnehmer überein, auch die Verkäufer an den Besprechungen zu beteiligen, um dem Verkaufspersonal klarzumachen, wie wichtig es war, sich an die Preisvorgaben zu halten, die sie von ihren Vorgesetzten erhielten²⁶⁴.
- (246) Nach Auskunft von SGL fand die erste italienische Zusammenkunft Ende 1993 auf Einladung von Herrn [**Angestellter von Tokai**]²⁶⁵ statt. Ihr Zweck war eine Bestandsaufnahme des italienischen Marktes für Funkenerosions-Graphite. Zur Ermittlung der tatsächlichen Größe des Marktes habe Herr [**Angestellter von Tokai**] eine Tabelle mit Kunden und Preisen verteilt (SGL hat bei dieser Gelegenheit angefertigte handschriftliche Notizen vorgelegt). Eine Teilnehmerliste stellt das Unternehmen nicht zur Verfügung²⁶⁶.
- (247) LCL, Tokai und Toyo Tanso behaupten, die erste italienische Zusammenkunft habe eigentlich 1994 in Mailand stattgefunden (laut LCL am 3. Juni, laut Toyo Tanso in den ersten Monaten des Jahres). LCL erwähnt, es sei hauptsächlich um Fragen im

²⁵⁷ TTS, S. 25.

²⁵⁸ UCS, S. 9.

²⁵⁹ UCS, S. 7. UCAR gibt nicht näher an, ob diese telefonischen Kontakte isostatisch gepresstes oder stranggepresstes Graphit betrafen (siehe Abschnitt 1.4.2 unten).

²⁶⁰ TTS, S. 25.

²⁶¹ UCS, S. 7. Sowohl UCAR als auch SGL bestätigen, dass er sich weigerte, an den Gruppentreffen teilzunehmen (SGLS, Anh. 8).

²⁶² SGLS, Anh. 8.

²⁶³ SGLS, Anh. 8; LCLS, Anh. 10 S. 2-3; UCS, S. 9.

²⁶⁴ UCS, S. 9.

²⁶⁵ Herr [**Angestellter von Tokai**] und Tokai gründeten 1994 die Tokai Carbon Europe S.R.L., die seither der alleinige Vertriebshändler für die Produkte von Tokai Carbon in Italien ist (TC(2), S. 1).

²⁶⁶ SGLS, Anh. 8, Anlage 1.

Zusammenhang mit Graphit für die funkenerosive Bearbeitung (EDM) gegangen, und fügte eine Präsentation der Unternehmen und ihrer Vertriebshändler bei²⁶⁷.

(248) Zu weiteren Zusammenkünften in Italien sind folgende Daten und Orte bekannt:

- 17. November 1994 in Trezzo²⁶⁸: Im Mittelpunkt standen EDM-Fragen sowie die Aufschlüsselung nach Güteklassen und die Festlegung von Preisen²⁶⁹. Ibidem wurde (über Intech) gebeten, seine Vertriebshändler aufzufordern, sich an die Beschlüsse der Zusammenkunft zu halten²⁷⁰; laut Tokai waren weitere Treffen geplant, und zwar am 16. Dezember und im Januar 1995 (zu Preisen für Strangguss-/Universalgraphit – CC/GP - und unter Einbeziehung von UCAR).
- 16. Dezember 1994 in Linate²⁷¹: Es ging um EDM- und CC-Fragen.
- 10. Februar 1995 in Trezzo²⁷²: Hauptthema waren CC/GP-Fragen; es wurde eine neue Preisanhebung vereinbart. Intech nahm nicht teil, und UCAR war zwar eingeladen, sagte aber ab. Daraufhin wurde SGL/Risomessa beauftragt, UCAR über das Ergebnis der Zusammenkunft zu informieren.
- 5. Mai 1995 in Linate²⁷³: Präsentation und Analyse von UCAR durch SGL.
- 4. Juli 1995 in Mailand²⁷⁴: Es wurde ein Aufstellung der Marktanteile und Preise für EDM-Graphit verteilt.
- 26. Juli 1995 in Trezzo²⁷⁵: Die im Juni 1995 begonnene Preiserhöhung sollte bis Ende 1995 abgeschlossen sein; Tokai erklärt ferner, dass hier nur EDM-Themen zur Sprache kamen, da UCAR erneut trotz vorheriger Zusage nicht anwesend war. SGL wurde beauftragt, sich mit diesem Vorfall zu befassen. Es wurde eine Liste der sechzehn größten Abnehmer aufgestellt und vereinbart, die jeweiligen Anteile am Absatz „einzufrieren“. Zur nächsten Besprechung wollte jeder Teilnehmer auch eine Aufstellung von Unterhändlern und Markennamen mitbringen.

²⁶⁷ LCLS, Anh.10, S. 1; TCSS, S. 25, Anh. 13; TTS, S. 24.

²⁶⁸ SGLS, Anh. 8, S. 1; LCLS, Anh. 10, S. 1; IS, S. 12, Anh. a.1.iii.d; TCSS, S. 26, Anh. 13. Tokai hat während der Besprechung angefertigte handschriftliche Notizen bereitgestellt. Ibidem hat einen während der Besprechung am 23. November 1994 angefertigten Bericht bereitgestellt.

²⁶⁹ LCLS, Anh. 10, S. 1; TCSS, S. 26, Anh. 13.

²⁷⁰ IS, S. 12, Anh. a.1.iii.d; TCSS, S. 26, Anh. 13.

²⁷¹ LCLS, Anh. 10, S. 1.

²⁷² TCSS, S. 26, Anh. 13-14. Tokai hat während der Besprechung angefertigte handschriftliche Notizen und weitere Unterlagen bereitgestellt, z. B. eine Liste der Standardblockgrößen (von SGL, LCL, Intech, Toyo Tanso und Ibidem an Tokai übermittelt) und ein Verzeichnis von EDM-Güteklassen.

²⁷³ LCLS, Anh. 10, S. 2.

²⁷⁴ SGLS, Anh. 8, S. 2, Anh. 2. Das Unternehmen stellt die seinerzeit festgelegte Aufschlüsselung nach Produktgruppen und eine Preisübersicht zur Verfügung.

²⁷⁵ LCLS, Anh. 10, S. 2; TCSS, S. 27, Anh. 13 und Anh. 15. Tokai hat während der Besprechung angefertigte handschriftliche Notizen sowie eine Aufstellung mit der Aufschlüsselung nach Produktgruppen und den Mindestpreisen der Erzeugnisse bereitgestellt. Ibidem legte eine Zusammenfassung des Treffens vor.

- 19. Januar 1996 in Trezzo²⁷⁶: Tokai erwähnt eine Vereinbarung über Preiserhöhungen ab Januar 1996 sowie die Offenlegung von Unterhändlern und Lieferungen der Unternehmen.
- 20. März 1996 in Mailand²⁷⁷: Intech nahm nicht teil, UCAR dagegen war erstmals vertreten (würde an den meisten folgenden Besprechungen teilnehmen). Die Aufschläge auf Zuschnitte und Rundprofile wurden festgelegt. Tokai erwähnt außerdem eine Abmachung zu Preiserhöhungen ab Juli 1996 und dass es auf der nächsten Zusammenkunft im Juli um CC/GP-Fragen gehen sollte.
- 10. Juli 1996 in Bottanucco²⁷⁸: Laut Tokai wurde bestätigt, dass die im Juli 1996 begonnene Preiserhöhung bis Jahresende abgeschlossen sein sollte. Ibiden und SGL fügen hinzu, dass die Teilnehmer versucht haben, die Größe des Marktes anhand einer Auflistung ihrer wichtigsten Abnehmer zu ermitteln.
- 18. Oktober 1996 in Linate²⁷⁹ (nur mit SGL/Risomessa, LCL/Il Carbonio und UCAR): Austausch von Informationen zu Preisen und Mengen; eine spezielle Abmachung kam nicht zustande. LCL erinnert sich, dass UCAR aufgefordert wurde, sich an die Preise zu halten.
- 18. November 1996 in Mailand²⁸⁰: Tokai erwähnt, dass CC/GP-Fragen im Mittelpunkt standen bei gleichzeitiger Absprache zu Endnutzerpreisen und Nichtgewährung von Rabatten (der für Januar 1997 geplante Beginn der Preisanhebung wurde wegen der schwachen Wirkung der im Juli 1996 angelaufenen Preiserhöhung verschoben). Tokai und LCL erinnern sich ferner, dass SGL, LCL und Toyo Tanso darüber klagten, dass einige UCAR-Preise zu niedrig waren (das Unternehmen wurde erneut aufgefordert, sich an die abgesprochenen Preise zu halten) und dass Informationen zur Marktlage ausgetauscht wurden.
- 6. Mai 1997 in Linate (Intech nahm nicht teil)²⁸¹: Den Erklärungen von Tokai und LCL zufolge wurden bei diesem Anlass keine besonderen Entscheidungen getroffen.

(249) Als die US-amerikanischen und europäischen Wettbewerbsbehörden ihre Untersuchungen zu Graphitelektroden aufnahmen, beschlossen die Teilnehmer nach Auskunft von Tokai, keine Zusammenkünfte mehr in Italien durchzuführen²⁸².

²⁷⁶ LCLS, Anh. 10, S. 2; TCSS, S. 27, Anh. 13. Tokai hat auf dieser Zusammenkunft angefertigte Notizen vorgelegt.

²⁷⁷ LCLS, Anh. 10, S. 3; TCSS, S. 27, Anh. 13. Tokai hat auf dieser Zusammenkunft angefertigte Notizen vorgelegt. Von LCL ist eine Zusammenfassung der Besprechung vorgelegt worden.

²⁷⁸ SGLS, Anh. 8, S. 2; LCLS, Anh. 10, S. 3; TCSS, S. 28, Anh. 13. Diese Zusammenkunft gehört vermutlich zu den drei Gruppentreffen, an denen UCAR nach eigenen Angaben im zweiten Halbjahr 1993 teilgenommen hat (UCS, S. 9).

²⁷⁹ LCLS, Anh. 10, S. 4; UCS, S. 9, Anh. I.D. UCAR hat die Reisekostenabrechnung seines Vertreters vorgelegt.

²⁸⁰ LCLS, Anh. 10, S. 4; TCSS, S. 28, Anh. 13. Diese Zusammenkunft gehört vermutlich zu den drei Gruppentreffen, an denen UCAR nach eigenen Angaben im zweiten Halbjahr 1993 teilgenommen hat (UCS, S. 9). Tokai hat auf dem Treffen angefertigte Notizen bereitgestellt.

²⁸¹ SGLS, Anh. 8, S. 2; LCLS, Anh. 10, S. 5; TCSS, S. 25, 29, Anh. 13.

²⁸² TCSS, S. 25.

- (250) Toyo Tanso hat zwar seine Teilnahme an „fünf oder sechs“ Zusammenkünften in Italien zwischen Anfang 1994 und 1996 zugegeben, aber bestritten, dass auf diesen Zusammenkünften überhaupt Entscheidungen zur Anhebung von Preisen getroffen wurden²⁸³.
- (251) Die Kommission ist im Besitz folgender Dokumente, die die Umsetzung von Kartellabmachungen speziell für den italienischen Markt belegen:
- Der auf dem vierten europäischen Treffen (Frankfurt, 14. März 1995) angefertigte Bericht (vorgelegt von Ibiden) enthält eine Analyse des italienischen Markts, in der es heißt: „Der neue Preis für EDM wurde planmäßig eingeführt“²⁸⁴.
 - Ein Austausch von Faxmitteilungen zwischen Herrn [...] von Ibiden und Herrn [...] von Tokai vom 9. November 1995 (vorgelegt von Ibiden). Die beiden Unternehmen tauschten Informationen aus und stimmten ihre Aktivitäten zur Anhebung der Preise gegenüber den unabhängigen Vertriebshändlern (Scumed, CIP, Casartelli) auf dem italienischen Markt ab²⁸⁵.
 - Ein Fax vom 29. Juni 1997 von Herrn [...] an Herrn [...] von Ibiden (bereitgestellt von Ibiden). Das Fax enthält ein Schreiben von [...] an [...] (Ibiden-Vertriebshändler in Italien), mit dem dieses Unternehmen angehalten werden sollte, seine Preise an das Mindestniveau des Kartells anzupassen. Dem Inhalt voran geht folgende Anweisung: „BITTE BEHANDELN SIE DIESE MITTEILUNG ALS STRENG GEHEIM UND VERTRAULICH UND VERNICHTEN SIE SIE UNVERZÜGLICH, NACHDEM SIE SIE GELESEN HABEN“ („PLEASE TREAT THIS MESSAGE AS TOP SECRET AND STRICTLY CONFIDENTIAL AND PLEASE ABANDON IT JUST AFTER YOU READ!!“) ²⁸⁶.

2) Zusammenkünfte zum deutschen Markt

- (252) Die Kommission hat Kenntnis von Kontakten zwischen Wettbewerbern auf dem deutschen Markt ab Herbst 1993²⁸⁷. Darüber hinaus hat Ibiden einen seinerzeit angefertigten Bericht vorgelegt, der das Ergebnis der Preisverhandlungen zwischen Vertretern von Intech/Ibiden und Ringsdorff im Januar 1994 beinhaltet und die Durchführung von Zusammenkünften in Deutschland ab Februar 1994 bestätigt²⁸⁸.

²⁸³ TTS, S. 25.

²⁸⁴ Orig. Englisch, I(3), Anh. 4 (Akte, S. 3539).

²⁸⁵ Akte, S. 2412-2415. In seinem Antwortschreiben an Ibiden äußert sich Herr [...] von Tokai speziell wie folgt: „Wir freuen uns, in der Frage der Preiserhöhung mit ihnen zusammenzuarbeiten. Wegen der Entwicklung des Wechselkurses seit August und der Abschaffung von Rabatten für die Bearbeitungsbetriebe ab dem nächsten Jahr müssen IBI und Tokai gegenüber CIP eine deutliche Erhöhung vornehmen. Ich würde diese Angelegenheit gern mit Herrn [...] besprechen (...) PS: In der Anlage übersende ich Ihnen eine Mindestpreisliste gültig ab 1. Juni 1995, die auf der örtlichen Zusammenkunft in Italien beschlossen wurde“, Orig. Englisch.

²⁸⁶ Akte, S. 2418-2419.

²⁸⁷ SGLS, Anh. 7.

²⁸⁸ „Wir kamen überein, die Treffen in Deutschland wieder aufzunehmen, und vereinbarten, dass die fünf Hersteller bzw. ihre Vertreter teilnehmen würde. Ende Februar findet eine Zusammenkunft in Deutschland statt“, Orig. Englisch (IS, S. 11, Anh. A.1(iii) (a)).

Davon abgesehen hat SGL auch das Bestehen von Kontakten mit Konkurrenten (namentlich mit LCL) vor dem Herbst 1993 zugegeben²⁸⁹.

- (253) Nach Auskunft von Tokai und Toyo Tanso war SGL die treibende Kraft und der Koordinator bei den deutschen Gruppentreffen. Toyo Tanso gibt an, dass SGL in der Regel die Zusammenkünfte initiiert hat, indem es andere Hersteller anrief, um das Treffen zu organisieren und einen Gastgeber zu bestimmen²⁹⁰. SGL hingegen behauptet, die Bestimmung des Gastgebers sei nach dem ersten Treffen zweimal im Jahr im Anschluss an die europäischen Zusammenkünfte auf Einladung von LCL oder Carbon Industries erfolgt²⁹¹.
- (254) Dem von Ibiden zur gleichen Zeit erstellten und jetzt vorgelegten Bericht zufolge handelte es sich bei den Teilnehmern um „die fünf Hersteller bzw. ihre Vertreter“²⁹². Desgleichen stellt SGL fest, dass an den Besprechungen in Deutschland üblicherweise SGL, LCL, Intech, Tokai (gelegentlich vertreten von seinem deutschen Vertriebshändler Novotec) und Toyo Tanso (durch seine deutsche Tochter GTD)²⁹³ teilnahmen. Dies wird auch in der Erklärung von Toyo Tanso bestätigt, die eine Aufstellung der Zusammenkünfte und eine kurze Darstellung der Gespräche beinhaltet, und in den Erklärungen von LCL und Tokai, die sich an bestimmte Treffen erinnern²⁹⁴. Aus den Erklärungen von Toyo Tanso und LCL ist ersichtlich, dass der unabhängige Vertriebshändler Carbon Industries (CIP) ab dem 29. November 1995 ebenfalls an den Besprechungen teilnahm²⁹⁵. Toyo Tanso erklärt, SGL habe Carbon Industries als „Unruhestifter“ auf dem deutschen Markt angesehen und beschlossen, an dieses Unternehmen heranzutreten und es zur Teilnahme an den Zusammenkünften zu bewegen²⁹⁶.
- (255) Sowohl Toyo Tanso als auch SGL haben zugegeben, dass es auf den deutschen Zusammenkünften regelmäßig um Preise ging. Laut Toyo Tanso gehörte dazu auch der Vergleich von Preisen, die für bestimmte Kunden galten. SGL äußert, dass es eine Zuteilung von Kunden, einen Vergleich der mit bestimmten Abnehmern erzielten Umsätze und eine Kontrolle der Abweichungen von den Abmachungen gegeben habe²⁹⁷.
- (256) Laut SGL fand die erste Zusammenkunft in Deutschland im Herbst 1993 in Niederwald auf seine Einladung hin statt²⁹⁸. Tokais und Toyo Tansos Erinnerungen beginnen später, und zwar mit dem (auch von SGL erwähnten) Treffen, das für den 9. Dezember 1994 in Rüdesheim anberaumt war²⁹⁹.

²⁸⁹ SGLS, Anh. 7.

²⁹⁰ TCSS, S. 29; TTS, S. 19.

²⁹¹ SGLS, Anh. 7.

²⁹² Orig. Englisch, IS, Anh. a1.iii.a; SGLS, Anh. 7.

²⁹³ SGLS, Anh. 7.

²⁹⁴ LCLS, Anh. 8; TCS, S. 29, Anh. 13, 16; TTS, S. 19-24.

²⁹⁵ SGL bestätigt, dass CIP (Vertriebshändler für Tokai und Ibiden) zu den ständigen Teilnehmern.

²⁹⁶ TTS, S. 22.

²⁹⁷ SGLS Anh. 7; TTS, S. 19-24.

²⁹⁸ SGLS, Anh. 7.

²⁹⁹ SGLS, Anh. 6, S. 3; TCSS, S. 29; TTS, S. 19. Tokai hat ein während des Treffens angefertigtes Protokoll und Arbeitsunterlagen der Besprechung bereitgestellt, die mutmaßlich von SGL erarbeitet wurden. SGL hat die Reisekostenabrechnungen von Herrn [...] und Herrn [...] vorgelegt. Toyo Tanso hat die Hotelrechnung von Herrn [...] von GTD vorgelegt. Dieses Unternehmen gibt weiterhin an, dass sich die Hersteller bei dieser Gelegenheit nach dem offiziellen, vom Bundesausfuhramt einberufenen

- (257) Tokai behauptet, dies sei die einzige Zusammenkunft zum deutschen Markt, von der das Unternehmen Kenntnis habe. Sowohl LCL als auch Toyo Tanso nennen jedoch Tokai als einen der ständigen Teilnehmer, und zwar entweder direkt oder über seinen deutschen Vertriebshändler Novotec³⁰⁰.
- (258) Von späteren Treffen in Deutschland sind folgende Daten bekannt³⁰¹:
- 13. Juli 1995 in Bad Kreuznach (laut Toyo Tanso nahm Tokai nicht teil)
 - 11. Oktober 1995 in Frankfurt (laut Toyo Tanso nahm Tokai nicht teil),
 - 29. November 1995 in Karben (laut Toyo Tanso und LCL³⁰² nahm Carbon Industrie erstmals teil),
 - 8. April 1996 (Ort unbekannt³⁰³),
 - 18. April 1996 in Weilburg,
 - 22. Mai 1996 in Frankfurt,
 - 7. Oktober 1996 in Bonn,
 - 22. Januar 1997 in Venlo (Niederlande³⁰⁴).

SGL gesteht außerdem ein, dass es parallel zu den Zusammenkünften auch intensive Telefonkontakte zwischen den Lieferanten gab.

3) Zusammenkünfte zum französischen Markt

- (259) Toyo Tanso gibt an, dass LCL als dienstältester Lieferant in Frankreich an einer Vereinbarung für seinen Heimatmarkt äußerst interessiert war und deshalb in der Regel den Anstoß für die Veranstaltung von Zusammenkünften zum französischen Markt gab und die Gastgeber bestimmte³⁰⁵. Auch SGL benennt LCL als das Unternehmen, das die ersten Besprechungen zwischen SGL, LCL und Toyo Tanso in Paris „Anfang“ und „Ende“ 1993 einberief³⁰⁶.
- (260) An der ersten französischen Zusammenkunft, für die der Kommission konkrete Angaben zu Datum und Ort (25. März 1994, Paris) mitgeteilt wurden, haben offenbar SGL, LCL und Toyo Tanso teilgenommen³⁰⁷. Nach Auskunft von Toyo Tanso kam ab dem 22. Dezember 1995 in Paris noch Tokais Vertriebshändler Novotec France dazu. Ab dem 19. Mai 1995 in Paris war laut Toyo Tanso auch Albert Denis, für Frankreich

Treffen zur Ausfuhrkontrolle noch inoffiziell trafen. Laut Toyo Tanso wollte das Bundesausfuhramt die Branche zur Kontrolle von Ausfuhren in Länder konsultieren, die Graphit zum Bau von Kernwaffen verwenden könnten („Ausfuhrkontrolle“).

³⁰⁰ LCLS, Anh. 8, S. 1; TTS, S. 19-24.

³⁰¹ Siehe TTS, S. 19-24. Toyo Tanso stellt zudem eine Kurzdarstellung der Gespräche bereit.

³⁰² LCLS, Anh. 8.

³⁰³ LCLS, Anh. 8. Dieser Anlass wird von Toyo Tanso nicht erwähnt.

³⁰⁴ Ebenfalls angeführt von SGL (SGLS, Anh. 7).

³⁰⁵ TTS, S. 14-19.

³⁰⁶ Orig. Englisch, SGLS, Anh. 10.

³⁰⁷ TTS, S. 14.

zuständiger Vertriebs Händler von NSC/NSCC, anwesend³⁰⁸. SGL schildert die gleiche Reihenfolge der Neuzugänge bei den französischen Zusammenkünften³⁰⁹. LCL bestätigt die Teilnehmerliste durch Nennung von SGL, LCL, Novotec, GTI (französische Tochtergesellschaft von Toyo Tanso) und Albert Denis als die üblichen Teilnehmer an diesen Besprechungen³¹⁰.

- (261) In einigen Ausführungen finden sich allerdings auch Hinweise auf die gelegentliche Teilnahme von Intech/Ibiden-Vertretern: erstens in einem Fax von Herrn [...] von Intech an Ibiden vom 21. Oktober 1994, in dem Folgendes erwähnt wird: „*Lokales Treffen in Frankreich, organisiert von LC; Intech-Vertreter ist [...] für Intech EDM France*“³¹¹. Zweitens erklärt SGL, dass Ibiden den Besprechungen ab Ende 1995 beiwohnte³¹². Drittens werden Intechs Güteklassen in den Berichten von Novotec France zu den Treffen vom 16. Januar 1996 und Juni 1996 erwähnt³¹³.
- (262) Laut SGL fanden die französischen Zusammenkünfte für gewöhnlich zweimal im Jahr nach den Sitzungen auf höherer Ebene statt. SGL gibt an, die Themen seien stets die gleichen gewesen: das „Einfrieren“ von Marktanteilen und die Erhöhung der Marktpreise für EDM-Produkte, teils in Verbindung mit der Zuteilung von Großabnehmern. Die Preise wurden zweimal im Jahr geändert und der Umstand, dass die Abfolge, mit der die Unternehmen Preisanhebungen bekannt gaben, immer schneller wurde, entwickelte sich zu einer wichtigen Frage (der zeitliche Abstand zwischen den Anhebungen wurde immer kürzer). Die Unternehmen verwendeten außerdem die auf den Sitzungen auf höherer Ebene erstellte Produktklassifizierung³¹⁴.
- (263) SGL hat behauptet, dass ab Anfang 1993 bis Ende 1996 mindestens sieben Zusammenkünfte in Frankreich stattfanden, legt aber keine entsprechenden konkreten Datumsangaben vor. Aufgrund der von Toyo Tanso, LCL und Tokai übermittelten Informationen³¹⁵ hat die Kommission Kenntnis von folgenden Zusammenkünften zum französischen Markt:
- 25. März 1994 in Paris (Teilnahme von SGL, LCL – Gastgeber - und Toyo Tanso)³¹⁶;
 - 22. Dezember 1994 in Paris (ab dieser Besprechung gehörte Novotec zu den Teilnehmern; Gastgeber: LCL)³¹⁷;
 - 19. Mai 1995 in Paris (ab dieser Besprechung gehörte Albert Denis zu den Teilnehmern; Gastgeber: SGL)³¹⁸. Im bei dieser Gelegenheit angefertigten und jetzt von Tokai vorgelegten Bericht heißt es: „*Hauptgesprächsthema war der Preis für die Standardblöcke und Blockzuschnitte*“ und weiter: „*Es sieht so aus,*

³⁰⁸ TTS, S. 14.

³⁰⁹ SGLS, Anh. 10.

³¹⁰ LCLS, Anh. 7.

³¹¹ Orig. Englisch, IS, Anh. A.1 (iii) (a).

³¹² SGLS, Anh. 10, S. 2.

³¹³ TC(3S), S. 2.

³¹⁴ SGLS, Anh. 10, S. 2.

³¹⁵ LCLS, Anh. 7; TTS, S. 14-19; TC(3S).

³¹⁶ TTS, S. 14.

³¹⁷ TTS, S. 15.

³¹⁸ TTS, S. 15, TC(3S). Tokai hat einen seinerzeit zu diesem Treffen von seinem französischen Vertriebs Händler Novotec France angefertigten Bericht (datiert 23. Mai 1995) vorgelegt.

als ob der Marktpreis jetzt beginnt, auf den von uns anvisierten Stand zu steigen“ (Orig. Englisch).

- 29. September 1995 in Montpellier (Gastgeber: Novotec)³¹⁹;
- 26. Januar 1996 in Val d’Oise (Gastgeber: LCL)³²⁰; aus dem seinerzeit angefertigten und jetzt von Tokai vorgelegten Bericht geht hervor, dass der Hauptzweck dieser Besprechung im Informationsaustausch zu den üblichen Größen und Güteklassen bestand. Weiterhin heißt es im Bericht: *„Es sieht so aus, als ob das neue Preisniveau für 1996 im Großen und Ganzen eingehalten wird“ (Orig. Englisch).*
- Juni 1996³²¹;
- 15. Januar 1997 in Paris (Gastgeber: Novotec laut LCL, LCL laut Toyo Tanso)³²²;
- 14. März 1997 in Paris (Gastgeber: Toyo Tanso)³²³. Wie aus dem dabei angefertigten und jetzt von Tokai vorgelegten Bericht hervorgeht, einigten sich die Teilnehmer auf eine allmähliche Preiserhöhung in zwei Stufen in der Region Oyonnax (Tokai zufolge mit dem höchsten Wettbewerbsdruck und den niedrigsten Preisen). Außerdem wurde eine Liste mit 20 bis 30 Großabnehmern außerhalb der Region Oyonnax erstellt, für die Preiserhöhungen gesondert diskutiert wurden. Ferner heißt es: *„Die Vertreter von SGL und LCL haben (...) GTI/Toyo Tanso mit Nachdruck darauf hingewiesen, die Preise nicht weiter zu unterschreiten, und damit gedroht, sonst als Vergeltung in Japan ebenso niedrige Angebote zu unterbreiten, um den japanischen Markt zu ruinieren“ (Orig. Englisch).*
- 23.-26. Mai 1997 in Paris (Gastgeber: Albert Denis)³²⁴.

(264) Die Zusammenkunft vom 23. bis zum 26. Mai 1997 ist die letzte zu Frankreich, bei der Toyo Tanso seine Teilnahme eingesteht. SGL behauptet, die Zusammenkünfte seien Ende 1996 oder Anfang 1997 eingestellt worden, als NSC/NSCC einen größeren

³¹⁹ LCLS, Anh. 7, S. 1; TTS, S. 16. LCL hat die Reisekostenabrechnung seines Vertreters vorgelegt. Toyo Tanso hat eine Kopie der Preislisten vom September 1995 vorgelegt, die von SGL angefertigt worden sein soll.

³²⁰ TTS, S. 16; TC(3S). Tokai hat einen seinerzeit von seinem französischen Vertriebshändler Novotec France angefertigten Bericht zu diesem Treffen (datiert 27. Januar 1996) einschließlich einer Liste der Standardgrößen und –güteklassen jedes Teilnehmers und einer Preisliste vorgelegt.

³²¹ TC(3S). Tokai stellt einen seinerzeit von seinem französischen Vertriebshändler Novotec France angefertigten Bericht zur Verfügung, der eine Tabelle mit genauen Angaben zur Aufschlüsselung der Erzeugnisse aus isostatisch gepresstem Graphit nach Produktgruppen beinhaltet.

³²² LCLS, Anh. 7, S. 1. LCL hat die Reisekostenabrechnung seines Vertreters vorgelegt. Hier handelt es sich vermutlich um die Zusammenkunft vom Januar 1997, die von Toyo Tanso erwähnt wird (TTS, S. 17).

³²³ LCLS, Anh. 7, S. 1; TTS, S. 17; TC(3S), S. 2. Toyo Tanso hat die Reisekostenabrechnung seines Vertreters vorgelegt. Tokai hat einen telefonischen Bericht seines inländischen Vertriebshändlers Novotec France aus jener Zeit vorgelegt.

³²⁴ TTS, S. 18. Hier handelt es sich möglicherweise um die Zusammenkunft vom 6. Mai 1997, die von LCL erwähnt wird (LCLS, Anh. 7, S. 1).

Marktanteil beanspruchte und man zu keiner Einigung gelangte³²⁵. LCL hat hingegen Informationen zu drei weiteren Zusammenkünften in Frankreich vorgelegt:

- 26. September 1997 in Vincennes (Gastgeber: SGL)³²⁶;
- 22. Dezember 1997 in Paris (Gastgeber: LCL)³²⁷;
- 2. März 1998 in Lyon (Gastgeber: Novotec)³²⁸.

(265) Sowohl SGL als auch LCL haben zudem weitere bilaterale Kontakte am 22. Oktober 1998 in Cergy (Frankreich) eingestanden³²⁹.

4) Zusammenkünfte zum britischen Markt

(266) Nach Angaben von SGL trafen sich Produzenten von Spezialgraphit seit Ende der achtziger Jahre zu Besprechungen zum britischen Markt³³⁰. UCAR gibt an, sie hätten schon lange stattgefunden, ehe - auf Einladung von SGL³³¹ - Ende 1993 zum ersten Mal ein Vertreter von UCAR teilgenommen habe³³². Konkrete Angaben zu Teilnehmern und Daten liegen für den Zeitraum von März 1993 bis Juli 1998 vor (siehe unten). Aus den von SGL und LCL bereitgestellten Unterlagen geht hervor, dass bis 1996 etwa vier Zusammenkünfte pro Jahr stattfanden und dass die Häufigkeit danach abnahm³³³.

(267) SGL, LCL und UCAR erklären, bei den Teilnehmern an den Zusammenkünften zum britischen Markt handelte es sich um SGL, LCL, Graphite Technologies (unabhängiger Vertriebshändler für Ibiden und Tokai), Erodex (unabhängiger Vertriebshändler für Toyo Tanso) und UCAR. Laut SGL waren ausnahmslos alle Teilnehmer auf den Gruppentreffen anwesend. Zu Intech erklärt LCL, dass dieses Unternehmen zu den üblichen Teilnehmern gehörte, während SGL behauptet, sein Vertreter auf den britischen Zusammenkünften „konnte nur eine Besprechung im Jahre 1994 nennen, an der es (Intech) teilnahm, aber es kann sein, dass es auch bei anderen Treffen anwesend waren“ (Orig. Englisch). UCAR erwähnt keine Teilnahme von Intech an den Zusammenkünften³³⁴.

(268) Nach Auskunft von SGL wurden die Zusammenkünfte im turnusmäßigen Wechsel von den Teilnehmern ausgerichtet. Die Einladungen ergingen ausschließlich telefonisch, wobei kein bestimmtes Unternehmen die Führung übernahm, und ohne festgelegten zeitlichen Abstand zwischen den einzelnen Treffen³³⁵. Laut UCAR lag die Organisation jedoch meist in den Händen von Herrn [...] von SGL³³⁶.

³²⁵ SGLS, Anh. 10, S. 2.

³²⁶ LCLS, Anh. 7, S. 1.

³²⁷ LCLS, Anh. 7, S. 1.

³²⁸ LCLS, Anh. 7, S. 1.

³²⁹ SGLS, Anh. 10, S. 3; LCLS, Anh. 7, S. 2.

³³⁰ SGLS, Anh. 9.

³³¹ Italien betreffend erklärt UCAR, dass sein erster Kontakt mit Wettbewerbern über SGL zustande gekommen sei.

³³² UCS, S. 10.

³³³ LCLS, Anh. 11, Anlage zur SGLS, Anh. 9.

³³⁴ SGLS, Anh. 9, S. 2; LCLS, Anh. 11; UCS, S. 10.

³³⁵ SGLS, Anh. 9.

³³⁶ UCS, S. 10.

- (269) Zum Inhalt der Besprechungen gaben UCAR und SGL an, dass die Preise im Vereinigten Königreich wechselkursbedingt gegenüber den anderen europäischen Ländern vergleichsweise niedrig waren. UCAR stellt fest, dass die Zielpreise für isostatisch gepresste Erzeugnisse in der Regel für ganz Europa abgestimmt wurden und man sich diesen auf den Zusammenkünften zum britischen Markt anschloss. Deshalb sei es bei den Gesprächen nicht um die Höhe der Preisänderungen oder mengenmäßige Fragen, sondern vor allem darum gegangen, wie man die veränderten Preise den Kunden gegenüber präsentieren sollte. UCAR zufolge gab es auch Abmachungen zur Lieferung von Erzeugnissen an bestimmte Kunden (der Spezialgraphitmarkt im Vereinigten Königreich besteht vorwiegend aus einigen wenigen Großabnehmern).³³⁷
- (270) SGL bestätigt, dass auf dem Treffen Mindestpreise diskutiert wurden und die Wettbewerber im Vereinigten Königreich in aller Regel nichts gegen die etablierten Großkunden ihrer Konkurrenten unternahmen³³⁸.
- (271) Zwar enthält die Erklärung von UCAR keine konkreten Angaben zu Ort und Datum der Zusammenkünfte, doch gibt das Unternehmen seine regelmäßige Teilnahme von 1994 bis Ende 1996 bzw. Anfang 1997 zu³³⁹. Den Informationen von SGL und LCL ist jedoch zu entnehmen, dass im Vereinigten Königreich eine erhebliche Anzahl von Kartellbesprechungen stattgefunden haben. Beide Quellen³⁴⁰ nennen übereinstimmend folgende Termine:
- 31. Oktober 1995 in Kidderminster³⁴¹
 - 27. November 1995 in Egham³⁴²
 - 15. Dezember 1995 in Woodstock³⁴³
 - 16. Februar 1996 in Stratford upon Avon³⁴⁴
 - 20. Juni 1996 in Woodstock³⁴⁵.
- (272) SGL führt darüber hinaus folgende Zusammenkünfte an:
- 1993: 4. März, 21. Mai und 13. August in Egham;

³³⁷ UCS, S. 10.

³³⁸ SGLS, Anh. 9.

³³⁹ UCS, S. 10.

³⁴⁰ SGLS, Anh. 9 (Anlage); LCLS, Anh. 11.

³⁴¹ LCL hat eine Kopie des persönlichen Programms und der Reisekostenabrechnung von Herrn **[Angestellter von LCL]** vorgelegt.

³⁴² LCL hat eine Kopie des persönlichen Programms von Herrn **[Angestellter von LCL]** für diesen Tag vorgelegt.

³⁴³ LCL hat eine Kopie des persönlichen Programms und der Reisekostenabrechnung von Herrn **[Angestellter von LCL]** vorgelegt.

³⁴⁴ LCL hat eine Kopie des persönlichen Programms und der Reisekostenabrechnung von Herrn **[Angestellter von LCL]** vorgelegt.

³⁴⁵ LCL hat eine Kopie des persönlichen Programms von Herrn **[Angestellter von LCL]** für diesen Tag vorgelegt.

- 1994: 22. Februar (Ort unbekannt), 14. April in Warwick, 15. Juni in Egham, 7. September (Ort unbekannt), 24. November (Ort unbekannt) und 9. Dezember in Bromsgrove.
- 1995: 31. März (Ort unbekannt) und 26. September in Woodstock.
- 1996: 22. Februar (Ort unbekannt), 28. März in Woodstock und 15. August in Egham;
- 1997: 25. Juni in Stow on the Wold.
- 1998: 20. März (Ort unbekannt).

(273) Nach Angaben von LCL fanden noch folgende Zusammenkünfte statt:

- 1993: 13. Dezember in Egham³⁴⁶
- 1995: 16. Februar in Woodstock³⁴⁷, 18. Dezember in Box Hill³⁴⁸;
- 1997: 5. Februar in Banbury³⁴⁹;
- 1998: 7. Juli in Kidderminster³⁵⁰; LCL erklärt, danach sei es am 21. August und 13. November 1998 zu bilateralen Kontakten zwischen SGL und LCL gekommen³⁵¹.

5) Zusammenkünfte zum spanischen Markt

(274) Zu Zusammenkünften betreffend den spanischen Markt für isostatisch gepresstes Graphit sind der Kommission nur wenige Informationen vorgelegt worden.

(275) UCAR berichtet, dass ein Vertreter des Unternehmens an zwei lokalen Treffen in Spanien (in Madrid Mitte 1994 bzw. Barcelona am 12. Dezember 1994) teilnahm. Darüber hinaus hätten auch Vertreter von SGL, LCL, Schunk und „mehrerer japanischer Unternehmen“ teilgenommen³⁵².

(276) LCL und Tokai verweisen zudem auf eine weitere Besprechung, die am 24. Juli 1995 stattfand. Nach Auskunft beider Unternehmen waren dort LCL, SGL, Tokai, Toyo

³⁴⁶ LCL hat die Reisekostenabrechnung von Herrn [Angestellter von LCL] und eine Liste von Adressaten vorgelegt.

³⁴⁷ LCL hat eine Kopie des persönlichen Programms von Herrn [Angestellter von LCL] für diesen Tag vorgelegt.

³⁴⁸ LCL hat eine Kopie des persönlichen Programms und der Reisekostenabrechnung von Herrn [Angestellter von LCL] vorgelegt.

³⁴⁹ LCL hat eine Kopie des persönlichen Programms von Herrn [Angestellter von LCL] für diesen Tag vorgelegt.

³⁵⁰ LCL hat eine Kopie des persönlichen Programms und der Reisekostenabrechnung von Herrn [Angestellter von LCL] vorgelegt.

³⁵¹ SGL hat ebenfalls zwei- und dreiseitige Besprechungen unter Beteiligung von LCL, Erodex und gelegentlich UCAR bestätigt, bei denen es um bestimmte Abnehmer von Strangguss-Graphit ging (SGLS, Anh. 9, S. 2).

³⁵² UCS, S. 7.

Tanso und UCAR vertreten. Laut LCL lag das Hauptaugenmerk der Gespräche auf der Festlegung von Zielpreisen und dem Austausch von geschäftlichen Informationen³⁵³.

1.4.1.3 Umsetzung der Kartellbeschlüsse

(277) Aus den Gesprächen der Teilnehmer an den Kartellbesprechungen ist zu folgern, dass die Verabredung, Preise für isostatisch gepresstes Graphit anzuheben – bzw. den Rückgang dieser Preise aufzuhalten – sich bis mindestens 1997 auf den Gemeinschafts-/EWR-Markt auswirkte. Im Einzelnen ist dazu festzustellen:

- Auf der fünften internationalen Zusammenkunft (Hongkong, 3./4. November 1994) hieß es: *„Nach Aussage der westlichen Hersteller erfolgte für die Anwendungsgebiete funkenerosive Bearbeitung, Stranggießen und Universalgraphit eine durchschnittliche Preiserhöhung um 8 %. Dennoch stellen Frankreich und die südeuropäischen Märkte (Italien und Spanien) nach wie vor ein Problem dar.“*³⁵⁴.
- Die Teilnehmer an der vierten europäischen Zusammenkunft (Frankfurt, 14. März 1995) kamen zu dem Schluss, dass die ab dem 1. Mai 1995 geplante Preiserhöhung im Wesentlichen erreicht worden sei und dass die lokalen Zusammenkünfte zu funktionieren begännen³⁵⁵.
- Auf der sechsten internationalen Zusammenkunft (Paris, 29./30. Mai 1995) wurde festgestellt: *„Alle Teilnehmer stimmten darin überein, dass die Preiserhöhung in den europäischen Ländern im Ergebnis der Abstimmungen auf den lokalen Treffen kontinuierlich umgesetzt worden sind“*³⁵⁶. Außerdem hieß es: *„Nach Auskunft von Ibiden ließen sich zwar Aktivitäten in dieser Richtung feststellen, aber konkrete Ergebnisse sind noch kaum messbar. Nach Angaben europäischer Anbieter haben die aktuellen Preise gerade erst den Stand des Zeitpunkts erreicht, als Toyo Tanso ursprünglich auf den europäischen Markt vordrang“*³⁵⁷. Dem entsprechen auch die Eindrücke eines Teilnehmers: *„Ein spezielles starkes Interesse von Seiten europäischer Anbieter ließ sich nicht feststellen, da das Vorgehen auf dem europäischen Inlandsmarkt relativ erfolgreich war“*³⁵⁸.
- Auf der fünften europäischen Zusammenkunft (Mönchengladbach, 25./26. September 1995) wurde berichtet, dass die Preiserhöhungen für Funkenerosions-Graphite in Deutschland, Frankreich, Italien und im Vereinigten Königreich erfolgreich verliefen, während die Erhöhungen für Strangguss und Universalgraphit in Skandinavien nur mit begrenztem Erfolg durchgesetzt werden konnten.³⁵⁹

³⁵³ LCLS, Anh. 9, S. 1; TCSS, S. 30, Anh. 13. Als Ort nannte LCL Madrid und Tokai Barcelona. LCL hat eine Reisekostenabrechnung für das Treffen, Preistabellen mit handschriftlichen Anmerkungen von dieser Besprechung sowie die zu diesem Anlass erhaltenen Visitenkarten bereitgestellt.

³⁵⁴ Orig. Englisch. Siehe Randnummer (147).

³⁵⁵ Siehe Randnummer (205).

³⁵⁶ Orig. Englisch. Siehe Randnummer (151).

³⁵⁷ Orig. Englisch. Siehe Randnummer (152).

³⁵⁸ Orig. Englisch. Siehe Randnummer (155).

³⁵⁹ Siehe Randnummer (209).

- Auf der siebenten internationalen Zusammenkunft (Seoul, 30. November und 1. Dezember 1995) wurde festgehalten: *„Die Preiserhöhung geht in Nordeuropa gut voran, aber in Südeuropa, vor allem in Italien, setzt sie sich nur schleppend durch“*³⁶⁰.
- Auf der siebenten europäischen Zusammenkunft (Paris, 7./8. Februar 1996) wurde festgestellt: *„(...) ist es uns allen gelungen, auf dem europäischen Markt einen gegenüber anderen Gebieten 20 % höheren Preisanstieg durchzusetzen (...)“*³⁶¹.
- Auf der achten internationalen Zusammenkunft (Berlin, 15./16. April 1996) wurde festgestellt: *„Im Allgemeinen steigen die Preise, aber es gibt - je nach Kunde oder Land - immer noch viele Probleme“*³⁶².
- Teilnehmer der neunten internationalen Zusammenkunft (Honolulu, 5./6. November 1996) äußerten: *„Im Allgemeinen läuft die Preiserhöhung in Europa durch die örtlichen Zusammenkünfte zufriedenstellend. In Südeuropa dagegen ist das Preisniveau immer noch niedrig. (...) Der Erfolg der zurückliegenden Preissteigerung ist auf die starke Nachfrage nach Graphit zurückzuführen. Künftige Preiserhöhungen werden jedoch aufgrund des Rückgangs der Nachfrage nicht einfach sein. Wichtig ist eine strenge Preisdisziplin, um die seit 1993 erreichten Gewinne nicht einzubüßen.“*³⁶³.

(278) Darüber hinaus hat die Kommission anhand der von den Unternehmen übermittelten Auskünfte einen Überblick über die Entwicklung der Zielpreise erhalten, die von den Mitgliedern des Kartells während des Zeitraums der Zuwiderhandlung abgesprochen wurden. Wie in Abschnitt 1.4.1.1 oben ausgeführt, erfolgte eine Aufschlüsselung der Kartellpreise nach (i) Produkteinsatzgebieten, (ii) zwei Vertriebsebenen: Vertriebshändler/Bearbeitungsbetriebe (DB/MS) und große Endnutzer mit Bearbeitungskapazitäten (EU) sowie (iii) dem Bestimmungsgebiet (Europa oder USA). Dementsprechend - siehe dazu Abschnitt 1.4.1.2 - stand am Ende der Zusammenkünfte oft die Annahme eines kompletten Preisgefüges, das jede dieser Kategorien abdeckte. Um im vorliegenden Fall die Umsetzung der Kartellabmachungen bewerten zu können, wird die Kommission für ihre Analyse nur einen Bereich der vereinbarten Preise herausgreifen, und zwar die Preise für Güteklassen von isostatisch gepresstem Graphit der Gruppe I³⁶⁴. Diese Auswahl trägt der Unterscheidung von verschiedenen hohen Zielpreisen entsprechend der Endanwendung des Produkts (EDM gegenüber CC/GP) und der Höhe seines Absatzes (DB/MS gegenüber EU) Rechnung.

Tabelle 4: Entwicklung von Kartellpreisen in der Zeit der Zuwiderhandlung (DEM)

³⁶⁰ Orig. Englisch. Siehe Randnummer (157).

³⁶¹ Orig. Englisch. Siehe Randnummer (219).

³⁶² Orig. Englisch. Siehe Randnummer (160).

³⁶³ Orig. Englisch. Siehe Randnummer (164).

³⁶⁴ Definitionen der Gruppen von Güteklassen sind z. B. in den Aufschlüsselungen nach Produktgruppen auf S. 712, 1006, 1049-1050 und 1330 zu finden. Aus den Antwortschreiben auf das dritte Auskunftsverlangen der Kommission (22. November 2001) geht hervor, dass im Einsatzbereich Strangguss/universelle Anwendungen (CC/GP) bezüglich des Umsatzes von isostatisch gepressten Erzeugnissen für alle Unternehmen die Güteklassen der Gruppe I die Hauptrolle spielen. Bei EDM-Anwendungen (funkenerosive Bearbeitung) führen die Güteklassen der Gruppen I und II.

	Quelle (Blatt in der Akte)	EDM Vertriebs- händler	EDM Endnutzer	CC/GP Bearbeitungs- betriebe	CC/GP Endnutzer
23.07.1993	647-651, 1261-1263	38	47	40	47
18.11.1993	358-360	41	51		47
01.01.1994	2381	40		41	
01.04.1994	358-360, 1274-1277, 3879-3882	41	51	41	51
20.06.1994	1011	40	47	40	47
04.11.1994	2519	41	51	41	51
01.03.1995	136, 2519	43	54	43	54
01.05.1995	1078, 1281	43	54	43	54
17.10.1995	1016, 1463	43	54	43	54
01.01.1996	82, 367, 688, 710, 1017, 1047- 1048, 1463	46	57	46	57
01.06.1996	370, 710-711, 1052	51	63	51	51
01.07.1996	688, 1017, 1326-1330	46	57	51	57
27.09.1996	88, 1019, 1337-1338	51	63	51	57
01.01.1997	370, 1326-1330, 1337-1338	50	63	57	57
29.06.1997	2418	51	63		
01.04.1998	710-711, 1047-1048, 1052, 1353- 1354	54	66	54	54

1993

(279) Die Kommission ist im Besitz folgender Unterlagen, die die Umsetzung der Kartellzielpreise (siehe Angaben in Tabelle 4) im Verlaufe des Jahres 1993 belegen:

- Ein Fax vom 23. August 1993 von Herrn [...] von Ibiden an Herrn [...] von [...] (Vertriebshändler von Ibiden im Vereinigten Königreich). Laut diesem, von Ibiden bereitgestellten Dokument plante Ibiden „eine Preiserhöhung von mindestens 20 (zwanzig) Prozent ab dem 15. September 1993“ Orig. Englisch. In Beantwortung dieses Faxes warnt Graphite Technologies: „Auf dem britischen Markt herrscht ein starker Konkurrenzdruck, und wir sehen eigentlich keine Möglichkeit, diese Erhöhung an unsere Kunden weiterzugeben“³⁶⁵. Hierzu ist anzumerken, dass diese 20 % als Zielpreiserhöhung für unbearbeitete isostatisch gepresste Graphitblöcke auf der ersten Zusammenkunft auf höchster Ebene beschlossen wurden (siehe Randnummer (130)).
- Eine Preisliste von LCL für isostatisch gepresstes Graphit für September 1993 mit Angaben in spanischer Peseta (kein Hinweis darauf, ob die Preise nur für den spanischen Markt gelten). Das Dokument wurde von LCL bereitgestellt. Die Preise in der Liste entsprechen den Kartellzielpreisen³⁶⁶.
- Ein Fax von Herrn [...] von SGL UK datiert vom 21. September 1993 (bereitgestellt von SGL) mit einer Aufstellung von SGL-Preisen für Graphit für die funkenerosive Bearbeitung (EDM) im Vereinigten Königreich mit Gültigkeit ab 1. Oktober 1993. Die Preise in der Liste entsprechen den Kartellzielpreisen³⁶⁷.
- Ein Fax vom 7. Oktober 1993 von Herrn [...] von Ibiden an Herrn [...] von **[Intechs Handelsvertreter]** zu den Graphitpreisen in Europa. Dieses Dokument wurde von Ibiden bereitgestellt. Die darin genannten Preise liegen knapp über den Kartellzielpreisen³⁶⁸.
- Eine Liste mit den Preisen von LCL für isostatisch gepresstes Graphit in Frankreich mit Gültigkeit ab 11. Oktober 1993 (bereitgestellt von LCL). Die Preise in der Liste entsprechen den Kartellzielpreisen³⁶⁹.
- Die europäischen EDM-Preise für 1993 (bereitgestellt von LCL), die den Kartellzielpreisen entsprechen³⁷⁰.
- Ein Fax vom 29. Oktober 1993 von Herrn [...] von Ibiden an Herrn [...] von Intech (bereitgestellt von Ibiden), in dem Herr [...] Herr [...] auffordert, die Preise an die der Wettbewerber anzupassen³⁷¹.

³⁶⁵ Orig. Englisch. Akte, S. 1446-1448.

³⁶⁶ Akte, S. 749; z. B. EDM der Gruppe I an Endnutzer zu 4071 ESP, was 51 DEM entspricht; CC/GP der Gruppe I an Endnutzer zu 3749 ESP, was 47 DEM entspricht. Laut LCL handelt es sich hierbei um ein Arbeitsdokument von Sofacel (LCL-Tochtergesellschaft in Spanien), das die Entwicklung der LCL-Preise in Spanien zeigt (LCL(2), S. 3).

³⁶⁷ Akte, S. 1184; z. B. EDM der Gruppe I an Endnutzer zu 0,0000201 GBP, was 50 DEM entspricht.

³⁶⁸ Akte, S. 2358; z. B. Gruppe I-Preise: CC/GP an Bearbeitungsbetriebe zu 41 DEM; CC/GP an Endnutzer zu 51 DEM; EDM an Vertriebshändler zu 44 DEM; EDM an Endnutzer zu 55 DEM.

³⁶⁹ Akte, S. 828-829; z. B. CC/GP der Gruppe I an Endnutzer zu 163 FRF, was 47 DEM entspricht.

³⁷⁰ Akte, S. 805-809, 2944; z. B. EDM der Gruppe I an Endnutzer zu 32175 FRF je Block, was 47 DEM entspricht.

³⁷¹ Akte, S. 1391 („Ich glaube, letztlich werden alle Graphithersteller bis Ende Okt. ihren Kunden neue Preislisten bekannt geben. Übermitteln Sie mir also bitte bis zum 12. Nov. möglichst detaillierte

- Ein Fax vom 1. Dezember 1993 vom Handelsunternehmen [...] an Ibiden (bereitgestellt von Ibiden), aus dem hervorgeht, dass Tokai-Güteklassen zu Preisen oberhalb der Kartellzielpreise verkauft werden³⁷².
- Ein Fax vom 12. Dezember 1993 von Herrn [...] von **[Intechs Handelsvertreter]** an die Herren [...] und [...] von Ibiden zu Intech-Preisen (bereitgestellt von Ibiden), aus dem hervorgeht, dass dieses Unternehmen die Kartellzielpreise übernommen hat³⁷³.
- Ein Schreiben vom 14. Dezember 1993 von Herrn [...] von Intech an Herrn [...] von Ibiden (bereitgestellt von Ibiden) mit den Preisen von Intech für den Weltmarkt. Diese Preise entsprechen den Kartellzielpreisen³⁷⁴.
- Ein internes Fax (bereitgestellt von POCO) vom 14. Dezember 1993, aus dem hervorgeht, dass die tatsächlichen Preise von LCL in Einklang mit den Kartellzielpreisen stehen³⁷⁵.
- Ein Fax vom 16. Dezember 1993 von Herrn [...] von Ibiden an Ringsdorff (bereitgestellt von Ibiden), in dem Herr **[Angestellter von Ibiden]** an die Preisabsprachen und die Verpflichtung erinnert, neuen Kunden keine Preisangebote vorzulegen³⁷⁶.

1994

- (280) Die Kommission ist im Besitz folgender Unterlagen, die die Umsetzung der Kartellzielpreise (siehe Angaben in Tabelle 4) im Verlaufe des Jahres 1994 belegen:
- Eine interne Mitteilung vom 7. Februar 1994 (bereitgestellt von POCO) mit folgendem Hinweis auf die niedrigen Marktpreise von Toyo und Ibiden in Skandinavien: *„Es sieht so aus, als ob die europäische Strategie diesen Teil der Welt noch nicht erreicht hat“*³⁷⁷. Demnach hatte POCO offensichtlich zu

Absatzinformationen (...) Denken Sie jedenfalls daran, dass es für uns von Vorteil sein wird, wenn unser Preisniveau dem der Wettbewerber entspricht.“), Orig. Englisch.

³⁷² Akte, S. 2378; z. B. CC/GP der Gruppe I an Bearbeitungsbetriebe zu 44,6 DEM; in dem Fax wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass „der Standardpreis für Jan.-April nächsten Jahres DM41-/DM³ beträgt. Die oben genannten Preise liegen also innerhalb der Norm“, Orig. Englisch.

³⁷³ Akte, S. 2383; z. B. in der Spalte „revidierte Preise“ EDM der Gruppe I an Vertriebshändler zu 40 DEM. Mit „erste Preise“ und „revidierte Preise“ sind vermutlich die Zielpreise gemeint, die **[Ibidens Handelsvertreter]** Intech anbieten wird, während sich „laufende Preise“ - unterhalb des Kartellpreisniveaus - offenbar auf die Preise bezieht, die bei Intech vor der Erhöhung angewendet wurden. Allem Anschein nach hat **[Ibidens Handelsvertreter]** Ibiden konsultiert, bevor es die Preise festlegte, die Intech angeboten werden (*„Wir würden gern von Ihnen erfahren, ob wir den bei ihrem letzten Besuch in unserem Unternehmen beschlossenen neuen Preis (Revidierten Preis) uneingeschränkt durchsetzen sollen“*), Orig. Englisch.

³⁷⁴ Akte, S. 1414; z. B. EDM der Gruppe I an Endnutzer zu 50 DEM. Herr [...] äußert in dem Schreiben Zweifel an der Wirksamkeit der Preisabsprachen: *„(...) Intech hegt ganz eindeutig Zweifel, ob die von den Graphithersteller geplanten Preiserhöhungen Bestand haben. Wir hoffen, dass dies der Fall sein wird, aber es gibt zu viele Hinweise darauf (wie wir in diesem Schreiben versuchen werden zu belegen), dass sich die Abmachungen verändern und verstärkt ‚kreative‘ Preisregelungen zum Einsatz kommen, mit denen alle Mindestpreise umgangen werden“*, Orig. Englisch.

³⁷⁵ Akte, S. 1741; z. B. EDM an Endnutzer zu 170 FRF, was 49 DEM entspricht.

³⁷⁶ Akte, S. 1416.

³⁷⁷ Orig. Englisch. Akte, S. 1850.

jenem Zeitpunkt Kenntnis von der Preisabstimmung, die seine Wettbewerber auf anderen europäischen Märkten vornahm, und konnte deren Auswirkungen am Markt feststellen.

- Ein Fax vom 30. März 1994 von [...] von SGL UK (keine Angaben zu den Empfängern, wahrscheinlich Handelsvertreter des Unternehmens) mit einer Liste mit Preisen für SGL-Produkte, die in Einklang mit den Kartellzielpreisen stehen³⁷⁸.
- Eine Liste mit den Preisen von LCL für isostatisch gepresstes Graphit für April und Mai 1994 (bereitgestellt von LCL), Angaben in spanischer Peseta (kein Hinweis darauf, ob die Preise nur für den spanischen Markt gelten). Die Preise in der Liste entsprechen den Kartellzielpreisen³⁷⁹.
- Die internen Preise von LCL für Europa (verteilt nur an Konzernunternehmen und Handelsvertreter) mit Gültigkeit ab 1. April 1994. Dieses vom 11. April 1994 datierte Dokument ist von LCL bereitgestellt worden. Die Höhe der Preise in der Liste entspricht der Höhe der Kartellzielpreise³⁸⁰.
- Eine Liste mit Preisen von SGL vom Juli 1994 (bereitgestellt von UCAR), die zeigt, dass die Preise von SGL zu jener Zeit den Kartellzielpreisen entsprachen. SGL hat daraufhin seine Tarife für Erzeugnisse aus isostatisch gepresstem Graphit mit Gültigkeit ab Juli 1994³⁸¹ vorgelegt, die dies bestätigen.
- Ein Preisangebot von Tokai Carbon Europe S.R.L. an den Vertriebshändler Carbon Industrie Produkte (CIP) mit Angeboten in Höhe der Kartellzielpreise. Das vom 2. August 1994 datierte Dokument ist von Tokai bereitgestellt worden³⁸². In einem Antwortschreiben an CIP vom 15. August 1994 behauptet Herr [...] von Tokai: *„Es ist für Tokai Japan recht schwierig, seine Preise zu senken (...) Wir wollen Sie nicht noch stärker belasten. Vielmehr bitten wir Sie, den jetzigen Stand beizubehalten“*³⁸³.
- Ein Bericht über ein Treffen zwischen Herrn [...] und den Herren [...] und [...] von Intech (bereitgestellt von Ibidem), in dem von einer allgemeinen Anhebung der Preise unter den Produzenten die Rede ist³⁸⁴.

³⁷⁸ Akte, S. 1187-1188; z. B. CC/GP an Bearbeitungsbetriebe und Endnutzer zu 3307 GBP/Block, was 41 DEM entspricht.

³⁷⁹ Akte, S. 749; z. B. Gruppe I CC/GP an Endnutzer zu 3854 ESP, was 47 DEM entspricht; EDM an Endnutzer zu 4182 ESP (was 51 DEM entspricht). Laut CL handelt es sich hierbei um ein Arbeitsdokument von Sofacel (LCL-Tochtergesellschaft in Spanien), das die Entwicklung der LCL-Preise in Spanien zeigt (LCL(2), S. 3).

³⁸⁰ Akte, S. 814-827; z. B. Gruppe I: CC/GP an Bearbeitungsbetriebe zu 136 FRF (was 40 DEM entspricht), CC/GP an Endnutzer zu 159 FRF (was 47 DEM entspricht), EDM an Vertriebshändler zu 139 FRF (was 41 DEM entspricht), EDM an Endnutzer zu 173 FRF (was 51 DEM entspricht). In der Akte S. 812-813 findet sich eine Revision der Preislisten vom 2. Juni 1994.

³⁸¹ Akte, S. 127-129 und 3084-3087; z. B. Gruppe I: CC/GP an Bearbeitungsbetriebe zu 41 DEM, CC/GP an Endnutzer zu 51 DEM, EDM an Vertriebshändler zu 41 DEM, EDM an Endnutzer zu 51 DEM.

³⁸² Akte, S. 430; z. B. Gruppe I: CC/GP an Bearbeitungsbetriebe zu 650 000 JPY/Block, was 42 DEM entspricht.

³⁸³ Akte, S. 431.

³⁸⁴ Akte, S. 2347: *„1) Preiserhöhung: a. Haben andere Vertriebshändler Preise erhöht?: Größtenteils ja. Einige Preise, die über dem Ziel lagen, wurden gesenkt“*, Orig. Englisch.

- Das Protokoll von der europäischen Zusammenkunft am 18. Oktober 1994³⁸⁵ (bereitgestellt von Ibiden und vermutlich von Tokai angefertigt) zeigt, dass Tokai, Toyo Tanso, SGL und LCL zwar Schwierigkeiten hatten, die Zielpreise zu erreichen, aber auf jeden Fall darum bemüht waren, indem sie praktisch gleiche Preise anwendeten³⁸⁶.
- Eine Liste mit revidierten EDM-Preisen von SGL für das Vereinigte Königreich mit Gültigkeit ab dem 7. November 1994, die vom November 1994 datiert und von [...] unterzeichnet war. Die Preise in der Liste entsprechen den Kartellzielpreisen³⁸⁷.
- Ein von NSCC bereitgestelltes Schreiben vom 27. Dezember 1994 von Herrn [...] von NSC/NSCC an Herrn [...] von **[NSCCs japanischer Handelspartner]** (Geschäftspartner von NSC/NSCC), dem zufolge dieses Unternehmen sich an die auf der fünften internationalen Zusammenkunft getroffene Abmachung einer Preiserhöhung von 5 % ab März 1995 hielt³⁸⁸. Weiterer Schriftwechsel mit **[NSCCs japanischer Handelspartner]** im Zeitraum 18. Januar 1995 bis 17. Februar 1995 zeigt, dass der französische Vertriebshändler Albert Denis nach langen Verhandlungen gezwungen wurde, den Preis für die wichtigste isostatisch gepresste Güteklasse von NSC/NSCC um 7 % anzuheben³⁸⁹. Insbesondere führt **[NSCCs japanischer Handelspartner]** in einem Fax vom 14 Februar 1995 aus: *„Nach unserer Kenntnis bittet NSCC um eine Preiserhöhung, weil es seine Preise an die der Wettbewerber anpassen muss. Deshalb schlagen wir eine Einigung in dieser Frage mit einer Anhebung um 6 % (weder 5 % noch 7 %) vor“*³⁹⁰.

(281) Darüber hinaus ist die Kommission im Besitz folgender Unterlagen, die die kontinuierliche Politik von Preiserhöhungen in diesem Zeitraum belegen:

- Ein Fax vom 10. Januar 1994 von Herrn [...] von Ibiden an Herrn [...] von Intech (bereitgestellt von Ibiden), in dem Herr **[Angestellter von Ibiden]** äußert: *„Diese Preiserhöhung ist wichtig, um Intech und Ibiden zufrieden zu stellen“* Orig. Englisch. In einem nachfolgenden Fax vom 12. Januar 1994 an den unabhängigen deutschen Vertriebshändler Carbon Industrie-Produkte (CIP) stellt Herr **[Angestellter von Ibiden]** außerdem fest: *„Ich halte im Interesse der Eintracht von CIP und Ibiden eine Preiserhöhung für Endnutzer für wichtig“*³⁹¹.
- Das interne Protokoll, das der Vertreter von LCL auf der ersten europäischen Zusammenkunft am 25. Februar 1994 angefertigt hat und in dem es zu

³⁸⁵ Siehe Randnummer (201).

³⁸⁶ Akte, S. 3533-3535; z. B. Gruppe I: EDM an Endnutzer zu 43 DEM für SGL, 44 DEM für Tokai und Toyo Tanso, 45 DEM für LCL.

³⁸⁷ Akte, S. 1181-1182; z. B. EDM Endnutzer zu 0,00002136 GBP, was 52 DEM entspricht.

³⁸⁸ *„Mit Blick auf Preiserhöhungen anderer Unternehmen für Lieferungen ab April Bitte um weitere Anpassung um etwa 5 % für Lieferungen im Zeitraum April-September“*, Orig. Englisch, (NSCC(2), Anh. 4.2.h.).

³⁸⁹ NSCC(2), Anh. 4.2.i bis 4.2.q.

³⁹⁰ Orig. Englisch. NSCC(2), Anh. 4.2.o.

³⁹¹ Orig. Englisch. Akte, S. 1429-1430.

Ringsdorff heißt: „Dessen Politik der Anhebung der Verkaufspreise hat für das Unternehmen den Verlust von Großkunden bedeutet“³⁹².

- Eine interne Mitteilung vom 4. Mai 1994 (vorgelegt von POCO), die die fortgesetzte Umsetzung der Preisabsprachen belegt. Darin heißt es zum Markt für Funkenerosions-Graphite: „Absatzmäßig keine wesentlichen Verbesserungen, immer noch schwach. Wie es aussieht, wirkt die neue Preispolitik besser bei Großkunden, allerdings nur bei vorherigen Abmachungen zwischen den Lieferanten“³⁹³.

1995

(282) Die Kommission ist im Besitz folgender Unterlagen, die die Umsetzung der Kartellzielpreise (siehe Angaben in Tabelle 4) im Verlaufe des Jahres 1995 belegen:

- Der Bericht über das vierte europäische Treffen (Frankfurt, 14. März 1995)³⁹⁴, bereitgestellt von Ibidem. Daraus geht hervor, dass Albert Denis (Vertriebshändler für NSC/NSCC-Produkte), Tokai (vermutlich Verfasser des Berichts) und SGL ihren Kunden in Frankreich und im Vereinigten Königreich Preise angeboten haben, die den Kartellzielpreisen entsprachen³⁹⁵.
- Die Liste der SGL-Preise für isostatisch gepressten Graphit für März 1995, bereitgestellt von UCAR (Fax vom 20. März 1995) und SGL selbst. Die Preise in dieser Liste entsprechen den Kartellzielen. In der internen SGL-Mitteilung zur Preisankündigung bemerkt Herr [...]: „Sie werden feststellen, dass einige Preise deutlich angestiegen sind. Für die Materialgruppe R4510/R4530 beispielsweise um 25 %, für R8500 um 10 %.. Wir bitten Sie um Ihre besondere Unterstützung, um diese Preise auf dem Markt durchzusetzen“³⁹⁶.
- Eine weitere Liste von SGL mit Preisen für isostatisch gepresstes Graphit vom 1. März 1995 (bereitgestellt von LCL). Die Preise in dieser Liste entsprechen ebenfalls den Kartellzielen³⁹⁷.
- Die internen Tarife von LCL für März 1995 (Dokument vom 20. Februar 1995, verteilt nur an Konzernunternehmen und Handelsvertreter). Diese Tarife stehen in Einklang mit den Kartellzielpreisen³⁹⁸.

Ein Fax vom 9. März 1995 von Herrn [...] von Tokai Carbon Europe S.R.L. an Herrn [...] von Carbon Industrie-Produkte (CIP) mit folgender Mitteilung: „TCE

³⁹² Orig. Französisch. Akte, S. 657.

³⁹³ Orig. Englisch. Akte, S. 1864.

³⁹⁴ Siehe Randnummer (204).

³⁹⁵ I(3), Anh. 4 (Akte, S. 3539-3540). SGL soll CC/GP der Gruppe I an Endnutzer angeblich zu 54 DEM verkaufen. Den Angaben zufolge verkaufen Tokai und Albert Denis zu 182 FRF/l, was 52 DEM entspricht.

³⁹⁶ Orig. Englisch. Akte, S. 131, 136-141, 3068-3074; z. B. Gruppe I: CC/GP an Bearbeitungsbetriebe zu 43 DEM, CC/GP an Endnutzer zu 54 DEM, EDM an Vertriebshändler zu 43 DEM, EDM an Endnutzer zu 54 DEM.

³⁹⁷ Akte, S. 746; z. B. Gruppe I: EDM an Endnutzer zu 54 DEM.

³⁹⁸ Akte, S. 830-842; z. B. Gruppe I: CC/GP an Bearbeitungsbetriebe zu 132 FRF (was 38 DEM entspricht), CC/GP an Endnutzer zu 174 FRF (was 50 DEM entspricht), EDM an Vertriebshändler zu 146 FRF (was 42 DEM entspricht), EDM an Endnutzer zu 184 FRF (was 53 DEM entspricht).

möchte den Ihnen gegenüber berechneten Preis für C330 und G347 beginnend mit der Lieferung am 1. Juli 1995 um 8 % erhöhen“ (Dokument vorgelegt von Tokai)³⁹⁹. Hierzu ist anzumerken, dass 8 % der Preisanstieg ist, der nach Angaben westlicher Lieferanten für die Anwendungsgebiete funkenerosive Bearbeitung, Stranggießen und Universalgraphit eingeführt wurde (siehe Randnummer(147)).

- Ein Fax vom 7. Juni 1995 von Herrn [...] von Tokai an einen belgischen Kunden (bereitgestellt von Tokai), in dem eine Preiserhöhung zum 1. Juli 1995 angekündigt wird. Die neuen Preise entsprechen den Kartellzielpreisen⁴⁰⁰.
- Eine Liste mit SGL-Preisen für EDM- und GP-Graphit mit Gültigkeit ab 1. September 1995. Die Liste vom Juli 1995 wurde von Gelter-Ringsdorff (SGL) per Fax am 19. September 1995 an LCL übermittelt und ist von Letzterem bereitgestellt worden. Die darin aufgeführten Preise stehen in Einklang mit den Kartellzielpreisen⁴⁰¹.
- Eine von LCL bereitgestellte Liste mit den Preisen des Unternehmens für isostatisch gepresstes Graphit für September 1995; Angaben in spanischer Peseta (kein Hinweis darauf, ob die Preise nur für den spanischen Markt gelten). Die Preise in der Liste entsprechen den Kartellzielpreisen⁴⁰².

(283) Darüber hinaus ist die Kommission im Besitz folgender Unterlagen, die die kontinuierliche Politik von Preisanhebungen in diesem Zeitraum belegen:

- Schriftwechsel zwischen NSC/NSCC und **[NSCCs japanischer Handelspartner]** vom 24. Juli 1995 und 11. August 1995, demzufolge NSC/NSCC im September 1995 erneut versucht hat, Albert Denis zu Preisanhebungen zu zwingen⁴⁰³.
- Die vermutlich von Toyo Tanso angefertigte tabellarische Aufstellung für die europäische Zusammenkunft am 17. Oktober 1995 (bereitgestellt von Tokai). Sie zeigt die Übereinstimmung der Marktpreise mit den Kartellzielpreisen⁴⁰⁴.
- Eine LCL-interne Preisankündigung vom 7. Dezember 1995, in der es heißt: *„Für EDM bleiben die Nachlässe für Vertriebshändler unverändert. Für Strangguss und Ofenbau wird der Rabatt für Bearbeitungsbetriebe progressiv verringert. Weitere Einzelheiten teilen wir Ihnen später mit.“*⁴⁰⁵.

1996

³⁹⁹ Orig. Englisch. Akte, S. 433.

⁴⁰⁰ Akte, S. 465-466; z. B. Gruppe I: CC/GP an Endnutzer zu 53 DEM. In der Ankündigung wurde die Preiserhöhung wie folgt begründet: *„Aufgrund der extremen Aufwertung des japanischen Yen in jüngster Zeit sind wir gezwungen, unsere Preise anzupassen“*, Orig. Englisch.

⁴⁰¹ Akte, S. 739-740; z. B. Gruppe I: EDM an Endnutzer und CC/GP an Endnutzer zu 54 DEM.

⁴⁰² Akte, S. 748-749; z. B. Gruppe I: EDM an Endnutzer zu 4644 ESP (was 54 DEM entspricht). Laut LCL handelt es sich hierbei um ein Arbeitsdokument von Sofacel (LCL-Tochtergesellschaft in Spanien), das die Entwicklung der LCL-Preis in Spanien zeigt (LCL(2), S. 3).

⁴⁰³ NSCC(2), Anh. 4.2.r und 4.2.s.

⁴⁰⁴ Akte, S. 1039.

⁴⁰⁵ Orig. Englisch. Akte, S. 847.

- (284) Die Kommission ist im Besitz folgender Unterlagen, die die Umsetzung der Kartellzielpreise (siehe Angaben in Tabelle 4) im Verlaufe des Jahres 1996 belegen:
- Der während einer französischen Kartellzusammenkunft am 26. Januar 1996 dazu angefertigte Bericht (vorgelegt von Tokai), in dem es heißt: „*Es scheint, dass das neue Preisniveau für 1996 weitestgehend eingehalten wird*“⁴⁰⁶.
 - Ein internes Schreiben (bereitgestellt von Ibiden), in dem über die Ergebnisse einer bilateralen Zusammenkunft dieses Unternehmens mit Tokai berichtet wird⁴⁰⁷. Ibiden hat erklärt, dass dieses Schreiben von Herrn [...] von Ibiden Europe am 24. Januar 1996 verfasst wurde⁴⁰⁸. Aus dem Schreiben geht hervor, dass die Preise sowohl von Tokai als auch von Ibiden den Kartellzielpreisen entsprachen⁴⁰⁹ und dass beide Unternehmen zudem Preisanhebungen ab 1. Januar 1996 planten, die auf der Besprechung in Paris beschlossen worden waren (siehe Randnummer (150))⁴¹⁰.
 - Die Tarife von LCL für Januar 1996 (Dokument vom 7. Dezember 1995, nur an Konzernunternehmen und Handelsvertreter verteilt). Sie zeigen Preiserhöhungen bis auf Kartellzielniveau⁴¹¹.
 - Eine Liste mit den Preisen von LCL für isostatisch gepresstes Graphit mit Gültigkeit ab Januar 1996; Angaben in spanischer Peseta (kein Hinweis darauf, ob die Preise nur für den spanischen Markt gelten). Die Preise in der Liste entsprechen den Kartellzielpreisen⁴¹².
 - Eine weitere Liste mit LCL-Preisen für isostatisch gepresstes Graphit mit Gültigkeit ab 9. Januar 1996; die Preise in der Liste entsprechen den Kartellzielpreisen⁴¹³.
 - Eine Liste mit SGL-Zielpreisen für EDM-Graphit gültig ab 1. Januar 1996. Die Liste vom Juli 1995 wurde von Gelter-Ringsdorff per Fax am 16. Juli 1995 an LCL übermittelt und ist von Letzterem bereitgestellt worden. Die darin aufgeführten Preise entsprechen der Höhe der Kartellzielpreise⁴¹⁴.

⁴⁰⁶ Orig. Englisch. Akte, S. 3380.

⁴⁰⁷ Akte, S. 1434.

⁴⁰⁸ I(2), S. 12.

⁴⁰⁹ Es wird erwähnt, dass Tokai und Ibiden CC/GP der Gruppe I an Vertriebshändler zu 43 bzw. 44 DEM verkaufen.

⁴¹⁰ „*Sie möchten bei Ibiden ab Anfang 1996 den Preis auf 2990 Yen/dm³ erhöhen*“, Orig. Englisch (Ebenda).

⁴¹¹ Akte, S. 843-859; z. B. Gruppe I: CC/GP an Endnutzer erhöht um 14,9 % auf 200 FRF (entspricht 58 DEM); EDM an Endnutzer erhöht um 8,7 % auf 200 FRF (entspricht 58 DEM).

⁴¹² Akte, S. 749; z. B. Gruppe I: CC/GP an Endnutzer zu 4902 ESP, was 58 DEM entspricht. Laut LCL handelt es sich um ein Arbeitsdokument von Sofacel (LCL-Tochtergesellschaft in Spanien), das die Entwicklung der LCL-Preise in Spanien zeigt (LCL(2), S. 3).

⁴¹³ Akte, S. 752; z. B. Gruppe I: CC/GP an Endnutzer zu 51 DEM, EDM an Endnutzer zu 57 DEM. Laut LCL handelt es sich um ein Arbeitsdokument von Sofacel (LCL-Tochtergesellschaft in Spanien), das die Entwicklung der LCL-Preise in Spanien zeigt (LCL(2), S. 3).

⁴¹⁴ Akte, S. 741; z. B. Gruppe I: EDM an Endnutzer zu 57 DEM. Die Liste wurde auf der Basis der vorhergehenden Liste (siehe S. 740) erstellt; die Preise in der ursprünglichen Aufstellung, die ab September 1995 gelten sollten, sind durch die neuen Preise ersetzt worden, die ab Januar 1996 gelten sollten.

- SGL- Tarife für Produkte aus isostatisch gepresstem Graphit , die ab Januar 1996 galten und je nach Güteklasse Erhöhungen um 5 %-10 % aufwiesen; die Preise entsprachen dem Kartellzielniveau⁴¹⁵.
- Eine Liste mit den revidierten EDM-Preisen von SGL für das Vereinigte Königreich mit Gültigkeit ab 15. Januar 1996, die vom Januar 1996 datierte und von [...] unterzeichnet war. Die Preise in der Liste liegen über den Kartellzielpreisen⁴¹⁶.
- Ein Fax vom 29. Januar 1996 von Herrn [...] von Tokai Carbon Europe S.R.L. an Herrn [...] von CIP, in dem eine neue Preisanhebung um 12 % (zusätzlich zu der Erhöhung vom 1. Januar 1996) für alle Güteklassen zum 1. März 1996 angekündigt wird (Dokument vorgelegt von Tokai)⁴¹⁷.
- Die während der europäischen Zusammenkunft am 7. und 8. Februar 1996 angefertigten handschriftlichen Notizen (bereitetgestellt von UCAR), denen zu entnehmen ist, dass die von SGL bei EDM-Erzeugnissen angewendeten Preise der Höhe der Kartellzielpreise entsprachen⁴¹⁸.
- Eine Gegenüberstellung von SGL- und UCAR-Preisen für CC/GP-Produkte (datiert vom 8. März 1996 und bereitgestellt von UCAR), aus der ersichtlich ist, dass die Preise von SGL den Kartellzielpreisen entsprachen⁴¹⁹.
- Die Ankündigung einer Preiserhöhung durch SGL für stranggepressten und isostatisch gepressten Graphit im Vereinigten Königreich, datiert vom 15. Mai 1996. Die in der Anlage beigefügten Tarife für Stranggussprodukte mit Gültigkeit ab 1. Juni 1996 entsprachen den Kartellzielpreisen⁴²⁰.
- SGL-Tarife, die ab 1. Juni 1996 galten für Produkte aus isostatisch gepresstem Graphit. Die Preise sind so hoch wie die Kartellzielpreise oder höher⁴²¹.
- Eine von UCAR bereitgestellte Klassifizierung von EDM-Güteklassen zeigt ebenfalls, dass die Preise von SGL ab 1. Juni 1996 den Kartellzielpreisen entsprachen⁴²².
- LCL-interne Ankündigung von Tarifen mit Gültigkeit ab 1. Juli 1996 (nur an Konzernunternehmen und Handelsvertreter verteilt) mit Preiserhöhungen auf das Niveau der Kartellzielpreise⁴²³.

⁴¹⁵ Akte, S. 149, S. 3077-3082; z. B. Gruppe I: CC/GP an Endnutzer und EDM an Endnutzer zu 57 DEM.

⁴¹⁶ Akte, S. 1179; z. B. Gruppe I: EDM an Endnutzer zu 67 DEM.

⁴¹⁷ Akte, S. 435.

⁴¹⁸ Akte, S. 77; der fünfte Anstrich in der Mitteilung lautet: „- *IHR R 8510/ R8500 (73)/ R8500X (57)/ R8510 (81)*“, Orig. Englisch.

⁴¹⁹ Akte, S. 153; z. B. Gruppe I: CC/GP an Bearbeitungsbetriebe zu 45,6 DEM, CC/GP an Endnutzer zu 57 DEM.

⁴²⁰ Akte, S. 3037-3040; z. B. Gruppe I: CC/GP an Endnutzer zu 4450 GBP/Block, was 50 DEM entspricht.

⁴²¹ Akte, S. 3060-3067; z. B. Gruppe I: EDM an Endnutzer zu 63 DEM, CC/GP an Endnutzer zu 57 DEM.

⁴²² Akte, S. 192; z. B. Gruppe I: EDM an Endnutzer zu 63 DEM.

⁴²³ Akte, S. 862-865; z. B. Gruppe I: EDM an Endnutzer wird um 7 % auf 214 FRF (entspricht 63 DEM) erhöht. Es wird außerdem angekündigt, dass der Rabatt für Bearbeitungsbetriebe für CC/GP auf 12 % festgelegt ist, während der Rabatt für die Vertriebshändler (EDM) bei 20 % belassen wird (d. h. EDM an Vertriebshändler zu 51 DEM).

- Die europäischen Tarife von LCL für EDM gültig ab 1. Juli 1996. Sie liegen über den Kartellzielpreisen⁴²⁴.
- Eine interne LCL-Mitteilung, unterzeichnet von Herrn [**Angestellter von LCL**] und datiert vom 19. Juli 1996, mit Preislisten für isostatisch gepresstes Graphit für Deutschland, gültig ab 1. Juni 1996. Die Preise in der Liste liegen über den Kartellzielpreisen⁴²⁵.
- EDM-Preisliste von LCL für Deutschland (Deutsche Carbone AG), gültig ab 1. Juli 1996. Sie enthält Preise, die über dem Niveau der Kartellzielpreise liegen (Dokument undatiert; das Faxdatum auf dem Blatt ist der 24. Juli 1996)⁴²⁶.
- Eine von LCL vorgelegte Aufschlüsselung nach Produktgruppen (mit der Überschrift „Preise von SGL für EDM-Graphit) vom 16. September 1996. Daraus geht hervor, dass die ab 1. Oktober 1996 gültigen Preise den Kartellzielpreisen entsprechen⁴²⁷.

(285) Darüber hinaus ist die Kommission im Besitz folgender Dokumente, die eine fortlaufende Politik von Preiserhöhungen in diesem Zeitraum belegen:

- Ein Fax vom 19. Januar 1996 von Herrn [...] von Tokai an Frau [...] von Schunk Iberica (Tokais Vertriebs Händler in Spanien), mit dem eine 10%ige Preiserhöhung angekündigt wird (Dokument bereitgestellt von Tokai)⁴²⁸.
- Ein Fax vom 17. April 1996 von Herrn [...] von Tokai an Frau [...] von Schunk Iberica, mit dem eine neuerliche 4%ige Preisanhebung für bestimmte Güteklassen ab April 1996 angekündigt wird. Ferner ist – vorbehaltlich weiterer Gespräche - für Oktober eine zusätzliche Anhebung um 5 % geplant (Dokument bereitgestellt von Tokai)⁴²⁹.
- Ein Fax vom 11. November 1996 von Frau [...] von Schunk Iberica an Herrn [...] von Tokai, in dem sich der spanische Vertriebs Händler über Tokais Plan für die Preise 1997 beschwert. Die Preiserhöhung durch Tokai im Zeitraum Januar 1994 bis Januar 1997 beläuft sich kumulativ auf 52,57 % (Dokument bereitgestellt von Tokai)⁴³⁰.
- Ein Schriftwechsel zwischen Ibiden und Intech Ende 1996 (vorgelegt von Intech)⁴³¹. Daraus geht hervor, dass Ibiden – erfolglos - versucht hat, seine Preise ab Anfang 1997 um ca. 6 % anzuheben. Am 2. Oktober 1996 beschwerte sich Intech wie folgt: „*Wir können keine weitere Preisanhebung ab*

⁴²⁴ Akte, S. 2946-2949; z. B. Gruppe I: EDM an Endnutzer zu 214 FRF, was 63 DEM entspricht; CC/GP an Endnutzer zu 200 FRF, was 59 DEM entspricht.

⁴²⁵ Akte, S. 889-891; z. B. Gruppe I: CC/GP an Endnutzer zu 57 DEM, EDM an Endnutzer zu 63 DEM.

⁴²⁶ Akte, S. 892; z. B. Gruppe I: EDM an Endnutzer zu einem Blockpreis von 22019 DEM (was 63 DEM/dm³ entspricht).

⁴²⁷ Akte, S. 745; z. B. Gruppe I: EDM an Endnutzer zu 63 DEM. Laut LCL handelt es sich hierbei um ein Arbeitsdokument von Sofacel (LCL-Tochtergesellschaft in Spanien), das im Zuge von Kontakten mit Wettbewerbern erarbeitet wurde (LCL(2), S. 3).

⁴²⁸ Akte, S. 443.

⁴²⁹ Akte, S. 445.

⁴³⁰ Akte, S. 447.

⁴³¹ Akte, S. 3206-3214.

Januar 1997 akzeptieren (...) Dies würde für die gebräuchlichsten Güteklasse eine Steigerung um 16 % - abzüglich ca. 2,5 % für Einfuhrzölle - (...) innerhalb eines Jahres bedeuten⁴³². Die Antwort von Ibiden (Fax vom 4. Oktober 1996) beweist, dass Ibiden Anfang 1996 eine Preiserhöhung von 10 % für das Jahr angeordnet hatte und Intech Preise in Höhe der Kartellzielpreise verlangte⁴³³. Ibidens geplante Anhebung wurde schließlich auf August 1997 verschoben⁴³⁴.

- Ein Fax vom 12. Dezember 1996 von Herrn [...] von Ibiden an das [**Ibidens Handelsvertreter**] (bereitgestellt von Ibiden), aus dem hervorgeht, dass die lokalen Vertriebshändler von Toyo Tanso und Ibiden den schwedischen Markt zu gleichen Teilen unter sich aufgeteilt hatten⁴³⁵.

1997

(286) Die Kommission ist im Besitz folgender Dokumente, die die Umsetzung der Kartellzielpreise (siehe Tabelle 4) im Verlaufe des Jahres 1997 belegen:

- SGL hat seine ab Januar 1997 gültigen Tarife für Erzeugnisse aus isostatisch gepresstem Graphit vorgelegt, die eine Übereinstimmung der Preise mit dem Kartellzielniveau zeigen⁴³⁶.
- LCL hat eine von Herrn [**Angestellter von LCL**] unterzeichnete interne Mitteilung vom 20. März 1997 mit den Preisen des Unternehmens für Deutschland ab 1. Januar 1997 vorgelegt. Die Preise in der Mitteilung entsprechen dem Kartellzielniveau⁴³⁷.
- LCL hat außerdem erklärt, es habe seine Tarife 1997 unverändert beibehalten und seine Tarife von 1996 bis zur Aktualisierung am 1. März 1998 angewendet (was mit den Beschlüssen des zehnten internationalen Treffens - siehe Randnummer (173)- übereinstimmt)⁴³⁸.
- Entsprechende, von Ibiden bereitgestellte Dokumente:
 - Eine interne Mitteilung vom 23. Mai 1997, in der Herr [...] bemerkt: *„Ich denke, wir müssen die Preise in jedem Falle anheben. Denn ich*

⁴³² Orig. Englisch. Akte, S. 3207-3208.

⁴³³ „Sie erinnern sich sicher an das Treffen vom Januar 1996 (...) Tatsächlich beträgt die Preisanhebung etwa 5 % (und nicht 10 %), während wir ja auf dieser Besprechung um eine 10%ige Erhöhung gebeten hatten. Unser Planziel ist noch nicht erreicht. Der Grund, warum wir vorschlagen, dass Sie den Preis anheben, ist, dass Sie dann bei Ihren Kunden 1996 ein Plus von mehr als 10 % erzielen können. Beispielsweise G1 57DM/L → 63 DM/L. Andererseits weichen unsere Verkaufspreise für Sie erheblich von den Zielpreisen ab. Beispielsweise ED-11 zu 33,4 DM/L → 51 DM/L. Das sind 35 % weniger. (Wir wissen, dass nicht alle Lieferanten dies erreichen, aber wir meinen, unser Preis weicht doch erheblich ab“, Original Englisch, Akte, S. 3209-3210. Auf S. 3207 und 3247 ist außerdem ersichtlich, dass Intech Erzeugnisse der Gruppe I zu 63 DEM verkaufte. Hierzu ist anzumerken, dass es sich bei den 51 DEM bzw. 63 DEM um die Kartellzielpreise für diese Produktgruppe Ende 1996 handelte (siehe Tabelle 4).

⁴³⁴ Akte, S. 3221.

⁴³⁵ Akte, S. 2345.

⁴³⁶ Akte, S. 3051-3058; z. B. Gruppe I: CC/GP an Endnutzer zu 51 DEM, EDM an Endnutzer zu 63 DEM.

⁴³⁷ Akte, S. 896-900; z. B. Gruppe I: CC/GP an Endnutzer zu 57 DEM, EDM an Endnutzer zu 63 DEM.

⁴³⁸ LCL(2), S. 3.

glaube, wir brauchen effektive Ergebnisse für das Geschäft, und TC und SGL verkaufen immerhin mit 48 DM/L⁴³⁹.

- Eine interne E-Mail vom 10. Juni 1997: Darin äußert sich Herr [...] wie folgt: *„Ich habe einen Anruf von Herrn [Angestellter von Tokai] erhalten, und er hat mich aufgefordert, ihm den Termin für eine Preiserhöhung gegenüber ATAL, CIP und Morganit mitzuteilen. Allem Anschein nach hat Herr [...] von SGL darüber mit Herrn [Angestellter von Tokai] telefonisch gesprochen (...) Unsere Kunden beschwerten sich bei uns, weil Ibidem an [...] zu einem so niedrigen Preis verkauft. Wir schlagen [...] eine Preiserhöhung von 49 DM/B vor (gleicher Preis wie SGL/TC)⁴⁴⁰.*
- Der darauffolgende interne Bericht vom 17. Juni 1997 bestätigt: *„Wir haben [dem Kunden] vorgeschlagen, dass wir eine Preiserhöhung vornehmen möchten, um uns den Wettbewerbern anzupassen, da es auf der letzten europäischen Zusammenkunft ein Problem gab (...) Sobald ich eine Antwort von [dem Kunden] bezüglich der Preisanhebung habe, informiere ich SGL und TC⁴⁴¹.*
- Intech hat seine Tarife für August 1997 vorgelegt. Die darin aufgeführten Preise stehen in Einklang mit den Kartellzielpreisen⁴⁴².
- NSCC hat ein Fax vom 27. August 1997 von seinem Handelsunternehmen vorgelegt. Es enthält einen Bericht mit „Informationen zur aktuellen Marktlage in Europa“, in dem dargelegt wird, in welchem Umfang die Abmachungen auf verschiedenen Märkten Europas eingehalten werden. Im Einzelnen wird festgestellt:

„Vereinigtes Königreich: (...) Das Vereinigte Königreich ist wegen der starken Position von TOYO TANSO durch seinen Vertriebshändler ERODEX ein schwieriger Markt. Dieser Händler ist sehr aggressiv und hält sich streng an die Preise, was bedeutet, dass er neuen Marktteilnehmern wenig Spielraum lässt, die sich ebenfalls an diese Abmachungen halten (...).

Italien: (...) Die Größe des Marktes ist der Frankreichs vergleichbar, aber der Wettbewerb ist sehr viel schwieriger, da man sich meist nicht an die Preise hält und ganz erhebliche Unterschiede zwischen den vereinbarten Preisen und den tatsächlichen Verkaufspreisen bestehen (...).

2. ERGEBNIS DER ABSATZBEMÜHUNGEN VON AD⁴⁴³:

Preissituation in Frankreich:

AD und INTECH halten sich so weit wie möglich an die Preise

⁴³⁹ Orig. Englisch. Akte, S. 2448.

⁴⁴⁰ Orig. Englisch. Akte, S. 2455-2456.

⁴⁴¹ Orig. Englisch. Akte, S. 2459-2460.

⁴⁴² Akte, S. 3245, 3247.

⁴⁴³ Anm.: AD steht für Albert Denis, Vertriebshändler von NSC/NSCC in Frankreich (siehe Betreff-Zeile auf dem Faxdeckblatt).

NOVOTEC⁴⁴⁴ und CARBONE LORRAINE halten sich in der Regel an die Preise, aber eine andere Sache sind die lokalen/regionalen Vertriebshändler, die schwierig zu kontrollieren sind (diese Händler sind für gewöhnlich unabhängiger)

SGL (RINGSDORFF) bereitet manchmal Probleme

GTI (TOYO TANSO) hält sich meist nicht an die Abmachungen und arbeitet gegenüber anderen Vertriebshändlern mit falschen Informationen. Dank dieser Strategie können sie erhebliche Marktanteile erobern

(...)

Das größte Problem in der Preisfrage ist das Vorgehen von TOYO TANSO, dem es gelungen ist, einen erheblichen Marktanteil zu erobern, indem es sich nicht an die Preise hielt⁴⁴⁵.

- Im seinerzeit von Herrn [...] von Toyo Tanso für die elfte internationale Zusammenkunft am 15. September 1997 angefertigten Bericht wird folgende Äußerung von LCL zitiert: „In Frankreich werden Zielpreise für die Einsatzgebiete EDM und universeller Verwendungszweck seit Sept. 97 angewendet“⁴⁴⁶.

1998

(287) Die Kommission ist im Besitz folgender Dokumente, die die Umsetzung der Kartellzielpreise (siehe Tabelle 4) im Verlaufe des Jahres 1998 belegen:

- Preisliste von SGL für isostatisch gepresstes Graphit für den Strangguss für Lieferungen ab Februar 1998. Die Preise darin entsprechen den Kartellzielpreisen⁴⁴⁷.
- Ein Bericht des französischen Vertriebshändlers Albert Denis vom 5. Juni 1998 (bereitgestellt von NSCC). Darin heißt es:

„Bis Ende März 98 blieben die Preise recht stabil und lagen im Bereich [EDM-Güteklasse Gruppe I] verkauft zu 200-240 FRF/dm³⁴⁴⁸

[EDM-Güteklasse Gruppe II] verkauft zu 230-280 FRF/dm³

In letzter Zeit sind die Preise drastisch gesunken, und zwar um etwa 20 %:

[EDM-Güteklasse Gruppe I] verkauft zu 165-210 FRF/dm³⁴⁴⁹

[EDM-Güteklasse Gruppe II] verkauft zu 180-230 FRF/dm³

(Die vorstehend genannten Preise entsprechen den Preisen der Wettbewerber für vergleichbare Graphitarten).

(...)

Man darf jedoch keinesfalls vergessen, dass kein Kunde den niedrigsten

Verkaufspreis für Graphit kennt: im Zeitraum 1985-1990 lag der Verkaufspreis bei

⁴⁴⁴ Anm.: Vertriebshändler von Tokai in Frankreich.

⁴⁴⁵ Orig. Englisch. NSCC(2), Anh. 4.2.w.

⁴⁴⁶ Orig. Englisch. TTS, S. 7, Anh. 8 (siehe Randnummer (178)).

⁴⁴⁷ Akte, S. 1185; z. B. Gruppe I: CC/GP an Endnutzer zu 4450 GPB/Block, was 64 DEM/dm³ entspricht.
⁴⁴⁸ 220 FRF entspricht 66 DEM, im Einklang mit den Kartellzielpreisen.

⁴⁴⁹ 190 FRF entspricht 57 DEM.

350-400 FRF/dm³ für [die EDM-Güteklasse Gruppe II], und natürlich hätte ein Preis von 250-300 FRF als sehr niedrig gegolten. Die sechs Anbieter von Graphit arbeiten also mit Preisschwankungen. Die Kunden durchschauen nicht, warum die Preise so stark schwanken, und sie halten nunmehr etwa 200-220 FRF/dm³ für einen vernünftigen Preis für [die EDM-Güteklasse Gruppe II], weil das weniger ist als 1997.

Wir haben die starke Befürchtung, dass durch den Druck sowohl von Seiten der Kunden als auch von Vertriebshändlern aus Oyonnax die Preise auf dem gesamten Markt den derzeit niedrigsten Preisangeboten folgen werden.

[EDM-Güteklasse Gruppe I] verkauft zu 160-180 FRF/dm³

[EDM-Güteklasse Gruppe II] verkauft zu 180-200 FRF/dm³

Dies würde einen deutlichen Abfall unserer Verkaufspreise gegenüber 1997 (über 20 %) und einen drastischen Einbruch bei unserer Bruttomarge bedeuten.

Die derzeitige Situation auf dem Markt (die wir als absurd ansehen, weil die sechs Hersteller und ihre Vertriebshändler die Verkaufsbedingungen bestimmen) steht ohne Zweifel im Zusammenhang mit der Abwertung des YEN gegenüber dem FRANC (...)⁴⁵⁰.

- (288) Somit zeigen zwar verschiedene Quellen, dass die Kartellteilnehmer ab 1997 Schwierigkeiten hatten, die auf den Besprechungen vereinbarten Zielpreise durchzusetzen⁴⁵¹, doch ist offensichtlich, dass nach dem Ende der Kartellabmachungen die Preise für isostatisch gepressten Spezialgraphit drastisch fielen.

1.4.2 Unbearbeiteter stranggepresster Spezialgraphit

1.4.2.1 Die Geschichte des Kartells

- (289) Die beiden Hauptakteure auf dem europäischen Markt für stranggepresste Spezialerzeugnisse - SGL and UCAR - haben ihre Beteiligung an einer Reihe bilateraler Treffen im Zeitraum von 1993 bis Ende 1996 zugegeben, auf denen es um diesen Markt ging.
- (290) Nach Auskunft von UCAR erhielt irgendwann im Jahre 1993 ein hochrangiger UCAR-Mitarbeiter einen Telefonanruf von Herrn [...] von SGL, der ihn zu einer Besprechung zu (stranggepressten) Spezialerzeugnissen einlud⁴⁵².
- (291) Sowohl SGL als auch UCAR bestätigen, dass diese Besprechung am **24. und 25. Februar 1993** in Paris stattgefunden hat⁴⁵³. Die Teilnehmer waren UCAR (Herr [...], Herr [...]), SGL (Herr [...], Herr [...]) und Conrady (ein kleines Unternehmen auf diesem Markt, zu diesem Anlass vertreten durch Herrn [...] und Herrn [...]). Hauptthema war stranggepresster Graphit in Blöcken (d. h. Halbfabrikate)⁴⁵⁴.

⁴⁵⁰ Orig. Englisch. NSCC(2), Anh. 4(1)(b).

⁴⁵¹ Siehe z. B. Preise von Tokai auf S. 457 und 460 der Akte, Ibidens Preise auf S. 1500 und 1502 der Akte und Toyo Tansos Preise auf S. 1500 und 1502 der Akte.

⁴⁵² UCS, S. 3.

⁴⁵³ SGL hat die Reisekostenabrechnung von Herrn [...] vorgelegt. Hierzu ist anzumerken, dass SGL ein früheres Treffen mit UCAR (von diesem Unternehmen nicht bestätigt) am 15. Januar 1993 in London erwähnt.

⁴⁵⁴ SGLS, S. 18, Anh. 11; UCS, S. 3-4, Anh. 2. Laut SGL machen unbearbeitete Erzeugnisse 35-40 % des Marktes für stranggepresste Graphitprodukte aus. UCAR erläutert dazu: „Es war schwierig, sich auf ein

(292) UCAR erinnert sich an die Themen der Zusammenkunft:

„Im Mittelpunkt der Gespräche standen die generellen Positionen der Unternehmen und die Notwendigkeit einer Anhebung der Preisniveaus auf dem Markt für unbearbeitete stranggepresste Erzeugnisse (...) Es wurde weder über das Absatzvolumen noch über einzelne Kunden gesprochen.

Auf einer weißen Tafel wurde eine Matrix zu unbearbeiteten stranggepressten Erzeugnissen erstellt (...) Sie bezog sich auf zwei Güteklassen: AGR und AGX. Die Gruppe kam überein, die „traditionelle“ Preisdifferenz von ca. 15 % zwischen den beiden Güteklassen beizubehalten (AGX ist imprägniert und deshalb teurer). Die Gruppe vereinbarte außerdem, dass der Preis für 500-mm-Block- oder Stabprodukt der Bezugspreis sein sollte, von dem ausgehend die Preise für die anderen Erzeugnisse festgelegt werden würden (...)

Im Hinblick auf die beabsichtigten Preisanhebungen sprachen sich die Vertreter der deutschen Unternehmen und insbesondere Herr [...] für ein aggressives Vorgehen aus (...) Es wurde jedoch keine spezielle Abmachung zu Preis oder Menge getroffen. Die Teilnehmer legten im Wesentlichen einen Leitgrundsatz vor: Die Preise sollten angehoben werden, und weitere regelmäßige Treffen von Vertretern der Unternehmen wurden ins Auge gefasst, um eine generelle Koordinierung bei der Festlegung der Preise für unbearbeitete stranggepresste Erzeugnisse zu ermöglichen“⁴⁵⁵.

(293) SGL und UCAR bestätigen, dass sich ihre Vertreter auf technischer Ebene (d. h. Herr [...] und Herr [...] für UCAR, Herr [...] und Herr [...] für SGL) im Anschluss trafen, um über die Preise für unbearbeitete stranggepresste Erzeugnisse zu sprechen⁴⁵⁶.

(294) Nach Auskunft von UCAR wurde keine bestimmte Anzahl von Zusammenkünften geplant, aber in der Regel fanden sie zweimal jährlich statt. Nach dem ersten Treffen habe Conrady nicht mehr teilgenommen (dies wird durch die Darstellung von SGL nicht bestätigt)⁴⁵⁷.

(295) UCAR erläutert das Ziel der Zusammenkünfte wie folgt:

„SGL und UCAR waren sich im Kern darin einig, dass sie bei unbearbeiteten stranggepressten Erzeugnissen nur bei Qualität und Service, nicht jedoch beim Preis miteinander konkurrieren würden. Es wurden mit SGL allgemeine Preiserhöhungen erörtert, und die Abmachungen gingen stets dahin, ob UCAR oder SGL als Erster eine Preisanhebung vornehmen sollte. UCAR hob als erstes Unternehmen die Preise an, und bei den nachfolgenden Preisanhebungen machte SGL den ersten Schritt. Die Preise wurden in jedem Land mehr oder weniger gleichzeitig angehoben, doch stimmten UCAR und SGL nicht vorher ab, in welcher Reihenfolge die Preise erhöht werden sollten.

gemeinsames Vorgehen (bei unbearbeiteten Erzeugnissen) zu einigen, da die Bearbeitungskosten nicht bekannt waren und die Produkte oft kundenspezifisch hergestellt wurden“, Orig. Englisch.

⁴⁵⁵ Orig. Englisch. UCS, S. 3-4, Anh. 2.

⁴⁵⁶ UCS, S. 4; SGLS, S. 19-21, Anh. 11.

⁴⁵⁷ UCS, S. 4.

Herr [Mitarbeiter von UCAR] erklärt, SGL habe das Gespräch immer wieder auf eine Zuteilung von Abnehmern zwischen den Unternehmen gebracht, doch habe er sich geweigert, in dieser Frage eine Übereinkunft zu treffen. Bei allen Gesprächen, die bestimmte Abnehmer betrafen, ging es in erster Linie darum, ob die vereinbarten Preise von bestimmten Abnehmern verlangt werden oder ob bestimmte Abnehmer Rabatte auf die vereinbarten Preise erhalten sollten.

Beide Unternehmen gaben weiterhin Preislisten zu unbearbeiteten stranggepressten Erzeugnissen heraus. SGL und UCAR tauschten Kopien ihrer Preislisten aus⁴⁵⁸.

- (296) SGL beschreibt diese Treffen als Zusammenkünfte auf „Sachverständigenebene“ - im Gegensatz zum Treffen auf „oberster“ Ebene in Paris. Laut SGL fand das erste Treffen auf „Sachverständigenebene“ im **Mai 1993** in Frankfurt statt⁴⁵⁹; Teilnehmer waren SGL (Gastgeber), UCAR und Conradty. Thema der Zusammenkunft war die Anhebung von Preisen, insbesondere in Deutschland, England, Frankreich und Italien, und die Abschaffung von Rabatten. Darüber hinaus berichtete jeder Teilnehmer über die Höhe der Preise auf den verschiedenen europäischen Märkten⁴⁶⁰.
- (297) Die Erklärung von SGL bestätigt die Aussage von UCAR, wonach die bilateralen SGL-UCAR-Treffen im Schnitt zweimal jährlich stattfanden (in der Regel in Frankfurt oder Genf)⁴⁶¹. SGL gibt an, die Tagesordnung sei immer gleich gewesen und betraf vorwiegend Preise und die Klassifizierung der Erzeugnisse⁴⁶². Außerdem habe es eine „Rotation“ von Kunden gegeben (die Unternehmen trafen Anbieterabmachungen, um die Großkunden unter sich aufzuteilen). Bezüglich der von UCAR erwähnten Abmachungen dazu, welches Unternehmen die Preisanhebungen zuerst einführen würde, gab SGL an, bis 1995 habe dies immer UCAR getan, aber ab 1995 sei die Reihenfolge umgekehrt gewesen⁴⁶³. Zu Kapazitäten oder Außenstehenden gebe es keine Vereinbarungen⁴⁶⁴.
- (298) SGL weicht in seiner Darstellung hinsichtlich der Zuteilung von Abnehmern von UCAR ab. Im Zusammenhang mit den Besprechungen zum französischen Markt erklärt SGL: *„Ab 1995 wurde auch vereinbart, dass die Marktanteile von SGL und UCAR in Frankreich ‚eingefroren‘ werden sollten. Ferner wurden einige Abnehmer zugeteilt, bisweilen auch Abnehmer in anderen Ländern. Außer den Treffen zur Preisfestlegung gab es noch weitere Zusammenkünfte zu bestimmten Abnehmern. Es*

⁴⁵⁸ Orig. Englisch. UCS, S. 4-5.

⁴⁵⁹ SGL legt die Reisekostenabrechnung von Herrn [...] vor. Hierzu ist anzumerken, dass SGL auch ein früheres Treffen am 26. März 1993 in Manchester nennt, aber nicht angibt, welcher Art die Zusammenkunft genau war („Sachverständigen-“ oder sonstige Ebene) (SGLS, Anh. 11).

⁴⁶⁰ SGLS, S. 19-20, Anh. 11.

⁴⁶¹ SGL behauptet ferner, Conradty habe an etwa zwei solcher Treffen in der zweiten Hälfte 1993 teilgenommen. Der Kommission liegt keinerlei Beweis für diese Teilnahme vor.

⁴⁶² Im Hinblick auf den französischen Markt äußert SGL jedoch: *„Eine Gleichwertigkeit der Produkte von UCAR und SGL musste nicht festgestellt werden, da UCAR in diesem Sektor seit jeher den Maßstab setzte, dem andere, auch SGL, dann folgten“*. Original Englisch, (SGLS, Anh. 13).

⁴⁶³ Zudem erklärt SGL: *„Die Preise wurden einmal im Jahr auf dem Markt erhöht, anfangs im September und später dann im Juni. Für die entsprechenden Abmachungen waren manchmal zwei Treffen erforderlich - das erste zur Vorbereitung und das zweite zum Beschluss der neuen Preise“*, Original Englisch, SGLS, Anh. 13.

⁴⁶⁴ SGLS, S. 19-21.

wurde vereinbart, wer den Kunden für das jeweilige Jahr bekommen sollte, indem der Rabatt abgesprochen wurde, der diesem Kunden angeboten würde⁴⁶⁵.

- (299) Laut SGL fanden die Besprechungen getrennt von den Treffen zum Markt für isostatisch gepressten Graphit statt. Für gewöhnlich nutzte Herr [**Angestellter von SGL**] die Treffen zu stranggepresstem Graphit, um Herrn [**Angestellter von UCAR**] über die Treffen mit den Japanern zu isostatisch gepresstem Graphit zu unterrichten⁴⁶⁶. UCAR zufolge wurde es bei einer dieser Gelegenheiten von SGL zur Teilnahme an europäischen Treffen eingeladen, die speziell die isostatisch gepressten Erzeugnisse betrafen.⁴⁶⁷
- (300) Zur Umsetzung der Preisabsprachen und vor allem um trotz der Wechselkursschwankungen für Parität zu sorgen, erklären SGL und UCAR übereinstimmend, dass ihr Vertreter auf den Zusammenkünften in der Regel interne Mitteilungen an die lokalen Geschäftsführer auf Landesebene weitergab. Diese nahmen dann eine „Feinabstimmung“ der Preislisten vor, bevor sie sie an die Kunden sandten (laut SGL betraf dies etwa 70 bis 100 Abnehmer in Europa)⁴⁶⁸.
- (301) Auf der Basis der von SGL und UCAR erteilten Auskünfte⁴⁶⁹ hat die Kommission Kenntnis von folgenden bilateralen Zusammenkünften von SGL und UCAR auf „Sachverständigenebene“:
- 11. Juni 1993 in Straßburg⁴⁷⁰
 - 11. Oktober 1993 in Sulzbach⁴⁷¹
 - 21. Juli 1994 in Paris⁴⁷²
 - Ende 1994 in Albertville⁴⁷³
 - 1995 in Annecy oder Megeve⁴⁷⁴
 - 8.-10. November 1995 in Albertville
 - 29. November 1996 in Genf⁴⁷⁵. Diese Zusammenkunft scheint die letzte auf europäischer Ebene gewesen zu sein, die zu unbearbeiteten stranggepressten Erzeugnissen stattfand.

⁴⁶⁵ Orig. Englisch. SGLS, Anh. 13.

⁴⁶⁶ SGLS, S. 19-20.

⁴⁶⁷ UCS, S. 4.

⁴⁶⁸ SGLS, S. 19-20; UCS, S. 5.

⁴⁶⁹ SGLS, Anh. 11; UCS, Anh. II. SGL weist darauf hin, dass außer den genannten Treffen auf der Leitungsebene UCAR und SGL auch etwa einmal im Vierteljahr zusammen trafen, um diese Themen eingehend zu besprechen. Diese Treffen fanden in aller Regel an den Produktionsstandorten der Unternehmen statt, z. B. Megeve oder Albertville.

⁴⁷⁰ SGL legt die Reisekostenabrechnung von Herrn [...] vor.

⁴⁷¹ SGL legt die Reisekostenabrechnung von Herrn [...] vor.

⁴⁷² SGL legt die Reisekostenabrechnung von Herrn [...] vor.

⁴⁷³ Zusammenkunft sowohl von SGL als auch von UCAR angeführt. UCAR erklärt, 1994 hätten vermutlich zwei Treffen stattgefunden, macht aber keine konkreten Angaben zu deren Ort und Datum.

⁴⁷⁴ Laut UCAR fand das Treffen 1995 in Megeve statt, laut SGL in Annecy.

⁴⁷⁵ SGL legt die Reisekostenabrechnung von Herrn [...] vor.

- (302) UCAR und SGL geben zu, dass es außer den direkten Treffen auch regelmäßige telefonische Kontakte zwischen ihnen gab. Herr [...], Herr [...] und gelegentlich Herr [...] von SGL telefonierten im Durchschnitt zwei oder drei Mal wöchentlich mit Herrn [...] und Herrn [...] von UCAR. Laut SGL ging die Häufigkeit ab 1996 auf zwei bis drei Anrufe im Monat zurück⁴⁷⁶.
- (303) SGL legte Informationen zu lokalen (nationalen) Treffen zu stranggepresstem Graphit vor, die in Italien, dem Vereinigten Königreich und Deutschland stattfanden. Der französische Markt wurde im Rahmen der bilateralen Treffen für den gesamten europäischen Markt behandelt⁴⁷⁷. UCAR hat einige Informationen zu den örtlichen Zusammenkünften in Italien bereitgestellt.

1) Zusammenkünfte zum italienischen Markt

- (304) UCAR behauptet, dass es bezüglich des italienischen Marktes Anfang der neunziger Jahre zu ersten Kontakten mit SGL gekommen sei, d. h. zu einem Zeitpunkt, als die Preise für Spezialprodukte in Italien einbrachen. Vertreter von UCAR setzten sich mit Herrn [**Angestellter von SGL**] von SGL in Verbindung, um ein Treffen zu vereinbaren, das dann schließlich in Mailand stattfand⁴⁷⁸. Laut SGL fand dieses erste Treffen von Herrn [**Angestellter von SGL**] (SGL) und Herrn [**Angestellter von UCAR**] (UCAR) am **25. November 1992** statt. UCAR und SGL bestätigen übereinstimmend, dass zwar die Möglichkeiten von Preisanhebungen diskutiert wurden, das Treffen aber vor allem dem Zweck diene, einander kennen zu lernen. UCAR behauptet, Herr [**Angestellter von SGL**] habe geäußert, er stehe in Verbindung mit „allen anderen“ auf dem Markt, und gefragt, warum UCARs Vertreter bisher eine Kontaktaufnahme abgelehnt habe. Laut UCAR forderte Dr. [**Angestellter von SGL**] zur Teilnahme an den Gruppentreffen der Wettbewerber auf dem italienischen Markt auf, doch habe UCAR abgelehnt. UCAR gesteht aber ein, dass es weiterhin etwa einmal monatlich Telefongespräche oder Treffen mit SGL gegeben habe⁴⁷⁹.
- (305) SGL bestätigt, dass das Thema der Zusammenkünfte in der Regel die Umsetzung von Preisanhebungen sowie der Umgang mit gegenseitigen Beschwerden in Anbetracht von Preissenkungen gewesen sei. Insbesondere behauptet SGL, UCAR sei in Italien mit einem Marktanteil von ca. 90 % der uneingeschränkte Marktführer bei stranggepressten Graphiterzeugnissen gewesen und habe Preise unterboten, um Wettbewerber vom Markt auszuschließen.⁴⁸⁰
- (306) UCAR hat die konkreten Termine und Orte der Treffen nicht festgehalten. Der Vorlage von SGL zufolge gab es weitere Zusammenkünfte von Herrn [...] von UCAR und Herrn [...] von SGL zum italienischen Markt stranggepresster Erzeugnisse, die stets in Mailand und zu folgenden Terminen stattgefunden hätten: am 12. Januar 1993;

⁴⁷⁶ UCS, S. 4; SGLS, S. 22. SGL erklärt, dass Herr [**Angestellter von SGL**] gelegentlich mit Conradty telefoniert hat.

⁴⁷⁷ SGLS, S. 21-22 und Anh. 8, 9, 12, 13.

⁴⁷⁸ UCAR behauptet jedoch, frühere Versuche einer Kontaktaufnahme durch Dr. [...] um 1988-1989 zurückgewiesen zu haben (UCS, S. 7).

⁴⁷⁹ SGLS, Anh. 8; UCS, S. 7.

⁴⁸⁰ SGLS, Anh. 8.

vermutlich am 19. Januar 1993; am 27. Oktober 1993; vermutlich Ende 1993⁴⁸¹; am 29. April 1994; am 4. Oktober 1994; am 6. Dezember 1994; am 5. Januar 1995. Laut SGL war das Treffen am 5. Januar 1995 das letzte von Herrn [Angestellter von SGL] und Herrn [Angestellter von UCAR]. Der Nachfolger von Herrn [Angestellter von UCAR], Herr [Angestellter von UCAR], wurde bei dieser Gelegenheit vorgestellt (er sollte später an den Zusammenkünften zu isostatisch gepressten Erzeugnissen teilnehmen - siehe Abschnitt 1.4.1 oben -, was Herr [Angestellter von UCAR] stets abgelehnt hatte). UCAR hingegen erklärt, das letzte Treffen mit Herrn [Angestellter von SGL] sei offenbar ein Arbeitsessen am **12. Januar 1996** gewesen⁴⁸².

2) Zusammenkünfte zum britischen Markt

- (307) Nach Angaben von SGL sind UCAR und SGL die einzigen Wettbewerber auf dem britischen Markt für stranggepresste Graphiterzeugnisse⁴⁸³. Daher trugen die Treffen auf diesem Markt bilateralen Charakter; UCAR wurde in der Regel von Herrn [...] vertreten, SGL von Herrn [...] ⁴⁸⁴. Sowohl SGL und UCAR meinen, dass die Besprechungen zum britischen Markt für stranggepresste Graphiterzeugnisse wahrscheinlich am **14. und 15. Januar 1993** in Heathrow begannen⁴⁸⁵.
- (308) SGL stellt ferner fest, dass die Treffen im Vereinigten Königreich ad hoc einberufen wurden; Häufigkeit und Zeitpunkt hingen von der Preisentwicklung in Europa und einer eventuell notwendigen Reaktion darauf im Vereinigten Königreich ab. Gesprächsthema waren die Zielpreise für Halbfabrikate⁴⁸⁶. Die Wettbewerber vereinbarten, wer wann und in welcher Reihenfolge welchen Preis ankündigen sollte. Laut SGL ging es bei den Abmachungen zwischen den Wettbewerber nicht speziell um eine Kundenzuteilung.
- (309) SGL gibt an, dass es auf dem britischen Markt weitaus weniger Treffen zu stranggepressten Graphiterzeugnissen als zu isostatisch gepressten Erzeugnissen gab. Herr [Angestellter von SGL] konnte im Einzelnen nur zwei Termine nennen: den 24. November 1994 und den 9. Februar 1996. Allerdings merkt SGL an: *„Es gab eine Preisanhebung im Juni (zum 1. Juni für SGL und zum 17. Juni für UCAR), so dass es möglich ist, dass es nach der Zusammenkunft im Februar 1996 noch ein weiteres kurzes Treffen oder zumindest Telefongespräche zur Vereinbarung dieser Preiserhöhung gab“*⁴⁸⁷. Das Unternehmen bemerkt ferner, dass es außer den Treffen auch telefonische Kontakte zwischen UCAR und SGL zu stranggepressten Graphiterzeugnissen gab (nicht so häufig wie bei isostatisch gepressten Produkten, gewöhnlich einmal alle zwei Monate), bei denen es stets um Preise ging⁴⁸⁸. Nach Auskunft von UCAR wurde in der Regel nicht über einzelne Kunden gesprochen⁴⁸⁹.

⁴⁸¹ Nach der Erinnerung von SGL fand dieses Treffen - und auch die zwei oder drei anderen, bei denen keine konkreten Daten festgehalten wurden - in Frankreich oder Italien statt.

⁴⁸² SGLS, Anh. 8; UCS, S. 8.

⁴⁸³ UCAR erläutert, dass der Markt für Spezialprodukte im Vereinigten Königreich überwiegend aus einigen wenigen Großabnehmern besteht.

⁴⁸⁴ SGLS, Anh. 9.

⁴⁸⁵ SGLS, Anh. 9, UCS, S. 10.

⁴⁸⁶ Laut SGL war bei den Preisen für Fertigprodukte keine Abmachung erforderlich, da 95 % des Absatzes bei stranggepressten Graphiterzeugnissen auf Halbfabrikate entfielen (SGLS, Anh. 9).

⁴⁸⁷ Orig. Englisch. SGLS, Anh. 9.

⁴⁸⁸ SGLS, Anh. 9.

⁴⁸⁹ UCS, S. 10.

3) Zusammenkünfte zum deutschen Markt:

- (310) SGL hat einige Kontakte mit Wettbewerbern auf dem deutschen Markt für stranggepresste Graphiterzeugnisse geschildert. Akteure auf diesem Markt sind SGL, UCAR und Conradty; Conradty produziert allerdings kein Feingraphit, sondern kauft diesen bei anderen Herstellern ein⁴⁹⁰.
- (311) Nach Angaben von SGL trafen SGL und Conradty bei vier Gelegenheiten zwischen Anfang 1994 und Anfang 1996 zusammen⁴⁹¹. Drei dieser Treffen hätten an einem Ort in der Nähe von Nürnberg und ein weiteres im Februar 1996 in Sulzbach stattgefunden. UCAR war dort nicht anwesend, wurde aber über die Ergebnisse informiert. SGL wurde von Herrn [...] und Herrn [...] vertreten, Conradty von Herrn [...] und Herrn [...]. Wie SGL zugibt, gab es über diese Zusammenkünfte hinaus auch regelmäßige Telefonkontakte zwischen Herrn [**Angestellter von SGL**] und Herrn [**Angestellter von Conradty**], bei denen über wichtige Kunden gesprochen wurde⁴⁹².
- (312) SGL erklärt, Hauptthema der Treffen seien die Preise für Halbfabrikate, Preissenkungen (die zu erheblichen Veränderungen bei den Marktanteilen führten) und bestimmte Abnehmer gewesen⁴⁹³.

1.4.2.2 Umsetzung der Kartellvereinbarungen

- (313) Aus der Darlegung kann gefolgert werden, dass UCAR und SGL Absprachen trafen, um die Preise für stranggepresste Graphiterzeugnisse auf dem Gemeinschafts-/EWR-Markt in die Höhe zu treiben. Unter anderem wurde nachgewiesen, dass die Parteien während der Dauer des Kartells regelmäßig Preise und Produktklassifikation erörterten, mit dem Ziel, einander nur bei Qualität und Service, nicht jedoch bei den Preisen Konkurrenz zu machen⁴⁹⁴. Durch die Veranstaltung regelmäßiger Zusammenkünfte, bei denen die Parteien in der Regel über die Umsetzung von Preisanhebungen diskutierten und Beschwerden in Anbetracht von Preissenkungen äußerten⁴⁹⁵, überwachten sie aufmerksam die Umsetzung ihrer Vereinbarungen. Außerdem vereinbarten sie, wer wann und in welcher Reihenfolge welchen Preis ankündigen sollte⁴⁹⁶. Folglich wurden den Kunden die neuen Zielpreise faktisch von den Parteien abwechselnd mitgeteilt⁴⁹⁷. Außerdem haben die Parteien eingestanden, dass ihr Vertreter auf den Zusammenkünften - im Hinblick auf die Umsetzung der Preisvereinbarungen - in der Regel interne Mitteilungen an die lokalen Geschäftsführer auf Landesebene weitergab, die dann eine „Feinabstimmung“ der Preislisten vornahm, bevor sie sie an die Kunden sandte⁴⁹⁸.

⁴⁹⁰ SGLS, Anh. 12.

⁴⁹¹ SGL erläutert, dass beide Unternehmen zuvor schon im Rahmen geschäftlicher Beziehungen Kontakt hatten (Conradty war ein Kunde von SGL).

⁴⁹² SGL gibt auch an, dass Herr [...] in jedem Falle bei Conradty für den Einkauf von Halbfabrikaten zuständig war.

⁴⁹³ SGL, Anh. 12.

⁴⁹⁴ Siehe Randnummer (295) und (298).

⁴⁹⁵ Siehe Randnummer **Error! Reference source not found.**

⁴⁹⁶ Siehe Randnummern (308) und (309).

⁴⁹⁷ Siehe Randnummer (295) und (297).

⁴⁹⁸ Siehe Randnummer (300).

2 RECHTLICHE WÜRDIGUNG

2.1 EG-Vertrag und EWR-Abkommen

2.1.1 Verhältnis von EG-Vertrag und EWR-Abkommen

- (314) Die beschriebenen Abmachungen betrafen alle Länder des EWR, in denen eine Nachfrage nach Spezialgraphit besteht, d. h. sämtliche derzeitigen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft mit Ausnahme von Irland (für das keine Absatzaufzeichnungen verfügbar sind) sowie Norwegen und Island (für Liechtenstein liegen keine Absatzinformationen vor). Sie betrafen auch Österreich, Schweden und Finnland vor deren Beitritt zur Gemeinschaft am 1. Januar 1995.
- (315) Das EWR-Abkommen, das dem EG-Vertrag analoge Wettbewerbsvorschriften enthält, trat am 1. Januar 1994 in Kraft. Diese Entscheidung schließt somit auch die Anwendung der Wettbewerbsregeln im Rahmen des EWR-Abkommens (insbesondere Artikel 53 Absatz 1) ab seinem Inkrafttreten auf die Abmachungen ein, die Gegenstand der Entscheidung sind.
- (316) Soweit die Abmachungen den Wettbewerb auf dem Gemeinsamen Markt und den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigten, gilt Artikel 81 EG-Vertrag. In Bezug auf die Tätigkeit des Kartells in Norwegen und Island und seine Folgen für den Handel zwischen der Gemeinschaft und den EFTA-Staaten bzw. unter den EFTA-Staaten gilt Artikel 53 EWR-Abkommen.

2.1.2 Zuständigkeit

- (317) Wenn eine Abmachung oder Verhaltensweise nur den innergemeinschaftlichen Handel beeinträchtigt, ist die Kommission zuständig und wendet Artikel 81 EG-Vertrag an. Beeinträchtigt hingegen eine Abmachung nur den Handel zwischen EFTA-Staaten, ist allein die EFTA-Überwachungsbehörde (ESA) zuständig und bringt die Wettbewerbsvorschriften von Artikel 53 EWR-Abkommen in Anwendung.
- (318) Nach Artikel 56 EWR-Abkommen ist die Kommission im vorliegenden Fall für die Anwendung sowohl von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag als auch von Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen zuständig, da sich das Kartell spürbar auf den Wettbewerb wie auch den Handel zwischen den Mitgliedstaaten ausgewirkt hat.

2.2 Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen

2.2.1 Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen

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

(320) Artikel 53 Absatz 1 des EWR-Abkommens (der sich an Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag anlehnt) enthält ein gleichlautendes Verbot, spricht jedoch statt vom „*Handel zwischen Mitgliedstaaten*“ vom „*Handel zwischen den Vertragsparteien*“ und statt vom Wettbewerb „*innerhalb des Gemeinsamen Marktes*“ vom Wettbewerb „*im räumlichen Geltungsbereich dieses (EWR-)Abkommens*“.

2.2.2 Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen

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

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

(323) In den verbundenen Rechtssachen T-305/94 Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. und andere/Kommission (PVC II)⁴⁹⁹ hält das Gericht erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften fest: „Nach ständiger Rechtsprechung reicht es für eine Vereinbarung im Sinne des Artikels [81 Absatz 1 EG-Vertrag] aus, dass die betreffenden Unternehmen ihren gemeinsamen Willen zum Ausdruck gebracht haben, sich auf dem Markt in bestimmter Weise zu verhalten“⁵⁰⁰.

(324) Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen unterscheiden „*aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen*“ von „*Vereinbarungen zwischen Unternehmen*“ bzw. „*Beschlüssen von Unternehmensvereinigungen*“, um durch eine Verbotsvorschrift eine Form der Koordinierung zwischen Unternehmen zu erfassen, die zwar noch nicht bis zum Abschluss eines Vertrages im eigentlichen Sinne gediehen ist, mit der sie jedoch bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten lassen⁵⁰¹.

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

⁴⁹⁹ Urteil des Gerichts erster Instanz vom 20. April 1999, in den verbundenen Rechtssachen T-305/94 usw., Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. u.a./Kommission (PVC II), Slg. 1999, S. II-931, Randnummer 715.

⁵⁰⁰ Die Rechtsprechung des Gerichtshofs und des Gerichts erster Instanz zur Auslegung von Artikel 81 EG-Vertrag gilt auch für Artikel 53 EWR-Abkommen. Siehe Erwägungsgrund (4) und (15) sowie Artikel 6 EWR-Abkommen, Artikel 3 Absatz 2 EWR-Überwachungs- und Gerichtshofübereinkommen und die Sache E-1/94 vom 16.12.1994, Randnummern 32-35.

⁵⁰¹ Urteil des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften vom 14. Juli 1972 in der Rs. 48/69, Imperial Chemical Industries/Kommission, Slg. 1972, S. 619, Randnummer 64.

Unternehmen entgegen, 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 zieht⁵⁰².

- (326) Ein Verhalten kann daher auch dann als „*aufeinander abgestimmte Verhaltensweise*“ unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fallen, wenn die Parteien keinen gemeinsamen Plan gefasst haben, der ihr Verhalten am Markt festlegt, sie aber Kollisionsmaßnahmen ergreifen, die die Koordinierung ihres Geschäftsverhaltens erleichtern⁵⁰³.
- (327) Zwar setzt der Begriff der abgestimmten Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag nicht nur eine Abstimmung, sondern auch ein aus dieser resultierendes Marktverhalten der beteiligten Unternehmen und einen kausalen Zusammenhang damit voraus, doch gilt vorbehaltlich des Gegenbeweises die Vermutung, dass die an der Abstimmung beteiligten und weiterhin auf dem Markt tätigen Unternehmen die mit ihren Wettbewerbern ausgetauschten Informationen bei der Bestimmung ihres Marktverhaltens berücksichtigen. Dies gilt um so mehr, wenn die Abstimmung während eines langen Zeitraums regelmäßig stattfindet⁵⁰⁴.
- (328) Im Fall eines komplexen Kartells von langer Dauer ist es für die Kommission nicht erforderlich, die Zuwiderhandlung ausschließlich der einen oder anderen Erscheinungsform zuzuordnen. Die Konzepte „Vereinbarung“ und „*aufeinander abgestimmte Verhaltensweise*“ sind nicht fest umrissen und gehen ineinander über. Es ist unter Umständen sogar realistischerweise nicht möglich, eine solche Unterscheidung zu treffen, da eine Zuwiderhandlung möglicherweise gleichzeitig Merkmale beider Formen des verbotenen Verhaltens aufweisen kann, während einige Merkmale für sich betrachtet eher der einen als der anderen Erscheinungsform zugeordnet werden können. Analytisch betrachtet handelte es sich daher jedoch um ein künstliches Vorgehen, würde eine Unterteilung dessen, was eindeutig ein fortgesetztes gemeinsames Unterfangen mit ein und demselben Ziel ist, in mehrere einzelne Formen der Zuwiderhandlung unterteilt. Ein Kartell kann daher gleichzeitig eine Vereinbarung und eine *aufeinander abgestimmte Verhaltensweise* darstellen. Artikel 81 EG-Vertrag legt keine spezifische Subsumtion für eine komplexe Zuwiderhandlung, wie sie in diesem Fall vorliegt, fest⁵⁰⁵.
- (329) In der Rechtssache *PVC-II* (siehe Randnummer 323)) hat das Gericht erster Instanz ausgeführt: „*Bei einer komplexen Zuwiderhandlung, an der mehrere Hersteller über mehrere Jahre beteiligt waren und deren Ziel die gemeinsame Regulierung des Marktes war, kann von der Kommission nicht verlangt werden, dass sie die Zuwiderhandlung für jedes Unternehmen zu den einzelnen Zeitpunkten entweder als Vereinbarung oder abgestimmte Verhaltensweise qualifiziert, da jedenfalls beide Formen der Zuwiderhandlung von Artikel [81] EG-Vertrag umfasst werden*“.

⁵⁰² Urteil des Gerichtshofs vom 16. Dezember 1975 in den verbundenen Rechtssachen 40-48/73 usw., Suiker Unie und andere/Kommission, Slg. 1975, S. 1663.

⁵⁰³ Siehe auch das Urteil des Gerichts erster Instanz vom 17. Dezember 1991 in der Rechtssache T-7/89 Hercules/Kommission, Slg. 1991, S. II-1711, Randnummer 256.

⁵⁰⁴ Siehe auch Urteil des Gerichtshofs vom 8. Juli 1999 in der Rechtssache C-199/92 P Hüls/Kommission, Slg. 1999, S. I-4287, Randnummern 158-166.

⁵⁰⁵ Siehe wiederum das Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache T-7/89 Hercules/Kommission, Randnummer 264.

- (330) Eine *Vereinbarung* im Sinne des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag und des Artikels 53 Absatz 1 EWR-Abkommen kann durchaus auch dann vorliegen, wenn die für die Durchsetzung eines privatrechtlichen Vertrags erforderliche Gewissheit nicht gegeben ist. Im Falle eines komplexen Kartells von langer Dauer bezeichnet der Begriff der „Vereinbarung“ daher zu Recht nicht nur ein Gesamtkonzept oder die ausdrücklich vereinbarten Konditionen, sondern auch die Umsetzung des Vereinbarten mittels der gleichen Methoden und in Verfolgung des gleichen, gemeinsamen Zwecks.
- (331) Wie der Gerichtshof (in Bestätigung eines Urteils des Gerichts erster Instanz) in seinem Urteil vom 8. Juli 1999 in der Rechtssache C-49/92P, *Kommission/Anic Partecipazioni*⁵⁰⁶, feststellte, folgt aus dem Wortlaut des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag, dass eine Vereinbarung nicht nur aus Einzelakten, sondern auch aus einer Reihe von Akten oder aus kontinuierlichem Verhalten bestehen kann.
- (332) Ein komplexes Kartell kann innerhalb des Zeitraums, in dem es vorlag, als einziger fortdauernder Verstoß angesehen werden. Die Vereinbarung mag von Zeit zu Zeit geändert werden, oder die Mechanismen können angepasst oder gestärkt werden, um neuen Entwicklungen Rechnung zu tragen. Die Gültigkeit dieser Feststellung wird auch nicht dadurch beeinträchtigt, dass einzelne Handlungen oder ein kontinuierliches Verhalten für sich alleine genommen ebenfalls gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen.
- (333) Auch wenn es sich bei einem Kartell um ein gemeinsames Unterfangen handelt, können die Beteiligten unterschiedlich stark engagiert sein. Einige können eine beherrschende Rolle als Anführer ausüben. Es kann interne Konflikte und Rivalitäten geben. Einige Mitglieder können sogar gegen die Regeln verstoßen. Keiner dieser Faktoren bedeutet jedoch, dass das entsprechende Verhalten keine Vereinbarung/aufeinander abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag darstellt, wenn es ein einziges gemeinsames und fortdauernd angestrebtes Ziel gibt.
- (334) Die bloße Tatsache, dass ein jeder Kartellbeteiligter die seinen eigenen Umständen entsprechende Rolle spielt, entbindet ihn nicht von seiner Verantwortung für den Verstoß als Ganzes; er trägt auch Verantwortung für Handlungen, die von anderen Beteiligten begangen werden, aber dem gleichen rechtswidrigen Zweck dienen und die gleichen wettbewerbswidrigen Folgen zeitigen. Ein Unternehmen, das durch Handlungen am gemeinsamen rechtswidrigen Verhalten mitwirkt, die zur Verwirklichung des gemeinsamen Ziels beitragen, ist während der gesamten Zeit seiner Mitwirkung am gemeinsamen Plan ebenfalls für die Handlungen der anderen Beteiligten verantwortlich, die der gleichen Zuwiderhandlung zuzuordnen sind. Dies gilt sicherlich dann, wenn das fragliche Unternehmen nachweislich von dem rechtswidrigen Verhalten der anderen Beteiligten wusste, wissen musste oder es hätte voraussehen müssen und bereit war, das Risiko auf sich zu nehmen⁵⁰⁷.

2.2.3 *Art der Zuwiderhandlungen im vorliegenden Fall*

- (335) Dieses Verfahren betrifft zwei verschiedene Kartelle - auf den Märkten für isostatisch gepresstes und stranggepresstes Spezialgraphit - und acht Unternehmen. SGL und

⁵⁰⁶ Slg. 1999, S. I- 4125.

⁵⁰⁷ Urteil des Gerichtshofs in der Rechtssache Anic, Randnummer 83.

UCAR sind die einzigen Hersteller, die an beiden Kartellabmachungen beteiligt waren, die Gegenstand dieser Entscheidung sind.

- (336) Aus den im ersten Teil dieser Entscheidung dargestellten Sachverhalten ist ersichtlich, dass die den Wettbewerb in der Gemeinschaft beeinträchtigende Kollusion der Hersteller von isostatisch gepresstem Spezialgraphit bereits Mitte der siebziger Jahre mit Kontakten zwischen den europäischen Anbietern LCL, Schunk und Ringsdorff begann. Für Zusammenkünfte von europäischen und japanischen Anbietern liegen der Kommission jedoch erst Beweise ab Ende 1988 vor. Diese Zusammenkünfte fanden bis 1991 statt und wurden dann eingestellt⁵⁰⁸. Daher fällt die Tätigkeit des Kartells in diesem Zeitraum nicht in den Bereich dieser Entscheidung⁵⁰⁹.
- (337) Für den Tatbestand einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag ist nicht erforderlich, dass die Beteiligten sich im Voraus auf einen umfassenden gemeinsamen Plan einigen. Der Begriff der „Vereinbarung“ im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag findet auch auf Verständigungen und bedingte oder für Teilbereiche geltende Vereinbarungen im Laufe des Verhandlungsprozesses Anwendung, die zu einer endgültigen Vereinbarung hinführen. Außerdem kann der Verhandlungs- und Ausarbeitungsprozess, der in der Annahme eines Gesamtplans zur Kontrolle eines Marktes gipfelt, (je nach Sachlage) durchaus zu Recht als abgestimmte Verhaltensweise bezeichnet werden.
- (338) Für die Festsetzung der in diesem Fall zu verhängenden Geldbußen würdigt die Kommission den Sachverhalt jedoch ab dem Zeitpunkt der endgültigen Annahme und Umsetzung des gemeinsamen Kartellplans durch die Hersteller.
- Kartell auf dem Markt für isostatisch gepresstes Spezialgraphit:
- (339) Auf den ersten Treffen der obersten Ebene am 23. Juli 1993 in Gotenba einigten sich die großen Hersteller (SGL, LCL, Ividen, Tokai, Toyo Tanso und NSC/NSCC) auf die Grundprinzipien, nach denen sie den Weltmarkt für isostatisch gepresstes Spezialgraphit in Blockform und Zuschnitten unter sich aufteilen wollten. Sie vereinbarten das Ziel der Festsetzung eines geeigneten Standards für die Aufschlüsselung nach Produktgruppen, das Prinzip dauerhafter Preisanhebungen sowie die Einrichtung von Ausschüssen auf Managementebene für die Feinabstimmung und Umsetzung der allgemeinen Vereinbarung. Außerdem berieten sie darüber, welche Regelungen getroffen werden könnten, um sicherzustellen, dass der Kreis der Abnehmer der jeweils anderen Beteiligten respektiert werde. Es wurde ein System zur Überwachung und Durchsetzung der Kartellabsprachen eingeführt⁵¹⁰.
- (340) Diesem Plan schlossen sich alle Teilnehmer und später dann auch Intech (Februar 1994) und UCAR (Februar 1996) an. Er wurde über mehrere Jahre mittels der gleichen Methoden und unter Verfolgung des gleichen gemeinsamen Zwecks, nämlich der Ausschaltung des Wettbewerbs, durchgeführt.
- Kartell auf dem Markt für stranggepresstes Spezialgraphit:

⁵⁰⁸ Siehe Abschnitt 1.4.1.

⁵⁰⁹ Siehe Abschnitt 2.2.7.

⁵¹⁰ Siehe Randnummer (128) ff.

- (341) Die regelmäßige Kollusion von UCAR und SGL auf dem Markt für unbearbeitetes stranggepresstes Spezialgraphit begann mit einer Zusammenkunft am 24. und 25. Februar 1993 in Paris. Beide Parteien vereinbarten, dass die Preise erhöht werden und weitere regelmäßige Treffen stattfinden sollten, um eine allgemeine Preisabstimmung zu erreichen⁵¹¹.
- (342) Somit liegen umfangreiche Beweise dafür vor, dass auf dem internationalen Markt für isostatisch gepressten Spezialgraphit von Juli 1993 bis Februar 1998 regelmäßig Absprachen getroffen wurden. Das gleiche gilt bezogen auf den Zeitraum Februar 1993 bis November 1996 auch für den Markt für stranggepressten Spezialgraphit. In beiden Fällen brachten die Parteien durch ihre **[Mitglieder der obersten Geschäftsführung]** und **[Mitglieder der obersten Geschäftsführung]** ihre gemeinsame Absicht zum Ausdruck, ein bestimmtes Marktverhalten an den Tag zu legen, und hielten sich an einen gemeinsamen Plan, ihr individuelles geschäftliches Verhalten in Bereichen, in denen sie miteinander hätten konkurrieren können, zu begrenzen.
- (343) Auf dem Markt für isostatisch gepressten Graphit kann die Vereinbarung, einen globalen Plan zu verfolgen, um den Wettbewerb zu beschränken, daher bis mindestens Juli 1993 zurückverfolgt werden. Er knüpfte an vorher verfolgte Praktiken an, die im Jahr 1991 aufgegeben worden waren und bis mindestens in das Jahr 1988 zurückreichten. Danach führten die Parteien ihren Plan länger als viereinhalb Jahre durch. Die Vereinbarungen auf dem Markt für stranggepressten Graphit begannen im Februar 1993 und wurden über dreieinhalb Jahre durchgeführt. In beiden Fällen verfolgten die Parteien hiermit ein erheblich wettbewerbswidriges wirtschaftliches Ziel, nämlich jeglichen Wettbewerb bei den Preisen zu verhindern (siehe beispielsweise Randnummer (126), (130), (292) und (293)).
- (344) Die Durchführung dieses Plans beinhaltete eine Vielzahl geheimer Absprachen, spezifischer Vereinbarungen und/oder konzertierter Praktiken in Verfolgung des gleichen, gemeinsamen Ziels, den Wettbewerb auszuschalten. Die an den Kartellvereinbarungen teilnehmenden Unternehmen wussten, dass sie sich an einem Gesamtkonzept mit einem gemeinsamen rechtswidrigen Ziel beteiligten.
- (345) Da ein gemeinsamer Plan mit dem gemeinsamen Ziel bestand, den Wettbewerb auf den beiden Märkten auszuschalten, hatten die Absprachen nach Ansicht der Kommission die Beschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen zum Ziel. Diese Vereinbarungen werden im Abschnitt Sachverhalt dieser Entscheidung detailliert beschrieben. Die Beschreibung wird durch umfassende und klare Beweise untermauert, auf die in dem gesamten Text systematisch verwiesen wird.
- (346) Die Ausarbeitung des Plans auf regelmäßigen Zusammenkünften bezüglich der Zuwiderhandlungen führte weder bei isostatisch gepresstem Graphit noch bei stranggepresstem Graphit zu einzelnen „Vereinbarungen“, sondern stellt die Umsetzung von zwei illegalen Gesamtkonzepten dar. Somit stellt diese Verhaltensweise für die einzelnen Märkte einen einzigen fortgesetzten Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen dar.

⁵¹¹ Siehe Randnummer (291) ff.

- (347) Angesichts der Ähnlichkeit der eingesetzten Methoden und der Tatsache, dass beide Zuwiderhandlungen verwandte Produkte betrafen und dass sich SGL und UCAR an beiden Plänen beteiligten (neben anderen Mitgliedern, die nur an dem Kartell im Bereich isostatisch gepresster Graphit beteiligt waren), hält es die Kommission für angemessen, die Vereinbarungen zu den beiden verschiedenen Produkten in ein und demselben Verfahren zu behandeln. Somit betrifft diese Entscheidung zwei verschiedene Verstöße gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen.
- (348) In dieser Entscheidung hat die Kommission die Kartellabmachungen auf den Märkten für isostatisch gepresstes bzw. stranggepresstes Spezialgraphit untersucht und die Beteiligten an der jeweiligen Zuwiderhandlung festgestellt. Damit erhält jeder Adressat dieser Entscheidung eine eindeutige Vorstellung von den gegen ihn vorgebrachten Beschwerden.

2.2.4 *Einschränkung des Wettbewerbs*

- (349) Die beiden Kartellvereinbarungen betreffend isostatisch gepresstes und stranggepresstes Spezialgraphit bezweckten und bewirkten eine Einschränkung des Wettbewerbs in der Gemeinschaft und im EWR.
- (350) Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen bezeichnen ausdrücklich folgende Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen als wettbewerbsbeschränkend:
- die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen,
 - die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung, des Absatzes oder der technischen Entwicklung,
 - die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.
- (351) Die Festsetzung von Preisen war das wesentliche Ziel der in der vorliegenden Sache gewürdigten beiden horizontalen Vereinbarungen. Da der Preis das wichtigste Wettbewerbsinstrument darstellt, bezweckten die verschiedenen geheimen Abmachungen und Vorgehensweisen der Hersteller in den beiden Kartellen letzten Endes eine Erhöhung des Verkaufspreises über das Niveau, das durch freien Wettbewerb zustande gekommen wäre, um daraus wirtschaftliche Vorteile zu ziehen. Preisabsprachen sind per se Einschränkungen des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen.
- (352) Die beiden Kartelle sind unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände zu würdigen, aber in beiden Fällen können als wesentliche Aspekte des Komplexes von Vereinbarungen und Abmachungen, die als Wettbewerbsbeschränkung zu deuten sind, folgende Punkte festgehalten werden:
- Festsetzung von Preisen,
 - Austausch von Geschäftsinformationen (z. B. Lieferunterlagen, Informationen zu bestimmten Abnehmern, Preisniveaus),

und speziell bei der Zuwiderhandlung auf dem Markt für isostatisch gepresstes Spezialgraphit:

- Festlegung von Handelsbedingungen (Aufschläge, Rabatte, Rechnungswährung, Wechselkurse),
- gelegentlicher Informationsaustausch, insbesondere auf lokaler Ebene, bezüglich der Aufteilung der größten Kunden.

(353) Die Mitglieder der beiden Kartelle setzten diese Grundzüge um durch

- die Vereinbarung abgestimmter Preiserhöhungen,
- die Verteilung von Listen mit aktuellen und künftigen Zielpreisen, um die Preisanhebungen zu koordinieren,
- die Konzeption und Anwendung eines Berichts- und Überwachungssystems zur Durchsetzung der wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen,
- die Teilnahme an regelmäßigen Treffen und die Pflege sonstiger Kontakte, um die Beschränkungen abzusprechen, umzusetzen bzw. gegebenenfalls zu modifizieren.,

(354) Wie erwähnt, wird mit dieser Art von Abmachungen die Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen bezweckt. Nach ständiger Rechtsprechung brauchen im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen die konkreten Auswirkungen einer Vereinbarung nicht in Betracht gezogen zu werden, wenn feststeht, dass diese eine Verhinderung, Einschränkung oder Verzerrung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezweckt. Daher ist es nicht erforderlich, tatsächliche wettbewerbswidrige Wirkungen darzulegen, wenn der wettbewerbswidrige Zweck der beanstandeten Verhaltensweisen erwiesen ist⁵¹². In diesem Falle ist die Kommission jedoch der Auffassung, dass es auf der Grundlage der in dieser Entscheidung dargelegten Fakten ebenfalls erwiesen ist, dass die wettbewerbswidrigen Kartellbeschlüsse durchgeführt worden sind und deshalb tatsächliche wettbewerbswidrige Wirkungen der Kartellabmachungen vorliegen. Zwar genügt der wettbewerbseinschränkende Zweck der Abmachungen, um die Schlussfolgerung zu stützen, dass Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen anwendbar sind, doch sind davon abgesehen auch die wettbewerbseinschränkenden Auswirkungen dieser Abmachungen festgestellt worden und führen zu der gleichen Schlussfolgerung.

2.2.5 *Auswirkung auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten und EWR-Vertragsparteien*

(355) Die kontinuierlich umgesetzten Vereinbarungen zwischen den Herstellern auf den zwei Spezialproduktmärkten hatten beträchtliche Folgen für den Handel zwischen den Mitgliedstaaten und zwischen EWR-Vertragsparteien.

⁵¹² Urteil des Gerichts erster Instanz vom 6. Juli 2000 in der Rs. T-62/98, Volkswagen AG/Kommission, Slg. 2000, S. II-2707, Randnummer 178.

- (356) Wie im Abschnitt „Zwischenstaatlicher Handel“ (siehe Abschnitt 1.2.5) ausgeführt, zeichnen sich die Märkte für isostatisch gepresstes und stranggepresstes Spezialgraphit durch einen regen Handel zwischen Mitgliedstaaten aus. Auch zwischen der Gemeinschaft und den dem EWR angehörenden EFTA-Ländern ist das Handelsaufkommen beträchtlich: Norwegen und Island beziehen 100 % ihres Bedarfs aus dem Ausland, vornehmlich aus der Gemeinschaft. Vor ihrem Beitritt deckten Finnland, Österreich und Schweden ihren gesamten Bedarf durch Einfuhren.
- (357) Die Anwendbarkeit von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen auf ein Kartell ist jedoch nicht auf jenen Teil des Umsatzes der Kartellteilnehmer begrenzt, der mit der tatsächlichen Lieferung von Waren in einen anderen Staat erzielt wird. Auch ist die Kommission nicht verpflichtet darzutun, dass sich das Verhalten der einzelnen Kartellmitglieder - und nicht des Kartells insgesamt - spürbar auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten ausgewirkt hat⁵¹³.
- (358) Im vorliegenden Fall erfassten die Kartellabmachungen praktisch den gesamten Handel in der Gemeinschaft und im EWR. Das Vorhandensein eines Preisvereinbarungsmechanismus führte mit Sicherheit oder großer Wahrscheinlichkeit zu einer automatischen Umleitung der Handelsströme⁵¹⁴.
- (359) Die Aktivitäten der beiden Kartelle, die den Verkauf in Länder außerhalb der Gemeinschaft bzw. des EWR betrafen, sind von dieser Entscheidung nicht erfasst.

2.2.6 *Auf Finnland, Island, Norwegen, Österreich und Schweden anzuwendende Wettbewerbsbestimmungen*

- (360) Das EWR-Abkommen trat am 1. Januar 1994 in Kraft. Auf eine Kartelltätigkeit vor diesem Datum ist lediglich Artikel 81 EG-Vertrag anwendbar. Die Einschränkung des Wettbewerbs durch die beiden Kartellabmachungen in den damaligen EFTA-Ländern Finnland, Island, Liechtenstein, Norwegen, Österreich oder Schweden werden somit nicht als Verstoß gegen diese Bestimmung angesehen.
- (361) Im Zeitraum 1.1.-31.12.1994 galt für die vier EFTA-Länder, die sich dem EWR angeschlossen hatten, das EWR-Abkommen. Die Kartelle stellten somit einen Verstoß sowohl gegen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen als auch gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag dar, und die Kommission ist für die Anwendung beider Vorschriften zuständig. Die Wettbewerbseinschränkungen in diesen vier EFTA-Ländern fallen während dieses einen Jahres unter Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen.
- (362) Nach dem Beitritt Finnlands, Österreichs und Schwedens zur Gemeinschaft am 1. Januar 1995 wurde Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag auf die beiden Kartelle anwendbar, soweit der Wettbewerb auf den Märkten dieser drei Länder betroffen war. Die Kartellaktivitäten in Island und Norwegen sind weiterhin als Verstoß gegen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen zu werten.

⁵¹³ Siehe das Urteil des Gerichts erster Instanz vom 10. März 1992 in der Rechtssache T-13/89, Imperial Chemical Industries/Kommission, Slg.1992, S. II-1021, Randnummer 304.

⁵¹⁴ Siehe das Urteil des Gerichtshofs vom 29. Oktober 1980 in den verbundenen Rechtssachen 209 bis 215 und 218/78 Van Landewyck und andere/Kommission, Slg. 1980, S. 3125, Randnummer 170.

- (363) Somit stellt die Durchführung der Kartellabmachungen in Bezug auf Finnland, Island, Norwegen, Österreich und Schweden ab dem 1. Januar 1994 eine Zuwiderhandlung gegen die Wettbewerbsregeln des EWR und/oder der Gemeinschaft dar.

2.2.7 Dauer der Zuwiderhandlungen

- (364) Wie dargelegt, geht aus den Erklärungen sowohl von Toyo Tanso als auch von Ibiden hervor, dass zwischen den europäischen Herstellern (LCL, Schunk und Ringsdorff) bereits seit Mitte der siebziger Kontakte bestanden, die sich ab Ende 1998 auch auf Ibiden und Toyo Tanso erstreckten. Diese „frühen Zusammenkünfte“ fanden bis 1991 statt. Da sie dann jedoch für nahezu zwei Jahre ausgesetzt wurden, wird die Kommission ihre Würdigung im Hinblick auf die Festsetzung von Geldbußen auf den Zeitraum ab Juli 1993 (Kartell auf dem Markt für isostatisch gepresstes Spezialgraphit) bzw. ab Februar 1993 (Kartell auf dem Markt für stranggepresstes Spezialgraphit) beschränken.
- (365) Soweit die Kartellabmachungen Finnland, Island, Norwegen, Österreich und Schweden betrafen, liegt für den Zeitraum vor dem 1. Januar 1994, dem Datum des Inkrafttretens des EWR-Abkommens, jedoch kein Verstoß gegen Wettbewerbsregeln vor.
- (366) In diesem Abschnitt werden unterteilt nach isostatisch gepressten und stranggepressten Spezialprodukten die Faktoren dargelegt, die für die Festlegung der Dauer der Beteiligung jedes Herstellers maßgebend sind.

2.2.7.1 Isostatisch gepresster Spezialgraphit

- (367) Die Beteiligung von SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso und NSC/NSCC an der Zuwiderhandlung ab dem 23. Juli 1993 ist durch die Teilnahme der **[Mitglieder der obersten Geschäftsführung]** dieser Unternehmen an den ersten Treffen der obersten Ebene erwiesen.
- (368) SGL hat erklärt, es habe UCAR systematisch über die Ergebnisse der internationalen Kartellzusammenkünfte unterrichtet, doch liegen dafür keine Belege vor. Deshalb wird davon ausgegangen, dass die Beteiligung von UCAR mit dessen erster Teilnahme an einer europäischen Zusammenkunft am 7. und 8. Februar 1996 begann.
- (369) Die Kommission wird als den Beginn der Beteiligung von Intech an der Zuwiderhandlung dessen Anwesenheit auf der ersten europäischen Zusammenkunft am 25. Februar 1994 ansehen.
- (370) Die Kartellzusammenkünfte wurden bis mindestens 28. Februar 1998 fortgeführt: An diesem Tag fand die letzte bekannte internationale Zusammenkunft auf Arbeitsebene statt, an der Vertreter von SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso und NSCC teilnahmen. Aus Sicht der Kommission hat NSC seine Beteiligung an der Zuwiderhandlung zur selben Zeit wie sein Tochterunternehmen NSCC beendet. Für UCAR und Intech wird als maßgeblicher Zeitpunkt der 22. Mai 1997 angenommen, als sie letztmalig an einer europäischen Zusammenkunft teilnahmen. (Die Anwesenheit von Intech auf der letzten europäischen Zusammenkunft am 26. November 1997 oder auf dem Treffen am 7. Juli 1998 im Vereinigten Königreich ist nicht bestätigt worden.)

- (371) LCL hat erklärt, bei mindestens einer weiteren Gelegenheit im März 1998 sei es zu „informellen“ Kontakten zwischen SGL, LCL und Toyo Tanso gekommen und die Zusammenarbeit im Inland habe noch mindestens zwei weitere Monate nach Februar 1998 angedauert (bis März 1998 in Frankreich und Juli 1998 im Vereinigten Königreich). Ferner hätten bis mindestens Februar 1999 bilaterale Treffen (LCL/SGL bzw. LCL/japanische Unternehmen) stattgefunden. Da hierfür jedoch keine Belege vorliegen, wird die Kommission bei der Festlegung von Geldbußen davon ausgehen, dass die Beteiligung der Unternehmen am Kartell (ausser UCAR und Intech) im Februar 1998 endete.
- (372) In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte gibt Tokai an, dass seine Teilnahme im November 1997 geendet habe, da dies die letzte Zusammenkunft gewesen sei, auf der es um die Beschränkung des Wettbewerbs gegangen sei (bei der Zusammenkunft vom Februar 1998 sei als einziger Beschluss gefasst worden, keine weiteren Zusammenkünfte mehr zu organisieren und jegliche Zusammenarbeit einzustellen).
- (373) Die Kommission muss dieses Argument zurückweisen. Erstens war die letzte internationale Zusammenkunft vom 27./28. Februar 1998 als regelmäßiges Kartelltreffen geplant (siehe Randnummer 178), und es ist bewiesen (siehe Randnummer (181) und (233)), dass die Parteien im Rahmen ihres abgestimmten Verhaltens in der zweiten Jahreshälfte 1997 konkrete Vereinbarungen trafen, die im Februar 1998 und sogar noch später angewandt werden sollten (die Zusammenkunft vom Februar war Teil dieses Prozesses). Daher kann die Tatsache, dass die Parteien bei eben dieser Zusammenkunft die Auflösung des Kartells beschlossen, keine rückwirkende Wirkung haben. Zweitens kann ein Kartell für den Zeitraum seines Bestehens als fortgesetzte Zuwiderhandlung gewertet werden. Die Rechtsgültigkeit dieser Bewertung wird durch die Möglichkeit, dass das eine oder mehrere Elemente aus einer Serie von Handlungen oder eines kontinuierlichen Verhaltensablaufs an sich einen Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag darstellen könnten, nicht berührt. Daher kann mit Recht davon ausgegangen werden, dass die Zuwiderhandlung zwischen Juli 1993 und Februar 1998 bestanden hat.
- (374) Auch Intech bestreitet die Dauer seiner Kartellteilnahme. Das Unternehmen behauptet, dass sie - wenn überhaupt - am 26. September 1995 begonnen habe, dem Tag, an dem sowohl Intech als auch Ibiden zum ersten Mal an den europäischen Kartellzusammenkünften teilnahmen. Intech weist mit Nachdruck darauf hin, dass das Unternehmen für seine Teilnahme nicht verantwortlich gemacht werden kann, da es ausschließlich auf Anweisung von Ibiden gehandelt habe. Dies gilt vor allem für alle Zusammenkünfte vor dem 26. September 1995, an denen Ibiden nicht selbst teilnahm.
- (375) Die Dauer der Kartellteilnahme von Intech ist in den Randnummern (369) und (370) bereits diskutiert worden; inwieweit das Unternehmen selbst Verantwortung im Rahmen der Zuwiderhandlung von Ibiden trägt, ist Abschnitt 2.2.8.4 zu entnehmen.

2.2.7.2 Stranggepresster Spezialgraphit

- (376) Als Beginn der Zuwiderhandlung durch UCAR und SGL auf diesem Markt nimmt die Kommission das erste Treffen auf der obersten Führungsebene zu unbearbeiteten stranggepressten Erzeugnissen am 24. Februar 1993 an.

(377) Das letzte dokumentierte Treffen beider Unternehmen auf Sachverständigenebene fand am 29. November 1996 statt. Dieses Datum wird als Zeitpunkt der Beendigung der Zuwiderhandlung angenommen.

2.2.8 Adressaten dieser Entscheidung

(378) Aus der Sachverhaltsdarstellung geht eindeutig hervor, dass SGL, LCL, Toyo Tanso, Tokai, Ibiden, NSC/NSCC, UCAR und Intech direkt am Kartell für isostatisch gepresstes Spezialgraphit beteiligt waren. Es ist außerdem erwiesen, dass SGL und UCAR direkt am Kartell für stranggepresstes Spezialgraphit beteiligt waren. Adressaten dieser Entscheidung sind die acht Unternehmen. Nachfolgend werden spezielle Fragen zu einigen Adressaten erörtert:

2.2.8.1 Tokai

(379) Tokai erklärt, die japanischen Hersteller wie Ibiden und Tokai verkauften isostatisch gepresste Graphiterzeugnisse vorwiegend über unabhängige Vertriebshändler und Bearbeitungsbetriebe. Daher hätten sie keine detaillierten Kenntnisse über die Endnutzerpreise, die diese Händler bzw. Bearbeitungsbetriebe verlangten. Tokai behauptet deshalb, dass es keinen Einfluss auf diese Vertriebshändler und Bearbeitungsbetriebe habe ausüben können und nicht in der Lage gewesen sei, deren Preise zu kontrollieren⁵¹⁵.

(380) Bei den Vertriebshändlern von Tokai handelte es sich um Tokai Carbon Europe S.R.L. in Italien, Novotec in Deutschland, Novotec France in Frankreich, Graphite Technologies im Vereinigten Königreich und Schunk Iberica in Spanien. Zu ihrer Rolle auf den lokalen Zusammenkünften erklärt Tokai, dass diese Vertriebshändler zwar zunächst Tokai über die Ergebnisse der Besprechungen informierten, aber sehr bald überwiegend in eigener Sache teilgenommen hätten⁵¹⁶.

(381) Dieses Vorbringen ist aus folgenden Gründen zurückzuweisen:

(382) Es ist nachgewiesen worden, dass der Markt für isostatisch gepressten Spezialgraphit eine weltweite Dimension hat und dass Tokai aktiv an einem weltweiten Kartell teilgenommen hat, mit dem die Anhebung der Preise bezweckt wurde. Tokai hat seine Teilnahme formell eingestanden. Soweit sich diese Zusammenkünfte auf europäische Angelegenheiten bezogen, reicht die Teilnahme von Tokai als Nachweis aus, dass das Unternehmen für die Zuwiderhandlung verantwortlich gemacht werden kann. Darüber hinaus folgt aus den Tatsachen, dass Tokai auch an den europäischen Kartellzusammenkünften teilgenommen hat. Tokai hat auch diese Teilnahme formell eingestanden. Damit hat das Verhalten des Unternehmens im Rahmen der Kartellabmachungen zwangsläufig den Wettbewerb innerhalb der Gemeinschaft bzw. des EWR beeinträchtigt. Außerdem erklärt Tokai nicht, warum das Unternehmen an all den Zusammenkünften, einschließlich der europäischen Zusammenkünfte, teilgenommen hat, wenn es nicht in der Lage war, Nutzen für sich daraus zu ziehen.

(383) Des Weiteren gibt Tokai zu, selbst entschieden zu haben, welche seiner Vertreter an den Treffen auf der obersten Führungsebene, auf der internationalen Arbeitsebene, auf europäischer Ebene und (in begrenztem Umfang) nationaler Ebene teilnahmen.

⁵¹⁵ TC(2), S. 1.

⁵¹⁶ TC(3), S. 6.

Unabhängige Vertriebshändler für Tokais Produkte aus isostatisch gepresstem Graphit übten in dieser Hinsicht keinerlei Einfluss aus⁵¹⁷. Insbesondere erklärt Tokai: *„Aufgrund der Abhängigkeit des Unternehmens von seinen Vertriebshändlern auf den lokalen Märkten und der Bitte anderer Hersteller, die sich beschwerten, dass Tokai die Preise dieser Vertriebshändler zu wenig kontrolliere, forderte Tokai diese Vertriebshändler zur Teilnahme an den lokalen Treffen im Namen von Tokai Carbon auf“*.⁵¹⁸.

- (384) Tokai hat außerdem erklärt, dass sein italienisches Tochterunternehmen Tokai Carbon Europe S.R.L. in seinem Auftrag an den Zusammenkünften in Italien teilnahm und über die lokalen Zusammenkünfte meist vom französischen Vertriebshändler Novotec France Bericht erstattet wurde⁵¹⁹.
- (385) Schließlich ist auch nachgewiesen worden, dass die lokalen Treffen darauf abstellten, die auf internationaler und europäischer Ebene gefassten Beschlüsse umzusetzen und für jedes Land anzupassen⁵²⁰. Somit waren die lokalen Zusammenkünfte die letzte Stufe im System der unterschiedlichen Leistungsebenen und mit dem Ziel eingerichtet worden, für das Funktionieren des Kartells zu sorgen. Die Anwesenheit von Tokais Vertragshändlern auf den lokalen Zusammenkünften kann nur in diesem Zusammenhang interpretiert werden.
- (386) Daher bleibt die Kommission bei ihrer Auffassung, dass Tokai für die Zuwiderhandlung verantwortlich ist und einer der Adressaten dieser Entscheidung sein sollte.

2.2.8.2 Toyo Tanso

- (387) Toyo Tanso gibt an, dass es die Preise, die die europäischen Tochterunternehmen von ihren Kunden verlangten, nicht habe diktieren können, weil es keine Kenntnisse über die bisherigen Beziehungen und die Verhandlungen der Tochterunternehmen mit den einzelnen Kunden hatte. Die Geschäftsführer der europäischen Tochterunternehmen könnten bei ihrer Tätigkeit weitgehend eigenständig entscheiden und hätten keinerlei Preisdiktat von der Muttergesellschaft hingenommen, das die Herstellung und den Bestand von Kundenbeziehungen gefährdet hätte. Toyo Tanso behauptet, es habe kein System gegeben, um sicherzustellen, dass die von den europäischen Tochterunternehmen ausgehandelten Preise mit den Zielpreisen übereinstimmten, die auf den Treffen auf oberster Ebene festgelegt wurden. In der Frage der lokalen Zusammenkünfte gibt Toyo Tanso an, normalerweise nicht darüber unterrichtet worden zu sein⁵²¹.
- (388) Dieses Vorbringen ist aus folgenden Gründen zurückzuweisen:

⁵¹⁷ TC(2), S. 1.

⁵¹⁸ Orig. Englisch. TC(3), S. 6.

⁵¹⁹ TC(3), S. 6-7.

⁵²⁰ Tokai selbst hat dazu erklärt: *„Da die Vertreter auf den europäischen Zusammenkünften nicht imstande waren, ausreichende Informationen zu bestimmten lokalen Gegebenheiten zu erlangen, hielt man es für notwendig, Treffen durchzuführen, auf denen man sich ein Bild von der Lage im jeweiligen Land machen konnte“*, Orig. Englisch (TCSS, S. 24-25). UCAR bestätigt zudem: *„Kontakte auf nationaler Ebene wurden Teil eines Gefüges von Kontakten, die auf europäischer Ebene abgestimmt wurden“*, Orig. Englisch. UCS, S. 6.

⁵²¹ TT(2), S. 4-5.

- (389) Es ist nachgewiesen worden, dass der Markt für isostatisch gepressten Spezialgraphit eine weltweite Dimension hat und dass Toyo Tanso aktiv an einem globalen Kartell teilgenommen hat, mit dem die Erhöhung der Preise bezweckt wurde. Insofern sich diese Zusammenkünfte auf europäische Angelegenheiten bezogen, reicht die Teilnahme von Toyo Tanso als Nachweis aus, dass das Unternehmen für die Zuwiderhandlung verantwortlich gemacht werden kann. Damit hat das Verhalten von Toyo Tanso im Rahmen der Kartellabmachungen zwangsläufig den Wettbewerb innerhalb der Gemeinschaft bzw. des EWR beeinträchtigt.
- (390) Toyo Tanso hat seine Teilnahme an allen internationalen und (durch seine Töchter GTD und GTI) allen europäischen Zusammenkünften ab dem dritten Treffen zugegeben⁵²². Das Unternehmen gesteht außerdem ein, dass sein Teilnehmer an den internationalen Treffen (der Direktor für internationalen Absatz des Unternehmens) im Anschluss den europäischen Tochterunternehmen GTI, GTD und GTA/TTE „häufig“ schriftliche Berichte „zur Unterrichtung“ über die Besprechung zusandte. Im Gegenzug fertigten die Teilnehmer an den europäischen Treffen (für gewöhnlich die Geschäftsführer von GTI und GTD) im Allgemeinen einen schriftlichen Bericht an, den sie dann dem Direktor für internationalen Absatz übermittelten⁵²³. Andererseits erklärt Toyo Tanso nicht, warum das Unternehmen an all den Zusammenkünften, einschließlich der europäischen Zusammenkünfte, teilgenommen hat, wenn es nicht in der Lage war, Nutzen für sich daraus zu ziehen.
- (391) In Verbindung mit den lokalen Zusammenkünften wurde betont, dass sie die letzte Stufe in der Struktur verschiedener Leitungsebenen waren und mit dem Ziel eingerichtet wurden, für das Funktionieren des Kartells zu sorgen. Die Anwesenheit von Toyo Tansos Tochterunternehmen auf den lokalen Treffen ist nur in diesem Zusammenhang zu interpretieren.
- (392) Ausgehend davon bleibt die Kommission bei ihrer Auffassung, dass Toyo Tanso für das Verhalten während der gesamten Dauer der Zuwiderhandlung verantwortlich ist.

2.2.8.3 NSC/NSCC

I) NSCC

- (393) NSCC hat zugegeben, dass es auf den Treffen auf der obersten Ebene und auf internationaler Ebene durch Herrn [...], Herrn [...] und Herrn [...] vertreten wurde, die ihrerseits Angestellte von NSC waren.
- (394) Andererseits hat NSCC erklärt, dass es nicht auf dem Gemeinschafts-/EWR-Markt tätig sei, da sein gesamter Absatz im Zeitraum 1993-1998 an die japanischen Handelsfirmen [**NSCCs japanische Handelspartner**] gegangen sei.
- (395) Es ist jedoch nachgewiesen worden, dass der Markt für isostatisch gepressten Spezialgraphit eine weltweite Dimension hat und dass NSCC aktiv an einem weltweiten Kartell teilgenommen hat, mit dem die Anhebung der Preise bezweckt wurde. Damit hat das Verhalten von NSCC im Rahmen der Kartellabmachungen

⁵²² Toyo Tansos Teilnahme an den ersten beiden Europatreffen ist von Tokai, LCL und Ibiden bestätigt worden (siehe Randnummern (196) und (198)).

⁵²³ TT(2), S. 4-5.

zwangsläufig den Wettbewerb innerhalb der Gemeinschaft bzw. des EWR beeinträchtigt.

- (396) NSCC erklärt ferner, dass es seine Geschäfte mit **[NSCCs japanische Handelspartner]** stets im Rahmen eines Pauschalpreissystems abwickelte. Die Handelsfirmen berechneten für ihre Leistungen eine -vertraglich festgelegte- einheitliche Handelsspanne auf die Verkaufspreise der Erzeugnisse von NSCC. Während dieser Zeit hat NSCC die Preise festgesetzt, zu denen die Handelsfirmen seine Produkte verkauften; die Handelsfirmen nahmen Bestellungen von Vertriebshändlern oder Bearbeitungsbetrieben aus der ganzen Welt entgegen und leiteten sie zur Erledigung an NSCC weiter. Alle Preisentscheidungen wurden somit ausschließlich von NSCC getroffen, und die japanischen Handelsfirmen boten ihren Kunden nur diese Preise an⁵²⁴. Zudem hat sich NSCC regelmäßig mit seinem französischen Vertriebshändler Albert Denis zu den Preisen ausgetauscht, zu denen NSCC seine Produkte bei der **[NSCCs japanischer Handelspartner]** anbot⁵²⁵.
- (397) Angesichts dessen ist diese Entscheidung an NSCC zu richten.

II) NSC

- (398) NSCC ist ein Tochterunternehmen von NSC, das sich zu 67 % im Besitz der Nippon Steel Corporation befindet. NSC hat seine Unternehmenstätigkeit in das Geschäftsfeld Kohlenstoff und Gas, eine Chemiesparte und weitere Bereiche aufgegliedert. NSCC gehört zum Geschäftsbereich Kohlenstoff und Gas, in dessen Besitz es sich zu 90,7 % befindet⁵²⁶. NSCC erwirbt sowohl seine Rohstoffe als auch Forschungs- und Entwicklungsleistungen für seine Spezialgraphitprodukte von seiner Muttergesellschaft. Im Zeitraum 1992-1997 hat NSC auch die Absatz- und Marketingaktivitäten von NSCC übernommen⁵²⁷.
- (399) In der Darstellung des Sachverhalts in dieser Entscheidung ist nachgewiesen worden, dass Angestellte von NSC an den Zusammenkünften auf der obersten Ebene und auf internationaler Ebene teilnahmen⁵²⁸.
- (400) Angesichts dessen ist die Kommission der Auffassung, dass NSC für die Zuwiderhandlung verantwortlich und einer der Adressaten dieser Entscheidung ist. In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte haben NSC/NSCC bestätigt, dass die beiden Unternehmen einen einzigen Teilnehmer darstellten und keine unterschiedlichen Rollen in der Vereinbarung spielten. Daher sind sie für eine etwaige Geldbuße gesamtschuldnerisch haftbar.

2.2.8.4 Intech

- (401) Intech behauptet in seiner Antwort auf die Auskunftersuchen gemäß Artikel 11, dass die Teilnahme seiner Mitarbeiter an den Gruppentreffen stets im Namen und nach

⁵²⁴ NSCC(2), S. 6.

⁵²⁵ NSCC(2), S. 1.

⁵²⁶ Zum Geschäftsbereich Kohlenstoff und Gas gehören auch die Nippon Steel Chemical Carbon Co., Ltd. (Besitzanteil 90 %) und die SA Carbon Co. Ltd. (Besitzanteil 60%) (NSCC(2), S. 3).

⁵²⁷ NSCC (2), S. 2-3.

⁵²⁸ Herr [...] war während des gesamten Zeitraums 1993-1998 Angestellter von NSC. Herr [...] und Herr [...] waren von Januar 1993 bis Juni 1997 bei NSC beschäftigt (Akte, S. 6398).

entsprechenden Anweisungen von Ibiden erfolgt sei. Seine gesamte Tätigkeit im Graphitsektor Europas, so Intech, beruhe auf einer Kooperationsvereinbarung zwischen Intech EDM B.V. und Ibiden Co, Ltd⁵²⁹.

- (402) Die Kommission stellt fest, dass Intechs Vertreter, namentlich Herr [...], an sämtlichen Zusammenkünften auf europäischer Ebene ab dem 25. Februar 1994 teilgenommen haben. Die einzigen Ausnahmen waren das Treffen am 17. Oktober 1995 in Frankfurt und das letzte Treffen am 26. November 1997 in Straßburg. Bei vier Gelegenheiten (26. September 1995 in Mönchengladbach, 7. Februar 1996 in Paris, 27. September 1996 in Zürich und 21. Mai 1997 in Genf) waren Intech und Ibiden gleichzeitig vertreten⁵³⁰. Darüber hinaus haben Intech-Vertreter auch an lokalen Treffen in Italien, Deutschland und dem Vereinigten Königreich teilgenommen⁵³¹. Hierzu ist anzumerken, dass Italien nicht zu den Ländern gehört, in denen Intech die Produkte von Ibiden im Alleinvertrieb anbieten kann.
- (403) Dies ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass sich Intech verpflichtet hatte, die vom Kartell vereinbarten Preise (einschließlich der Preise, die auf den Zusammenkünften auf internationaler Ebene festgesetzt und von Ibiden mitgeteilt wurden⁵³²) auch den eigenen Kunden, also den Endverbrauchern auf dem nachgeordneten Markt zu berechnen⁵³³
- (404) Ibiden bestätigt, dass es Intech aufgefordert hatte, an den europäischen Zusammenkünften vor dem 26. September 1995 in seinem Namen teilzunehmen (größtenteils deshalb, weil es sich auf dem europäischen Markt nicht genug auskannte). Ibiden weist aber darauf hin, dass auch nach diesem Zeitpunkt ein Intech-Vertreter auf den europäischen Treffen anwesend war, was - laut Ibiden - Ausdruck der Präsenz von Intech als Vertriebshändler auf dem Markt war, der nicht zu dem Absatzgebiet gehörte, der ihm zum Alleinvertrieb zur Verfügung stand⁵³⁴. Im Hinblick auf die Zusammenkünfte zum deutschen und britischen Markt erklärt Ibiden, es habe Intech gebeten, an diesen Treffen teilzunehmen. Bei den italienischen Zusammenkünften war dies jedoch nicht der Fall, da Intech für diesen Markt nicht als Alleinvertriebshändler

⁵²⁹ Auf der Grundlage einer solchen Kooperationsvereinbarung - die bereits vor 1993 bestand - ist Intech EDM Geschäftspartner von Ibiden in Deutschland, den Niederlanden, Belgien, Luxemburg und der Schweiz sowie gelegentlich im Vereinigten Königreich. Intech verkauft im Alleinvertrieb in diesen Ländern Ibidens Kunstgraphitproduktion für die elektroerosive Bearbeitung (EDM). Intech kann diese Produkte auch nicht exklusiv unter seinem eigenem Markennamen in anderen europäischen Ländern verkaufen (IntechS, S. 1-2).

⁵³⁰ Siehe Abschnitt 1.4.1.2.II.

⁵³¹ Siehe Abschnitt 1.4.1.2.III). Intech hat seine Teilnahme zugegeben. Intech(2), S. 7.

⁵³² Siehe Intech(2), S. 7.

⁵³³ Siehe beispielsweise Randnummer (279), zehnter Gedankenstrich; Randnummer (285), vierter Gedankenstrich; Randnummer (286), fünfter und sechster Gedankenstrich. Siehe auch Kommissionsakte S. 1356-1357 (Fernkopie vom 9. Januar 1994 von Intech an Herrn [...] von Ibiden: "Sowohl Intech als auch die Ringsdorff-Werke sind darüber beunruhigt, dass keine wirklichen Preiserhöhungen erreicht werden können, falls kein Unterschied zwischen den standardisierten und nichtstandardisierten Blockgrößen gemacht wird.", im englischen Original: "Both Intech and Ringsdorff-Werke are concerned that if there is no differentiation between standard and nonstandard block sizes, no real prices increases can be realized".

⁵³⁴ Intech behauptet, es sei auf diesen Treffen anwesend gewesen, um Ibidens Vertreter (die nicht richtig Englisch sprachen) sprachlich zu unterstützen. Intech(2), S. 8.

für Ibiden tätig ist⁵³⁵. Außerdem hat Intech angegeben, dass es Ibiden im Allgemeinen nicht über die Ergebnisse der inländischen Treffen informiert hat⁵³⁶.

- (405) Darüber hinaus haben die anderen Teilnehmer - noch bevor Ibiden begann, an den europäischen Zusammenkünften teilzunehmen - offensichtlich Intech und Ibiden als Unternehmen mit unterschiedlichen Interessen angesehen⁵³⁷. Insbesondere heißt es dazu in dem während der zweiten europäischen Zusammenkunft (am 20. Juni 1994 in Düsseldorf) angefertigten Protokoll: „Alle Unternehmen fragten sich, wie viel Verantwortung Intech als Handelsvertreter von Ibiden übernehmen kann. Dann erläuterte Herr [**Angestellter von Intech**], dass Ibiden Netherlands in der Zukunft als Standort in Europa fungieren würde, und dies wurde übereinstimmend als positive Einstellung gewertet“⁵³⁸. Dies beweist, dass alle Beteiligten (auch Intech selbst) Vorbehalte hegten, wenn es um die Fähigkeit/Bereitschaft von Intech ging, sich einzubringen und im Namen von Ibiden aufzutreten.
- (406) Aus diesen Gründen gelangt die Kommission zu der Auffassung, dass das Verhalten von Intech und Ibiden im Kartell gesondert zu würdigen ist und dass sowohl Ibiden als Intech für ihre Beteiligung an der Zuwiderhandlung in vollem Umfang verantwortlich sind. Die besonderen Umstände der Beteiligung von Intech an den Vereinbarungen über isostatisch gepresste Produkte im Gegensatz zur Beteiligung anderer Unternehmen werden in den Randnummern (515) und (516) behandelt.
- (407) Bezüglich der Beteiligung von Intech an der Zuwiderhandlung (siehe Randnummern 401 bis 406 vertritt die Kommission den Standpunkt, dass zwei Unternehmen der Intech-Gruppe, Intech EDM AG und Intech EDM B.V., für diese Zuwiderhandlung verantwortlich sind.

Intech EDM AG

- (408) Intech EDM AG (vor 1994: Intech Technology Zug AG) vertreibt Spezialgraphitprodukte in der Gemeinschaft und nahm an den Kartellzusammenkünften auf europäischer Ebene (mit Ausnahme der Zusammenkunft vom 17. Oktober 1995 in Frankfurt und der letzten Zusammenkunft vom 26. November 1997 in Straßburg) teil; es wurde hierbei durch seinen Mitarbeiter Herrn [**Angestellter von Intech**] vertreten⁵³⁹. Deshalb zieht die Kommission den Schluss, dass Intech EDM AG für ihre Beteiligung an dem Verstoß während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung verantwortlich ist.

⁵³⁵ I(3), S. 4-5.

⁵³⁶ Intech(2), S. 8.

⁵³⁷ In den Sitzungsprotokollen steht üblicherweise Intech - und nicht Ibiden - wenn die von Herrn [**Angestellter von Intech**] eingenommene Haltung erwähnt wird (siehe z. B. europäische Zusammenkunft am 18. Oktober 1994: „Intech ist unzufrieden mit dem geringen Marktanteil im Vereinigten Königreich. Unter diesen Umständen ist eine Teilnahme an den inländischen Treffen sinnlos“, im englischen Original: "Intech is unsatisfied with low market share in UK. In this situation, it's useless to attend local meetings." (Akte, S. 3536). Siehe auch Akte, S. 657, 665, 674, 1011, 3528-3531, 3532-3536, 3537-3541.

⁵³⁸ I(3), Anh. 4, im englischen Original: "Every company worried how much responsibility Intech could take as an agency of Ibiden. Then Mr. [**Intech employee**] explained that Ibiden Netherlands would function as a position in Europe in the future and it was agreed as a positive attitude."

⁵³⁹ Laut Antwort von Intech auf das Auskunftsverlangen der Kommission war Herr [...] (Intech-Teilnehmer an den europäischen und mehreren lokalen Zusammenkünften) Angestellter der Intech EDM AG, Zug, Schweiz (Intech(2), S. 6-7).

- (409) In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bestreitet Intech seine Verantwortung bei der Zuwiderhandlung von Intech EDM AG. Intech erklärt, es habe nicht zu den Gründungsmitgliedern des Kartells gehört und sei faktisch niemals Mitglied gewesen (es habe nicht an seiner Einführung teilgenommen, habe keinen Einfluss auf die Entscheidungen gehabt, niemals an Zusammenkünften auf höherer Ebene oder internationalen Zusammenkünften und nur gelegentlich an lokalen Zusammenkünften teilgenommen). Es betont, dass Intech EDM AG Ibiden nur als Werkzeug gedient habe, was es damit begründet, dass eine finanzielle und rechtliche Abhängigkeit von Ibiden bestanden habe. Die Kommission, so Intech, verstoße gegen den Grundsatz der Nichtdiskriminierung, indem sie andere Vertriebshändler, die ebenfalls an mehreren Zusammenkünften teilnahmen, nicht belange. Der Mitteilung der Beschwerdepunkte sei zu entnehmen, dass die Intech EDM AG den Weisungen von Ibiden gemäß handelte. Intech EDM AG musste Ibiden Bericht erstatten. Ibiden habe auf internationaler Ebene Entscheidungen getroffen, die von Intech EDM AG umzusetzen gewesen seien. Als Intech begann, an den europäischen Zusammenkünften teilzunehmen, habe dies nichts geändert und nach dem Metsä-Serla-Urteil⁵⁴⁰ sei Ibiden allein verantwortlich.
- (410) Keines dieser Argumente bewegt die Kommission dazu, von ihrer Einschätzung der Verantwortung von Intech EDM AG bei der Zuwiderhandlung abzurücken. Ihre direkte Beteiligung an den Zusammenkünften ist durch Tatsachen belegt und wird nicht bestritten. Die Faktoren, die dazu Anlass geben, die Verantwortung von Intech (und insbesondere Intech EDM AG) in diesem Verfahren von derjenigen von Ibiden zu trennen, wurden bereits in den Randnummern (402) bis (406) dargelegt. Die Kommission weist auch die angeblich diskriminierende Behandlung von Intech im Vergleich zu anderen, in der Mitteilung der Beschwerdepunkte genannten Vertriebshändlern zurück; sie hat lediglich von ihrem Ermessenspielraum Gebrauch gemacht, die Adressaten der Beschwerdepunkte entsprechend der Beweislage auszuwählen; die Beteiligung von Intech an den Vereinbarungen war deutlich stärker als die der anderen Vertriebshändler. Insbesondere war Intech der einzige Vertriebshändler, der jemals an den europäischen sowie den lokalen Zusammenkünften betreffend die drei nationalen Märkte (Italien, Deutschland, Vereinigtes Königreich) teilgenommen hat.

Intech EDM B.V.

- (411) Vier Umstände lassen die Kommission darauf schließen, dass die frühere Muttergesellschaft von Intech EDM AG, Intech EDM B.V., für die Verstöße im gesamten maßgeblichen Zeitraum verantwortlich ist:
- (412) Erstens war Intech EDM B.V. der einzige Vertreter der Intech-Gruppe für Ibiden bei Transaktionen, die den Spezialprodukte-Markt betrafen. Insbesondere hat Intech erklärt, dass sich alle seine europäischen Aktivitäten im Zusammenhang mit Graphitprodukten auf der Basis der Kooperationsvereinbarung zwischen Intech EDM B.V. und Ibiden Co., Ltd vollzogen⁵⁴¹. Intech EDM B.V. war entsprechend einer

⁵⁴⁰ Urteil des Gerichts erster Instanz vom 14.5.1998 in den verbundenen Rechtssachen T-339 bis 342/94, Slg. 1998, S. II-1727, Randnummer 43.

⁵⁴¹ IntechsS, S. 2; die erste verfügbare Fassung der Kooperationsvereinbarung mit Ibiden (1989) war unterzeichnet von Alectro B.V. (am 24. April 1994 umfirmiert in Intech EDM B.V.) (Intech(2), Anh. 1).

solchen Kooperationsvereinbarung für die Beziehungen der Intech-Gruppe mit Ibiden zuständig: es gab an Intech EDM AG die Ergebnisse der Zusammenkünfte auf der obersten Ebene und auf internationaler Ebene mit Ibiden weiter und berichtete umgekehrt Ibiden über die Tätigkeiten seiner Tochtergesellschaft. Damit ist klar, dass Intech EDM AG die Interessen von Ibiden (wie auch seine eigenen Interessen) auf den europäischen Kartelltreffen nicht vertreten konnte, ohne von Intech EDM B.V. über die Tätigkeit des Kartells weltweit informiert worden zu sein.

- (413) Zweitens wird die enge Beziehung zwischen den Unternehmen der Intech-Gruppe, zumindest was den Markt für isostatisch gepresste Spezialprodukte anbelangt, durch die Tatsache erhärtet, dass Herr **[Angestellter von Intech]**, der auch für Intech EDM AG an den europäischen Kartellzusammenkünften teilnahm, 1998 die Kooperationsvereinbarung mit Ibiden für Intech EDM B.V. unterzeichnete⁵⁴².
- (414) Drittens hat Intech selbst bestätigt, dass Intech EDM B.V. auch an den Abmachungen beteiligt war⁵⁴³.
- (415) Viertens räumte der Rechtsbeistand von Intech (der sowohl Intech EDM AG als auch Intech EDM B.V. vertrat) während der Anhörung ein, dass Intech EDM B.V. höchstwahrscheinlich von der Beteiligung seiner Tochtergesellschaft an den Kartellvereinbarungen wusste (wenngleich dies seiner Auffassung nach für die Belastung von Intech EDM B.V. unerheblich ist).
- (416) Aus diesen Gründen bleibt die Kommission bei ihrer Auffassung, dass Intech EDM B.V. und Intech EDM AG gemeinsam für den Verstoß während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung verantwortlich sind.

Vorbringen von Intech:

- (417) In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte weist Intech diese Schlussfolgerung zurück. Intech führt in diesem Zusammenhang an, dass Intech EDM B.V. nicht die Muttergesellschaft von Intech EDM AG ist, da diese seit 1997 Tochtergesellschaft der AGIE Charmilles Holding AG (Schweiz), ihrerseits Tochtergesellschaft der Georg Fischer AG (Schweiz) ist. Obgleich der Kommission diese Tatsache bekannt sei, treffe sie in der Mitteilung der Beschwerdepunkte keine Unterscheidung zwischen den beiden Unternehmen, sondern spreche von "Intech", so dass nicht festzustellen sei, welche Beschwerdepunkte Intech EDM AG und welche Intech EDM B.V. beträfen. Selbst wenn sie die Mitteilung der Beschwerdepunkte gemeinsam erwidern, erkennen die beiden Unternehmen ausdrücklich nicht an, dass die Beschwerdepunkte an beide Unternehmen gleichermaßen gerichtet sind. Nach Aussage von Intech liegen keine Beweise dafür vor, dass Intech EDM B.V. an der Zuwiderhandlung beteiligt sei. Insbesondere bestreitet es die in Randnummer (414) erwähnte Aussage; das Unternehmen beruft sich darauf, dass das Auskunftsverlangen an Intech EDM AG gerichtet und ungenau gewesen sei sowie nicht dem Urteil in der Sache Orkem entsprochen habe⁵⁴⁴. Ferner könne die Tatsache, dass Herr **[Angestellter von Intech]** 1998 den Kooperationsvertrag mit Ibiden unterzeichnet habe, nicht als Nachweis dafür herangezogen werden, dass Intech EDM B.V. beteiligt gewesen sei;

⁵⁴² IntechS, Anh. 1.

⁵⁴³ Intech(2), S. 7.

⁵⁴⁴ Urteil des Gerichtshofs vom 18. Oktober 1989, in der , Rs. e 374/87, Orkem/Kommission, Slg. 1989, I-3283

im übrigen sei Herr [**Angestellter von Intech**] niemals Geschäftsführer des Unternehmens gewesen. Schließlich legt Intech dar, dass die Zuwiderhandlung von Intech EDM B.V. in jedem Fall bereits verjährt sei, da die Kommission die Mitteilung der Beschwerdepunkte am 22. Mai 2002 übermittelt habe und die letzte Zusammenkunft, an der Intech teilnahm, am 21. Mai 1997 stattgefunden habe.

- (418) Im Hinblick auf die Rolle von Intech EDM B.V. bei der Zuwiderhandlung widerspricht Intech also seinen eigenen Aussagen in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte (siehe Randnummer (414)).

Würdigung der Kommission

- (419) Die Kommission hält an ihrer Einschätzung der Beteiligung von Intech EDM B.V. an der Zuwiderhandlung fest.
- (420) Als allgemeine Bemerkung schickt die Kommission voraus, dass als Subjekt der Wettbewerbsvorschriften der Gemeinschaft und des EWR das "Unternehmen" genannt ist, ein Begriff, der nicht identisch ist mit dem der Rechtspersönlichkeit im nationalen Gesellschafts- oder Steuerrecht. Der Begriff "Unternehmen" wird im Vertrag nicht definiert. Er kann sich aber auf jede Einheit beziehen, die eine kaufmännische Tätigkeit ausübt. Den Umständen entsprechend ist es möglich, als "Unternehmen" im Sinne von Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen die gesamte Gruppe oder einzelne Untergruppen bzw. Tochtergesellschaften zu betrachten.
- (421) Während des Zeitraums der Zuwiderhandlung durch Intech (und bis 1. September 1997) war Intech EDM AG zu 100% Eigentum von Intech EDM B.V.. Nach Auffassung der Kommission geht die Verantwortung von Intech EDM B.V. während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung darauf zurück, dass das Unternehmen Intech EDM AG kontrollierte und *zugleich* über deren rechtswidriges Verhalten vollständig im Bilde war. Wie der Gerichtshof feststellte, muss bei der Entscheidung der Frage, ob einer Muttergesellschaft das rechtswidrige Verhalten einer Tochtergesellschaft zuzurechnen ist, nachgewiesen werden, dass "*die Tochtergesellschaft trotz eigener Rechtspersönlichkeit ihr Marktverhalten nicht autonom bestimmt, sondern im Wesentlichen Weisungen der Muttergesellschaft befolgt*"⁵⁴⁵. In den Rechtssachen AEG-Telefunken⁵⁴⁶ und BPB Industries⁵⁴⁷ urteilte der Gerichtshof, dass eine hundertprozentige Tochtergesellschaft grundsätzlich zwangsläufig die von der Muttergesellschaft festgelegte Politik befolgt. Es wurde bereits dargelegt, dass sich Intech EDM AG nicht nur zu 100% im Eigentum von Intech EDM B.V. befand, sondern im Hinblick auf ihr Spezialgraphitgeschäft auch vollständig von der Kooperationsvereinbarung abhängig war, die ihre Muttergesellschaft mit Ibiden verband.
- (422) Die Konfusion von Intechs Rechtsbeistand bezüglich der Rolle der beiden Unternehmen bei der Zuwiderhandlung⁵⁴⁸ und die Tatsache, dass Herr [**Angestellter**

⁵⁴⁵ Imperial Chemical Industries/Kommission, Rechtssache 48/69, Slg. 1972, 619, Randnummer 132-133.

⁵⁴⁶ Urteil des Gerichtshofs vom 25. Oktober 1983 in der Rs. 107/82, AEG-Telefunken/Kommission, Slg. 1983, S. 3151, Randnummer 50

⁵⁴⁷ Urteil des Gerichts erster Instanz vom 1. April 1993 in der Rs. T-65/89 BPB Industries u.a. / Kommission Slg. 1993 II-0389, Randnummer 149, (Klageabweisung: Urteil des Gerichtshofs vom 6. April 1995, Rs. C-310/93, Slg. 1995, S. I-0865).

⁵⁴⁸ Siehe Randnummer (418).

von Intech] die Kooperationsvereinbarung 1998 im Namen von Intech EDM B.V. unterschrieb, machen hinreichend deutlich, dass die Unternehmen sehr eng miteinander verflochten waren und dass es künstlich wäre, eines der Unternehmen von der Verantwortung für die Kartellvereinbarungen auszunehmen.

(423) Die Behauptung, die Zuwiderhandlung von Intech EDM B.V. (falls eine solche vorliege) sei verjährt, ist zurückzuweisen, da die Kommission die Verjährung bereits durch die Zustellung des Auskunftersuchens nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 im März 2000 an SGL, Intech, POCO, LCL, Nippon Steel Corporation, Ibiden, Tokai und Toyo Tanso unterbrochen hat.

(424) Unter den Gegebenheiten des vorliegenden Falles ist es daher angebracht, die Entscheidung sowohl an Intech EDM AG als auch an Intech EDM B.V. zu richten. Diese haften daher gesamtschuldnerisch für eventuelle Geldbußen.

2.2.8.5 Schlussfolgerung

(425) Aus den genannten Gründen ist die Kommission zu der Auffassung gelangt, dass folgende Unternehmen für ihre jeweilige Zuwiderhandlung verantwortlich und Adressaten dieser Entscheidung sind:

a) Für die Zuwiderhandlung auf dem Markt für isostatisch gepressten Spezialgraphit:

- SGL Carbon AG
- Le Carbone-Lorraine S.A.
- Ibiden Co., Ltd.
- Tokai Carbon Co., Ltd.
- Toyo Tanso Co., Ltd.
- GrafTech International, Ltd.
- NSCC Techno Carbon Co., Ltd. und Nippon Steel Chemical Co., Ltd. gesamtschuldnerisch
- Intech EDM B.V. und Intech EDM AG gesamtschuldnerisch

b) Für die Zuwiderhandlung auf dem Markt für stranggepressten Spezialgraphit:

- SGL Carbon AG
- GrafTech International, Ltd.

2.3 Abhilfemassnahmen

2.3.1 Artikel 3 der Verordnung 17

(426) Stellt die Kommission eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag oder gegen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen fest, kann sie von den betreffenden

Unternehmen gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 verlangen, die Zuwiderhandlung abzustellen.

- (427) Im vorliegenden Fall unternahmen die an den beiden Kartellen beteiligten Unternehmen erhebliche Anstrengungen, um ihre Aktivitäten zu verbergen.
- (428) Insbesondere bei den Vereinbarungen auf dem Markt für isostatisch gepressten Graphit dauerte die Zuwiderhandlung mindestens bis zu dem Zeitpunkt an, da die Kommission und die Behörden der USA Untersuchungen zum Kartell für Graphitelektroden anstellten. Die Gespräche scheinen zu diesem Zeitpunkt abgebrochen zu sein, obwohl Angaben zu weiteren Treffen von Wettbewerbern noch bis Februar 1999 vorliegen. Unter diesen Umständen kann auch nicht mit Sicherheit davon ausgegangen werden, dass die Zuwiderhandlungen eingestellt wurden.
- (429) Die Kommission muss daher die Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, auffordern, die beiden Kartellabmachungen zu beenden (sofern nicht bereits geschehen) und künftig alle Vereinbarungen, aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen oder Beschlüsse einer Vereinigung zu unterlassen, die den gleichen oder einen ähnlichen Zweck oder die gleiche oder eine ähnliche Wirkung haben könnten.

2.3.2 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17: allgemeine Erwägungen

- (430) Gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17⁵⁴⁹ kann die Kommission durch Entscheidung gegen Unternehmen Geldbußen in Höhe von eintausend bis eine Million EUR oder über diesen Betrag hinaus bis zu 10 % des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und/oder Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen.
- (431) Bei der Festlegung der Höhe der Geldbuße muss die Kommission, wie ausdrücklich in Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 festgelegt, die besonderen Umstände und insbesondere die Schwere des Verstoßes und die Dauer der Zuwiderhandlung berücksichtigen.
- (432) Die Rolle jedes an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmens wird einzeln gewürdigt. Insbesondere wird die Kommission bei der Festlegung der Geldbuße erschwerenden oder mildernden Umständen Rechnung tragen und gegebenenfalls die Kronzeugenregelung anwenden.
- (433) Zur Beurteilung der Schwere der einzelnen Verstöße berücksichtigt die Kommission die Art des Verstoßes, seine konkreten Marktfolgen - soweit diese messbar sind - und den Umfang des betreffenden räumlich relevanten Marktes. Die Rolle jedes an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmens wird einzeln gewürdigt.
- (434) Die Kommission wird die Geldbußen in einer Höhe festsetzen, mit der eine ausreichende abschreckende Wirkung erzielt wird.

⁵⁴⁹ Nach Artikel 5 der Verordnung (EG) Nr. 2894/94 vom 28. November 1994 mit Durchführungsvorschriften zum Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum „gelten die Gemeinschaftsregeln zur Verwirklichung der in den Artikeln 85 und 86 [jetzt Artikel 81 f.] des EG-Vertrags [...] niedergelegten Grundsätze entsprechend.“ (ABl. L 305 vom 30. November 1994, S. 6).

2.3.3 Höhe der Geldbuße

(435) Die beiden Kartelle stellten vorsätzliche Zuwiderhandlungen gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen dar: mit voller Kenntnis der beschränkenden Eigenschaften, ja sogar der Rechtswidrigkeit ihrer Handlungen haben führende Hersteller von isostatisch gepresstem bzw. stranggepresstem Spezialgraphit ein geheimes System institutionalisiert, das dazu diente, den Wettbewerb in diesem Industriezweig zu beschränken.

2.3.3.1 Grundbetrag

(436) Der Grundbetrag der Geldbuße wird entsprechend der Schwere und Dauer der Zuwiderhandlung festgelegt.

l) Schwere

(437) Zur Beurteilung der Schwere der einzelnen Verstöße berücksichtigt die Kommission die Art des Verstoßes, seine konkreten Marktfolgen - soweit diese messbar sind - und den Umfang des betreffenden räumlich relevanten Marktes.

Art der Zuwiderhandlung

(438) Die beiden Zuwiderhandlungen bestanden, wie oben dargelegt, im Wesentlichen aus Preisabsprachen, die naturgemäß die schwerwiegendsten Verstöße gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen darstellen.

(439) An den Kartellvereinbarungen waren die wichtigsten Wettbewerber im EWR beteiligt. Die Vereinbarungen wurden auf den höchsten Ebenen der beteiligten Unternehmen geplant, geleitet und unterstützt. Die Umsetzung von Kartellvereinbarungen der beschriebenen Art führt zu einer erheblichen Wettbewerbsverzerrung, die ausschließlich den an den Kartellen beteiligten Herstellern zugute kommt und den Kunden, letztendlich der Allgemeinheit, großen Schaden zufügt.

(440) Toyo Tanso, Tokai, UCAR und NSC/NSCC haben erklärt, dass ihre Beteiligung an den Gesprächen zwischen den Herstellern isostatisch gepresster Produkte weniger schwerwiegend war als diejenige der übrigen Unternehmen.

(441) Dieses Vorbringen weist die Kommission zurück; sie ist der Auffassung, dass Preiskartelle von ihrem Wesen her dazu geeignet sind, das Funktionieren des Binnenmarktes zu gefährden. In Anbetracht dieser Unvereinbarkeit mit dem gemeinsamen Markt und der Schwere des Verstoßes insgesamt kann bei Preiskartellen keine Unterscheidung zwischen dem Verhalten von Unternehmen mit einer stärkeren oder schwächeren Stellung auf dem betreffenden Markt getroffen werden. Die Rolle dieser Unternehmen bei den Vereinbarungen wird in den Randnummern (490) bis (501) behandelt. Ihre tatsächliche wirtschaftliche Fähigkeit, den Wettbewerb in nennenswerter Weise zu schädigen wird in Randnummern (458) bis (478) untersucht.

(442) Nach Auffassung der Kommission stellen diese Zuwiderhandlungen ihrem Wesen nach einen sehr schwerwiegenden Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen dar.

Konkrete Auswirkungen der Zuwiderhandlungen auf die Märkte für isostatisch gepressten und stranggepressten Spezialgraphit im EWR.

- (443) An den Zuwiderhandlungen waren Unternehmen beteiligt, auf die während des maßgeblichen Zeitraums ein Großteil des Weltmarkts und des europäischen Markts für isostatisch gepressten und stranggepressten Spezialgraphit entfiel. Die Vereinbarungen waren gezielt darauf angelegt, die Preise auf ein Niveau anzuheben, das sie andernfalls nicht erreicht hätten. Da die Vereinbarungen umgesetzt wurden, hatten sie konkrete Auswirkungen auf den Markt.
- (444) Es besteht keine Notwendigkeit, detailliert darzulegen, um wie viel die Preise höher waren als sie ohne diese Vereinbarungen gewesen wären. Dies kann nicht immer in zuverlässiger Weise bestimmt werden, da mehrere externe Faktoren die Preisentwicklungen gleichzeitig beeinflusst haben können, so dass es äußerst schwierig ist, die relative Bedeutung aller in Frage kommenden Ursachen eindeutig einzuschätzen.
- (445) Die beschriebenen Kartellvereinbarungen für die isostatisch gepressten bzw. stranggepressten Spezialprodukte wurden jedoch umgesetzt, wie den Abschnitten 1.4.1.3 und 1.4.2.2 zu entnehmen ist.
- (446) In Anbetracht des Vorerwähnten und der von jedem Teilnehmer für die komplexe Organisation des Kartells aufgewendeten Energie besteht kein Zweifel daran, dass die wettbewerbswidrigen Vereinbarungen während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung, also fast fünf Jahre lang bei den isostatisch gepressten und vier Jahre lang bei den stranggepressten Produkten, angewendet wurden, was Auswirkungen auf diese beiden Märkte gehabt haben muss, wie insbesondere in Randnummer (277) (isostatisch gepresster Graphit) dargelegt wurde.

Vorbringen der Unternehmen:

- (447) In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklären LCL, Tokai, Ibiden und Intech, dass das Kartell für isostatisch gepressten Graphit nicht sehr wirksam war und relativ geringe konkrete Auswirkungen auf den Markt hatte.
- (448) LCL zufolge kam es im fraglichen Zeitraum zu keiner Erhöhung der realen Preise (im Gegensatz zu den Kartellzielpreisen).
- (449) Tokai weist auf die unterschiedlichen Interessen der japanischen und europäischen Hersteller hin, die zu einem Vertrauensmangel und der allmählichen Unwirksamkeit der Vereinbarungen geführt hätten. Die meisten japanischen Hersteller vertrauten den Produktabsatz in Europa lokalen Vertriebshändlern an, die nicht von ihnen kontrolliert wurden; über diese fehlende Kontrolle beschwerten sich die europäischen Hersteller wiederholt.
- (450) Für Ibiden minderten die Schwierigkeiten, sich über die Produktkategorien zu einigen und das Vorhandensein unabhängiger Vertriebshändler den Erfolg des Kartells.
- (451) Nach Auffassung von Intech war das Kartell nicht sehr wirkungsvoll, da es nicht das Ziel erreichte, die Preise zu erhöhen oder anzupassen. Diesbezüglich bestreitet Intech die Korrektheit der Tabelle der Kommission (siehe Randnummer (278)). Was Intech anbelangt, sei die Preisentwicklung gerade gegensätzlich gewesen (die Preise seien zwischen 1993 und 1998 nicht gestiegen, sondern gefallen; nur 1995-1996 habe es

aufgrund gestiegener Nachfrage eine Preiserhöhung gegeben; schon 1997 seien die Preise wegen der Überkapazitäten des Sektors erneut gefallen).

Würdigung der Kommission

- (452) Keines der Argumente der Unternehmen entkräftet die Schlussfolgerung der Kommission, dass das Kartell konkrete Auswirkungen auf den Markt hatte. Die Tatsache, dass es gelegentlich (insbesondere ab 1998) nicht möglich war, die Zielpreise des Kartells für die isostatisch gepressten Produkte zu erreichen, ist kein überzeugender Nachweis dafür, dass die Umsetzung der Kartellvereinbarung bei der Festsetzung und Entwicklung der Marktpreise keine Rolle spielte.
- (453) Die Tatsache, dass die von den Beteiligten angestrebten Ergebnisse trotz der Anstrengungen des Kartells nicht vollständig erreicht wurden, zeigt, dass die Unternehmen Schwierigkeiten hatten, in einer bestimmten Marktlage die Preise zu erhöhen, es beweist jedoch nicht, dass das Kartell keine Auswirkungen auf den Markt hatte oder dass die Preise nicht über dem Wettbewerbsniveau gehalten wurden.
- (454) Es konnte im Gegensatz dazu nachgewiesen werden, dass sich die Mitglieder des Kartells für isostatisch gepresste Produkte mehrfach zufrieden darüber äußerten, dass die Preiserhöhungen erfolgreich verlaufen waren⁵⁵⁰. In Anbetracht des damit verbundenen Risikos ist es außerdem undenkbar, dass sich die Unternehmen im Zeitraum der Zuwiderhandlung wiederholt an verschiedenen Orten der Welt getroffen hätten, um Zielpreise festzusetzen, wenn sie der Auffassung gewesen wären, dass das Kartell keine oder nur begrenzte Auswirkungen auf den Markt für isostatisch gepresste Produkte hatte.
- (455) Auch das Argument, dass die Preise einzelner Unternehmen nicht dem allgemeinen Trend folgten, ist zurückzuweisen, da bei der Einschätzung der konkreten Auswirkungen der Zuwiderhandlung der relevante Markt insgesamt zugrunde gelegt werden muss.

Größe des relevanten räumlichen Marktes

- (456) Bei der Einschätzung der Schwere des Verstoßes muss berücksichtigt werden, dass die beiden Zuwiderhandlungen den ganzen gemeinsamen Markt und, nach seiner Gründung, den ganzen EWR betrafen.

Schlussfolgerung der Kommission im Hinblick auf die Schwere des Verstoßes

- (457) In Anbetracht der Art der zu prüfenden Verstöße, ihrer Auswirkungen auf den Markt für isostatisch gepressten und stranggepressten Spezialgraphit und der Tatsache, dass die Zuwiderhandlungen den gesamten gemeinsamen Markt und, nach seiner Gründung, den gesamten EWR betrafen, ist die Kommission der Auffassung, dass die von dieser Entscheidung betroffenen Unternehmen sehr schwerwiegende Zuwiderhandlungen gegen Artikel 1 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen begangen haben.

Einteilung der an dem Kartell beteiligten Unternehmen

⁵⁵⁰ Siehe Randnummer (277).

- (458) Innerhalb der Kategorie der sehr schwerwiegenden Verstöße ermöglicht es die vorgesehene Abstufung der Geldbußen, die betreffenden Unternehmen entsprechend ihrer tatsächlichen wirtschaftlichen Fähigkeit, den Wettbewerb in erheblichem Umfang zu schädigen, differenziert zu behandeln und die Geldbuße in einer Höhe festzusetzen, die eine hinreichend abschreckende Wirkung gewährleistet.
- (459) Gestützt auf die Tatsachen des vorliegenden Falls, der mehrere Unternehmen betrifft, müssen daher bei der Festlegung des Grundbetrags der Geldbuße das Gewicht jedes einzelnen Unternehmens und folglich die tatsächlichen Auswirkungen des individuellen rechtswidrigen Verhaltens auf den Wettbewerb berücksichtigt werden.
- (460) Zu diesem Zweck können die Unternehmen in verschiedene Kategorien eingeteilt werden, die entsprechend ihrer relativen Bedeutung auf dem entsprechenden Markt festgelegt wurden; gegebenenfalls können Anpassungen vorgenommen werden, um anderen Faktoren und insbesondere der Notwendigkeit einer wirksamen Abschreckung Rechnung zu tragen.

Vorbringen der Unternehmen:

- (461) In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bringen SGL, LCL, Toyo Tanso, Tokai, Ibiden, UCAR, NSC/NSCC und Intech vor, dass ihr jeweiliges Vermögen, andere Wettbewerber oder Verbraucher auf dem Markt für isostatisch gepressten Graphit erheblich zu schädigen, relativ gering gewesen sei.
- (462) SGL weist darauf hin, dass die Zahlen in der Mitteilung der Beschwerdepunkte (Tabelle 1 in Randnummer (16)) vortäuschten, dass SGL auf dem Weltmarkt für isostatisch gepressten Graphit führend sei, während in Wirklichkeit Toyo Tanso (7 000 t/Jahr) an erster Stelle, Tokai (4 200 t/Jahr) an zweiter, LCL (3 300 t/Jahr) an dritter und SGL (3 000 t/Jahr) an vierter Stelle stehe. Den Zahlen in Tabelle 1 sei nicht zu entnehmen, dass zwei Drittel der weltweiten Produktionskapazität für isostatisch gepressten Graphit in Japan angesiedelt sei. Die Kommission lege dem mit isostatisch gepresstem Graphit erzielten Umsatz in der Gemeinschaft falsche Zahlen zugrunde, in denen auch andere Produkte wie Pulver inbegriffen seien. Die Tabelle 2, so SGL, sei nicht korrekt, da der Anteil des Eigenverbrauchs von SGL (10%) in Abzug zu bringen sei, und die Tabelle 3 (Randnummer 17) sei unverständlich.
- (463) LCL erklärt, dass sein Geschäft mit isostatisch gepresstem Graphit einen sehr geringen Teil des weltweiten Umsatzes des Unternehmens ausmache. Das Unternehmen sei in diesem Sektor nur sehr begrenzt vertreten (es produziere keinen stranggepressten Graphit) und verfüge, insbesondere im Vergleich zu SGL und Toyo Tanso, weltweit und im EWR über geringe Marktanteile.
- (464) Nach Ansicht von Toyo Tanso muss angesichts der erheblichen Größenunterschiede zwischen Toyo Tanso und den anderen Unternehmen (es ist mit Abstand der kleinste an der Zuwiderhandlung beteiligte Hersteller, insbesondere im Vergleich zu NSC) die Geldbuße für das Unternehmen sehr viel niedriger angesetzt werden. Der Umsatz von Toyo Tanso im EWR aus den betreffenden Produkten habe 1998 bei nur 8,2 Mio. EUR gelegen.
- (465) Tokai legt dar, dass der EWR-Markt für die Produkte, die Gegenstand der Vereinbarung sind, klein sei und der Absatz im EWR für unbearbeitete Produkte 50 Mio. EUR pro Jahr nicht überschritten habe. Tokai sei immer ein kleiner Akteur

geblieben; es vertreibe seine Produkte außerhalb Japans zum großen Teil über unabhängige Vertriebshändler und Bearbeitungsbetriebe; auf Graphit in Blockform entfalle dabei ein höherer Anteil im Vergleich zu anderen Unternehmen (SGL, LCL, Toyo Tanso). Anders als auf dem Markt für Graphitelektroden sei Tokai relativ klein und ein neuer Wettbewerber sowohl auf dem Weltmarkt als auch im EWR (der zweitkleinste Wettbewerber im EWR). In der Mitteilung der Beschwerdepunkte scheine die Kommission den weltweiten Marktanteil von Tokai für isostatisch gepresste Blöcke und Blockzuschnitte (nach Tokais Aussagen [...] %) zu überschätzen.

- (466) Ibidem und Tokai vertreten in ihren Erwidern auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte die Auffassung, die Kommission solle die Stärke jedes einzelnen Unternehmens und folglich seine Fähigkeit, den Wettbewerb zu beeinträchtigen, auf der Grundlage seines Marktanteils im EWR beurteilen. Zur Begründung führen sie folgende Argumente an: im Gegensatz zum Graphitelektroden-Fall habe das Kartell für Spezialgraphit nicht darauf abgezielt, weltweit Marktanteile zuzuordnen (da die Aufteilung der Kunden durch die Umstände bedingt gewesen sei); die geplante Geldbuße sollte korrekterweise die Fähigkeit jedes Unternehmens widerspiegeln, den Wettbewerb im EWR zu beeinträchtigen (eine auf den weltweiten Verkaufszahlen beruhende Berechnung würde den Verhältnissen im EWR nicht gerecht); der Territorialitätsgrundsatz verpflichte die Kommission, sich bei der Würdigung des Kartells auf die Verhaltensweisen in der Gemeinschaft - oder im EWR beziehungsweise auf die die Gemeinschaft oder den EWR betreffenden Verhaltensweisen zu beschränken (andernfalls würde sie ihre Befugnisse gemäß Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen überschreiten); die Kommission solle einen Ansatz wählen, der mit dem der US-Behörden vereinbar sei, um das Risiko einer doppelten Verfolgung der Zuwiderhandlung zu vermeiden; der Verhältnismäßigkeitsgrundsatz solle beachtet werden (die Geldbuße solle der Schwere des Verstoßes angemessen sein); wegen der Praxis der Wettbewerbsbehörden in anderen Ländern, die Höhe der Geldbuße entsprechend den Absatzzahlen des zuwiderhandelnden Unternehmens in diesem Land festzusetzen, bestehe ein Risiko der Diskriminierung zugunsten europäischer Unternehmen.
- (467) Außerdem liegt Tokais weltweiter Umsatz aus isostatisch gepressten Spezialgraphit nach Ansicht von Ibidem eher bei 40 bis 50 Mio. EUR als bei 20 Mio. EUR. Ibidem bittet ferner um eine Berichtigung seiner eigenen Angaben in der letzten Spalte der Tabelle 1 (2,2 Mio. EUR statt 2,8 Mio. EUR).
- (468) UCAR führt aus, es sei auf dem Markt für isostatisch gepresste Produkte nur geringfügig vertreten und habe in Europa praktisch keine Verkaufstätigkeit für Funkerosions-Graphite, die Hauptgegenstand der Absprachen waren.
- (469) NSC/NSCC gibt an, es sei im EWR mit Abstand der kleinste Hersteller von Spezialgraphitprodukten und sowohl weltweit als auch auf europäischer Ebene ein kleiner Akteur. Außerdem sei der von der Vereinbarung betroffene Sektor nicht sehr groß gewesen (150-200 Mio. EUR weltweit und 30-50 Mio. EUR im EWR). NSC/NSCC sei nur an einer Vereinbarung beteiligt gewesen, so dass die Auswirkungen seines Verhaltens auf den Wettbewerb weniger schwerwiegend gewesen seien als die von SGL und UCAR.
- (470) Intech legt dar, die Kommission solle die Größe und wirtschaftliche Stärke jedes Unternehmens und damit seine Fähigkeit, den Wettbewerb zu beeinträchtigen,

aufgrund seines Marktanteils beurteilen; für die Berechnung der Geldbuße würde Intech somit in eine niedrige Kategorie fallen. Außerdem, so Intech, sei das Unternehmen (im Gegensatz zu den anderen beteiligten Unternehmen) nur ein mittelgroßer Vertriebshändler mit sehr begrenzter wirtschaftlicher Stärke. Aus diesem Grund habe es keine Verbraucher schädigen können.

Würdigung der Kommission

- (471) Nach Ansicht der Kommission müssen im vorliegenden Fall als Grundlage für die Ermittlung der relativen Bedeutung der Unternehmen auf den betreffenden Märkten die weltweiten Produktmarktanteile herangezogen werden. Angesichts des globalen Charakters der beiden Märkte geben diese Zahlen am besten Aufschluss über die Fähigkeit der beteiligten Unternehmen, den übrigen Wettbewerbern im gemeinsamen Markt und/oder im EWR erheblichen Schaden zuzufügen. Die jeweiligen Weltmarktanteile der Kartellmitglieder geben auch einen Hinweis auf ihren Beitrag zur Wirksamkeit des Kartells insgesamt oder umgekehrt darauf, wie anfällig das Kartell ohne ihre Teilnahme gewesen wäre. Als Grundlage dienen die weltweiten Marktanteile für die betreffenden Produkte (isostatisch gepresster und stranggepresster Spezialgraphit in Blöcken und Blockzuschnitten) im letzten vollständigen Kalenderjahr der Zuwiderhandlungen (siehe Randnummer (16), Tabelle 1, Spalte 4 sowie Randnummer (17), Tabelle 3, Spalte 3).
- (472) Nur Tokai bestreitet die Angaben für 1998 zu seinem weltweiten Marktanteil an isostatisch gepressten Produkten in Tabelle 1 der Mitteilung der Beschwerdepunkte. Allerdings wurden die Marktanteile aufgrund der Umsatzzahlen von Spalte 4 der Tabelle berechnet, die von den Unternehmen selbst als Antwort auf das Auskunftsersuchen der Kommission mitgeteilt wurden.
- (473) Das Vorbringen von Ibiden und Tokai, zum Zweck der Klassifizierung der Beteiligung der Unternehmen an der Zuwiderhandlung sollten die EWR-Marktanteile zugrunde gelegt werden, weist die Kommission ebenfalls zurück. Nach Auffassung der Kommission müssen die Schwere eines Kartellverstoßes beziehungsweise dessen Auswirkungen auf den Wettbewerb in einer bestimmten Region anhand der Marktgröße in dieser Region beurteilt werden. In Anbetracht der Umstände dieses Falles, insbesondere der Tatsache, dass der weltweite relevante Markt über den EWR, d.h. über die Region hinausgeht, auf die sich die Sanktionen beziehen, und dass das Kartell weltweit organisiert war, ist der weltweite Produktumsatz ein genaueres Abbild des jeweiligen Beitrags der Unternehmen zu dem gesamten im EWR verursachten Wettbewerbsschaden. Die Zugrundelegung des weltweiten Umsatzes bei der Einschätzung der Beteiligung der Unternehmen an einem weltweiten Kartell bedeutet also nicht, dass die Unternehmen für das gleiche Verhalten zweimal bestraft werden. Die von Drittlandbehörden verhängten Geldbußen bezogen sich auf Verstöße gegen ihr Wettbewerbsrecht und überschneiden sich nicht mit den Entscheidungen der Kommission über Geldbußen wegen Zuwiderhandlungen gegen das Wettbewerbsrecht des EWR. Dieser Punkt wird eingehender in Abschnitt 2.3.3.5 erläutert.
- (474) Die besonderen Umstände der Teilnahme von Intech an den Verstößen werden in den Randnummern (515) und (516) behandelt. Das von SGL, Tokai und NSC/NSCC angeführte Argument der Marktgröße (35-50 Mio. EUR im EWR) wird bei der Festlegung der Grundbeträge Berücksichtigung finden.

Der Markt für isostatisch gepresste Spezialprodukte

- (475) Tabelle 1 in Abschnitt 1.2.2 zeigt, dass SGL 1997 auf dem Weltmarkt mit Abstand der größte Hersteller von isostatisch gepresstem Graphit in Blöcken und Blockzuschnitten war (Marktanteil 30%-40%). Daher wird das Unternehmen der ersten Kategorie zugeordnet. Toyo Tanso folgt mit einem gewissen Abstand und wird der zweiten Kategorie zugeordnet (Marktanteil 21%-27%). LCL und Tokai mit Marktanteilen über 10% fallen in die dritte Kategorie. Ibiden und NSC/NSCC hatten Marktanteile von zwischen 5% und 10% und werden der vierten Kategorie zugeordnet. In die fünfte Kategorie fallen UCAR und Intech mit Marktanteilen unter 5%.
- (476) Der Grundbetrag der Geldbuße für die Zuwiderhandlung betreffend den Markt für isostatisch gepressten Spezialgraphit wird wie folgt festgesetzt:
- SGL: **20 Mio. EUR**
 - Toyo Tanso: **14 Mio. EUR**
 - LCL und Tokai: **7.4 Mio. EUR**
 - Ibiden und NSC/ NSCC: **3.8 Mio. EUR**
 - GrafTech International, Ltd. und Intech: **1.4 Mio. EUR**

Der Markt für stranggepressten Spezialgraphit

- (477) Aus der Tabelle 3 in Abschnitt 1.2.2 geht hervor, dass UCAR und SGL auf dem Weltmarkt für stranggepressten Spezialgraphit mit einem Marktanteil von je 25% bis 35% ähnlich stark vertreten waren. Aus diesem Grund wurden sie in dieselbe Kategorie eingestuft.
- (478) Der Grundbetrag der Geldbuße für die Zuwiderhandlung betreffend den Markt für stranggepressten Spezialgraphit wird wie folgt festgesetzt:
- SGL: **15 Mio. EUR**
 - GrafTech International, Ltd.: **15 Mio. EUR**

II) Dauer der Zuwiderhandlung

Isostatisch gepresster Spezialgraphit

- (479) SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso und NSC/NSCC haben von Juli 1993 bis Februar 1998 gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und vom 1. Januar 1994 bis Februar 1998 gegen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen. UCAR beging dieselbe Zuwiderhandlung von Februar 1996 bis Mai 1997, Intech von Februar 1994 bis Mai 1997.
- (480) SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso und NSC/NSCC haben die Zuwiderhandlung föglicherweise vier Jahre und sechs Monate lang begangen, d.h. die Zuwiderhandlung war von mittlerer Dauer. Der Grundbetrag der Geldbußen wird aufgrund der Schwere des Verstoßes (siehe Randnummer (476)) um 45% erhöht.

⁵⁵¹ Siehe Abschnitt 2.2.7.1.

- (481) Intech beging eine Zuwiderhandlung mittlerer Dauer von drei Jahren und zwei Monaten. Der Grundbetrag der Geldbußen wird aufgrund der Schwere des Verstoßes (siehe Randnummer (476)) um 30% erhöht.
- (482) UCAR beging eine Zuwiderhandlung mittlerer Dauer von einem Jahr und zwei Monaten. Der Grundbetrag der Geldbußen wird aufgrund der Schwere des Verstoßes (siehe Randnummer (476)) um **10%** erhöht.

Stranggepresster Spezialgraphit

- (483) SGL und UCAR haben von Februar 1993 bis November 1996 gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und vom 1. Januar 1994 bis November 1996 gegen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen. Sie haben die Zuwiderhandlung drei Jahre und acht Monate lang begangen, d.h. es handelt sich um eine Zuwiderhandlung mittlerer Dauer. Der Grundbetrag der Geldbußen wird aufgrund der Schwere des Verstoßes (siehe Randnummer (478)) für jedes Unternehmen um **35%** erhöht.

III) Schlussfolgerung im Hinblick auf die Grundbeträge

- (484) Die Kommission setzt die Grundbeträge wie folgt fest:

- SGL
 - Isostatisch gepresster Spezialgraphit: **29 Mio. EUR**
 - Stranggepresster Spezialgraphit: **20 250 000 EUR**
- LCL: **10 730 000 EUR**
- Ibsiden: **5 510 000 EUR**
- Tokai: **10 730 000 EUR**
- Toyo Tanso: **20 300 000 EUR**
- GrafTech International, Ltd.:
 - Isostatisch gepresster Spezialgraphit: **1 540 000 EUR**
 - Stranggepresster Spezialgraphit: **20 250 000 EUR**
- NSC/ NSCC: **5 510 000 EUR**
- Intech: **1 820 000 EUR**

2.3.3.2 Erschwerende Umstände

Führungsrolle bei der Zuwiderhandlung

- (485) Aus den in Teil I der Entscheidung beschriebenen Tatsachen geht hervor, dass SGL die Zuwiderhandlung betreffend den Markt für isostatisch gepressten Spezialgraphit

angestiftet und geleitet hat⁵⁵². SGL ergriff die Initiative für die Schaffung des Kartells und leitete seinen Werdegang während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung. SGL hat die diesbezüglichen Erkenntnisse der Kommission nicht bestritten.

- (486) In der Mitteilung der Beschwerdepunkte hat die Kommission dargelegt, dass auch LCL eine besondere Rolle innerhalb des Kartells für isostatisch gepresste Spezialprodukte zukam. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte hat LCL die Auslegung der Fakten durch die Kommission bestritten.
- (487) Nach Prüfung des Vorbringens von LCL kommt die Kommission zu dem Schluss, dass nach dem im entsprechenden Teil dieser Entscheidung dargelegten Sachverhalt nur SGL als Anstifter für die Vereinbarungen in Frage kommt. Insbesondere ist die Kommission im Gegensatz zu ihrer ursprünglichen Einschätzung der Auffassung, dass die führende Rolle von LCL im Rahmen der europäischen Zusammenkünfte nicht hinreichend nachgewiesen ist.
- (488) Aus den genannten Gründen meint die Kommission, dass die Tatsache, dass SGL der Leiter und Anstifter der Zuwiderhandlung betreffend den Markt für isostatisch gepressten Spezialgraphit war, einen erschwerenden Umstand darstellt, der einen Aufschlag von 50% zum Grundbetrag der Geldbuße für die genannten Zuwiderhandlungen von SGL rechtfertigt.
- (489) Nach Auffassung der Kommission kann für die Zuwiderhandlung betreffend den Markt für stranggepresste Spezialprodukte kein führendes Unternehmen ausgemacht werden.

2.3.3.3 Mildernde Umstände

Ausschließlich passive Mitwirkung an der Zuwiderhandlung

Vorbringen der Unternehmen:

- (490) Hinsichtlich des Kartells für den Markt für isostatisch gepressten Spezialgraphit erklären Toyo Tanso, Tokai, Ividen, UCAR, NSC/NSCC und Intech, dass ihre Beteiligung an den Gesprächen zwischen den Herstellern isostatischer Produkte weniger schwerwiegend war als diejenige der übrigen Unternehmen.
- (491) Toyo Tanso erklärt, es habe aus folgenden Gründen eine völlig andere Rolle gespielt als die europäischen Hersteller und Tokai: es sei nicht an dem Kartell beteiligt gewesen, das in Europa seit mindestens Mitte der 70er Jahre bestand; durch den Verkauf von Graphitblöcken seit 1998 habe es für Wettbewerb auf dem europäischen Markt gesorgt; Toyo Tanso sei von den europäischen Herstellern unter Mitwirkung von Tokai unter Druck gesetzt worden, sich an der Zuwiderhandlung zu beteiligen; es habe nicht an der Schaffung des Kartells teilgenommen, habe keine Zusammenkünfte auf höchster Ebene organisiert, sei häufig zurechtgewiesen worden, weil es sich nicht

⁵⁵² Siehe insbesondere Randnummern (120) bis (222), (126), (129), (134), (137), (138), (141), (143), (144), (153), (157), (158), (159), (161), (162), (167), (169), (170), (171), (175), (179), (180), (183), (187), (193), (199), (201), (202), (203), (205), (210) bis (213), (217), (222), (228), (236), (240), (248), (253), (254), (256), (263) und (268).

an die Vereinbarungen hielt, habe die Zielpreise nicht eingehalten und habe seinen Umsatz in Europa laufend von 9% im Jahr 1993 auf 20% im Jahr 1998 erhöht.

- (492) Tokai erklärt, es habe als relativ kleiner Hersteller und verhältnismäßig neuer Wettbewerber nur begrenzte Bedeutung bei den Kartellvereinbarungen gehabt; es habe nicht die Rolle gespielt, die ihm von Toyo Tanso zugewiesen werde, sondern habe mehr Sekretariatsaufgaben wahrgenommen; Tokai habe gewöhnlich mit Vertriebshändlern und Bearbeitungsbetrieben in Europa zu tun gehabt und habe daher keine genauen Kenntnisse dieser lokalen Märkte (lokale Vertriebshändler aus Deutschland, Frankreich und dem Vereinigten Königreich hätten Tokai gelegentlich über die Zusammenkünfte berichtet); vor allem hinsichtlich lokaler Zusammenkünfte in Deutschland hebt Tokai hervor, dass (mit einer Ausnahme) seine Mitarbeiter nicht hieran teilgenommen hätten und dass die japanischen Hersteller in Europa eine Mitläufer-Rolle gehabt hätten.
- (493) Ibidem gibt an, es habe innerhalb des Kartells sowohl auf internationaler Ebene als auch in Japan nur passiv mitgewirkt und habe allgemein eher eine Mitläufer- als eine Führungsrolle gespielt. Dies sei durch Folgendes nachgewiesen: Ibidem habe an den europäischen Zusammenkünften erst ab der fünften Zusammenkunft teilgenommen; es habe nicht an lokalen Zusammenkünften teilgenommen; es habe sich der Festlegung von Marktanteilen und den Vorschlägen zur Reduzierung der Rabatte für Vertragshändler von Funkenerosions-Graphiten widersetzt.
- (494) UCAR erklärt, es sei auf dem Markt für isostatisch gepresste Produkte nur sehr geringfügig vertreten gewesen, seine Teilnahme an den Zusammenkünften habe zu einem sehr viel späteren Zeitpunkt eingesetzt und zu einem früheren Zeitpunkt aufgehört als die der anderen Unternehmen.
- (495) NSC/NSCC behauptet, es habe eine marginale Mitläuferrolle gespielt. NSC/NSCC begründet dies folgendermaßen: es habe die Vereinbarung nicht angeregt und mitgestaltet (es habe an keiner der "frühen Zusammenkünfte" teilgenommen; es sei vor der Zusammenkunft vom 23. Juli 1993 an keinen anderen Hersteller herantreten; es sei über die Einzelheiten der bevorstehenden Zusammenkunft nicht informiert gewesen); NSC/NSCC sei der Vereinbarung auf Druck der übrigen Teilnehmer beigetreten, die wichtige Kunden für den Geschäftsbereich Pech und Pechkoks waren und habe dies nur unter der Bedingung getan, dass es die Ausweitung seiner Geschäfte nicht behinderte. In einigen wichtigen Aspekten sei es ein Außenseiter der Vereinbarung geblieben. Hinsichtlich dieser letzten Behauptung führt NSC/NSCC an, seine Teilnahme an den verschiedenen Kontakten sei auf ein Minimum begrenzt gewesen (die Vereinbarung habe bereits funktioniert, als es zum ersten Mal an einer Zusammenkunft teilnahm); es sei der einzige Hersteller, der an keiner der Zusammenkünfte auf europäischer oder lokaler Ebene - einschließlich der französischen - teilnahm; während der Zusammenkünfte, an denen es teilnahm, habe sich das Unternehmen eher wie ein Beobachter als wie ein aktiver Teilnehmer verhalten; NSC/NSCC habe einen unabhängigen Kurs verfolgt, sei den zahlreichen Aufforderungen zu Preiserhöhungen nicht nachgekommen und habe seinen Umsatz laufend erhöht.
- (496) Intech erklärt, es habe eine nur eine passive Mitläuferrolle gespielt und sei nie führend tätig geworden; es habe nicht an den früheren Zusammenkünften in den 70er Jahren teilgenommen; Intech habe 1993 Zusammenkünfte weder angeregt noch mitgestaltet (es habe keinen Einfluss auf die grundlegenden Prinzipien des Kartells gehabt und

nicht an den Zusammenkünften auf hoher Ebene teilgenommen); Vertreter von Intech hätten sich lediglich an der Umsetzung von auf einer höheren Ebene getroffenen Beschlüssen und nur nach Anweisungen von Ibiden beteiligt; an einer Reihe von Zusammenkünften habe Intech gar nicht und an den lokalen Zusammenkünften für den italienischen Markt nur gelegentlich teilgenommen.

Würdigung der Kommission

- (497) Die Kommission weist sämtliche dieser Behauptungen zurück. Es besteht kein Grund für die Annahme, dass eines der in Randnummer (490) genannten Unternehmen eine passive oder Mitläuferrolle bei der Zuwiderhandlung betreffend den Markt für isostatisch gepressten Spezialgraphit spielte. Die Tatsache, dass es an einigen einzelnen Zusammenkünften oder Gruppen von Zusammenkünften nicht teilnahm, an der ursprünglichen Ausarbeitung der Vereinbarungen nicht beteiligt war, Druck von anderen Teilnehmern ausgesetzt war, einige Vereinbarungen nicht eingehalten hat, versuchte, seinen Umsatz zu erhöhen oder auf dem Markt nur geringfügig vertreten war, bedeutet nicht, dass eines der Unternehmen ein weniger aktives Mitglied des Kartells war.
- (498) Bei der Festsetzung der Geldbußen für ein Kartell werden drei Kategorien von Kartellmitgliedern zugrunde gelegt: führende, aktive und passive Mitglieder. Im vorliegenden Fall war SGL der Kartellanführer. Nach Auffassung der Kommission waren alle übrigen Kartellmitglieder aktive Mitglieder, die regelmäßig an den Zusammenkünften betreffend ihre nationalen Märkte teilnahmen. Dies wurde in der Sachverhaltsdarstellung dieser Entscheidung für Toyo Tanso⁵⁵³, Tokai⁵⁵⁴, Ibiden⁵⁵⁵, UCAR⁵⁵⁶, NSC/NSCC⁵⁵⁷ und Intech⁵⁵⁸ nachgewiesen. Ihre Beteiligung an den Preiserhöhungsinitiativen ist genügend dadurch nachgewiesen, dass sie ihren Kunden regelmäßig die vereinbarten oder abgestimmten Preiserhöhungen mitteilten⁵⁵⁹.
- (499) Weder NSC/NSCC noch Toyo Tanso haben Beweise für ihre Behauptung vorgelegt, sie seien von den anderen Unternehmen unter Druck gesetzt worden. Selbst wenn dies der Fall gewesen wäre, hätte der Druck keine Zuwiderhandlungen gegen die in der Gemeinschaft und im EWR geltenden Wettbewerbsvorschriften gerechtfertigt. Anstatt dem Kartell beizutreten, hätten die Unternehmen die zuständigen Behörden einschließlich der Kommission über das rechtswidrige Verhalten ihrer Wettbewerber informieren sollen, um diesem ein Ende zu bereiten.
- (500) Die Behauptung, einige japanische Hersteller hätten keine genauen Kenntnisse der europäischen lokalen Märkte gehabt, rechtfertigt nicht ihr vorsätzlich passives Verhalten im Hinblick auf die Kartellvereinbarungen.

⁵⁵³ Siehe Randnummern (136), (152), (155), (156), (162), (166), (175), (178), (193), (232) und (234)

⁵⁵⁴ Siehe Randnummern (120), (122), (128), (140), (146), (149), (152), (155), (162), (168), (172), (177), (178), (198), (202) und (219).

⁵⁵⁵ Siehe Randnummern (139), (152), (155), (160), (161), (163), (165), (166), (168), (178) und (219).

⁵⁵⁶ Siehe Randnummern (161), (211), (220), (226), (230) und (243).

⁵⁵⁷ Siehe Randnummern (146), (162), (166), (173), (174) und (264).

⁵⁵⁸ Siehe Randnummern (221), (242), (252), (279), (285), (286).

⁵⁵⁹ Siehe Abschnitt 1.4.1.3.

- (501) Die Erklärungen von NSC/NSCC und Toyo Tanso, sie hätten einen von den Vereinbarungen unabhängigen Kurs verfolgt wird in den Randnummern (504) bis (510) behandelt. Die besonderen Umstände der Teilnahme von Intech an den Verstößen betreffend die isostatisch gepressten Produkte werden in den Randnummern (515) und (516) behandelt.

Einstellung der Zuwiderhandlungen

- (502) LCL, Toyo Tanso, Tokai, Ibidem und Intech machen geltend, dass das Kartell im Isostatik-Markt bereits vor dem Eingreifen der Kommission beendet worden sei, was bei der Festsetzung der Geldbußen als mildernder Umstand zu bewerten wäre.
- (503) Bei der Ermittlung dieser Zuwiderhandlung hat die Kommission nur den begrenzten Zeitraum berücksichtigt, für den sie über ausreichende Beweismittel verfügt. Im Falle dieser offenkundigen Zuwiderhandlung muss jedoch der Anspruch zurückgewiesen werden, die vorzeitige Beendigung sei als mildernder Umstand zu werten.

Keine Durchführung

Argumente der Parteien

- (504) Ibidem, NSC/ NSCC, Toyo Tanso und Intech haben in ihren Erwidern auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte geltend gemacht, dass die von ihnen behauptete Nichtdurchführung des Isostatik-Kartells als mildernder Umstand zu werten sei.
- (505) Ibidem räumt ein, dass es versucht habe, die Kartellvereinbarungen durchzuführen, dass aber diese Versuche sowohl auf Ebene der Endabnehmer (EU) als auch der DB/MS erfolglos geblieben seien. Erstens habe es als vertikal nicht integrierter Anbieter keine Produkte an Endabnehmer verkauft und sei deshalb nicht in der Lage gewesen, die Durchführung des Kartells auf dieser Ebene zu gewährleisten. Aus dem gleichen Grund habe weder es selbst noch Intech in seinem Namen an regionalen Zusammenkünften teilgenommen, der Hauptantriebskraft für die Durchführung des Kartells. Zweitens seien die Vertriebshändlerpreise von Ibidem wesentlich niedriger gewesen als die auf den Zusammenkünften vereinbarten Preise (Ibidem hat Angaben aus dem Zeitraum 1993 - 1998 vorgelegt, um diese Behauptung zu untermauern). Es erläutert hierzu den Briefwechsel, auf den sich die Kommission in der Mitteilung der Beschwerdepunkte stützt (siehe Randnummer (279) to (288)). Nach seiner Auffassung machen die Erklärungen deutlich, dass Ibidem die Kartellvereinbarungen nicht durchgeführt habe. Ibidem behauptet ferner, dass ihm das Ausmaß der Anwendung der Endabnehmerpreise durch seine Vertriebshändler nicht bekannt sei, und dass aus den Beschwerdepunkten hervorgehe, dass andere Kartellteilnehmer sich häufig über seine Nichtdurchführung der Vereinbarung beschwert hätten.
- (506) NSC/NSCC hat erklärt, dass seine Teilnahme an der Vereinbarung überwiegend pro forma gewesen sei, da es entgegen den übrigen Herstellern aus folgenden Gründen keine Kontrolle über den Verkauf oder die gegenüber den Endabnehmern in Europa angewandten Preise gehabt habe: es habe kein eigenes Vertriebsnetz unterhalten, es habe keine vertraglichen Beziehungen mit europäischen Einzelhändlern gepflegt, seine Erzeugnisse seien nicht an Endabnehmer in Europa verkauft worden und es habe keinerlei periodische Angaben über die Verkäufe seiner Einzelhändler erhalten. Nach seiner Auffassung gehe aus der Mitteilung der Beschwerdepunkte eindeutig hervor, dass dies für die übrigen Teilnehmer ein erhebliches Ärgernis gewesen sei.

NSC/NSCC bringt ferner vor, dass ihm die Mittel gefehlt hätten, die auf den internationalen Zusammenkünften gefassten Beschlüsse umzusetzen bzw. zu gewährleisten, dass sie von den Übrigen umgesetzt würden, da es nie an einer der europäischen oder regionalen Zusammenkünfte teilgenommen habe und nur über geringe Informationen zu den besonderen Gegebenheiten des europäischen Marktes verfügt habe. Im Übrigen habe es zu keiner Zeit seine Produktion oder seinen Absatz eingeschränkt, weshalb die Vereinbarung praktisch keine Auswirkungen gehabt habe.

- (507) Toyo Tanso behauptet, dass ihm die Nichteinhaltung der Vereinbarungen häufig vorgeworfen worden sei, dass es die Zielpreise nicht eingehalten hätte und seine Absatzmengen in Europa von 9 % im Jahr 1993 auf 20 % im Jahr 1998 beständig erhöht habe.
- (508) Intech führt an, dass es zwar an den Zusammenkünften teilgenommen habe, weil Ibidem es dazu gezwungen hatte, es jedoch die vereinbarten Mindestpreise nicht eingehalten hätte. Die Mitteilung der Beschwerdepunkte machte deutlich, dass es versucht habe, seine eigene Absatzpolitik im Wettbewerb mit den anderen zu verfolgen.

Bewertung der Kommission

- (509) Eine Durchführung der Vereinbarungen über Zielpreise erfordert nicht, dass die vereinbarten Preise getreu angewandt werden. Man kann von einer Durchführung ausgehen, wenn die Beteiligten ihre Preise festsetzen, um sie in Richtung des vereinbarten Zieles zu bewegen. Dies war der Fall bei den Kartellen, die den Markt der isostatischen Presserzeugnisse betrafen. Die Tatsache, dass ein Unternehmen, das nachweislich an einem Preiskartell mit seinen Wettbewerbern beteiligt war, im Markt nicht in der mit diesen Wettbewerbern vereinbarten Weise vorging, ist nicht unbedingt als mildernder Umstand bei der Festsetzung des Betrages der Geldbuße zu werten. Ein Unternehmen, das trotz des Zusammenspiels mit seinen Wettbewerbern mehr oder weniger unabhängig im Markt vorgeht, mag ganz einfach versuchen, das Kartell für seinen eigenen Vorteil zu nutzen⁵⁶⁰.
- (510) Demgegenüber ist in Abschnitt 1.4.1.3 eindeutig nachgewiesen, dass Ibidem, NSC/NSCC, Toyo Tanso und Intech die Vereinbarungen des Istostatik-Kartells tatsächlich durchgeführt haben⁵⁶¹. Die Tatsache, dass weder Ibidem noch NSC/NSCC direkte Geschäftsbeziehungen mit Endabnehmern dieses Erzeugnisses auf dem europäischen Markt hatten, entkräftet diese Schlussfolgerung nicht. Abschnitt 1.4.1.3 macht deutlich, dass die beiden Unternehmen Druck auf ihre jeweiligen regionalen Vertriebshändler ausübten, um die wirksame Durchführung der Vereinbarungen zu erreichen.

⁵⁶⁰ Urteil des Gerichts erster Instanz vom 14. Mai 1998 in der Rs. T-308/94, Cascades /Kommission, Slg. 1998, S.II-925, Rdnr. 230

⁵⁶¹ Sieh insbesondere folgende Ziffern:

- Für Ibidem: (279), Gedankenstriche 1, 7, 9 und 12; (281), erster Gedankenstrich; (284), zweiter Gedankenstrich; (285), Gedankenstriche 4 und 5; (286), Gedankenstrich 4.
- Für NSC/NSCC: (280), letzter Gedankenstrich; (282), erster Gedankenstrich; (283), erster Gedankenstrich; (286), Gedankenstrich 6; (287), zweiter Gedankenstrich.
- Für Toyo Tanso: (280), Gedankenstrich 8; (285), Gedankenstrich 5; (286), Gedankenstrich 6.
- Für Intech: (279), Gedankenstrich 10; (281), erster Gedankenstrich; (285), Gedankenstrich 4; (286), Gedankenstriche 5 und 6.

Sonstige mildernde Umstände

- (511) LCL hat angeführt, dass die Kommission das von ihm vorgelegte Einhaltungsprogramm nicht angemessen berücksichtige. Die Kommission ist hingegen der Auffassung, dass in diesem Fall die Initiative, ein Einhaltungsprogramm einzuführen, zu spät erfolgte und dass es im Hinblick auf die Vorbeugung angemessen ist, den Verstoß gegen die Wettbewerbsregeln zu ahnden, den LCL in der Vergangenheit begangen hat.
- (512) Ibiden und NSC/NSCC machen geltend, dass die Tatsache, dass ihr Kartell im Markt für isostatisch gepressten Graphit ihre erste Zuwiderhandlung gegen das Gemeinschafts-/EWR-Wettbewerbsrecht gewesen sei, als mildernder Umstand gewertet werden sollte. Vor allem Ibiden ist der Auffassung, dass die gegen es festzusetzende Geldbuße gegenüber den gegen die rückfälligen Unternehmen UCAR, SGL und Tokai festzusetzenden Geldbußen gemäß den Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen, die gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und Artikel 65 Absatz 5 des EGKS-Vertrags festgesetzt werden⁵⁶² ("die Leitlinien über Geldbußen"), wonach wiederholte Zuwiderhandlungen der gleichen Art durch das selbe Unternehmen einen erschwerenden Umstand bilden und dem Grundsatz der Gleichbehandlung ermäßigt werden sollte.
- (513) Die Kommission ist nicht der Auffassung, dass bei der Festsetzung der Geldbuße dass die Tatsache, das bisher bei einem Unternehmen keine Verletzung der Wettbewerbsregeln vorliegt, als mildernder Umstand gewertet werden kann. Die Leitlinien über Geldbußen beziehen sich in Nummer 2 erster Gedankenstrich hingegen auf wiederholte Zuwiderhandlungen als eine besondere Gruppe erschwerender Umstände. Somit ergibt das Fehlen eines erschwerenden Umstands keinen mildernden Umstand. Außerdem ist der erschwerende Umstand eines Rückfalls wegen der Rolle von UCAR, SGL oder Tokai was die Zuwiderhandlung in der Entscheidung Graphitelektroden angeht, im vorliegenden Fall ohne Belang. Wie im sachlichen Teil dieser Entscheidung festgestellt, wurde die Zuwiderhandlung betreffend isostatischen Graphit in dem Moment eingestellt, als die amerikanischen und europäischen Kartellbehörden ihre Untersuchungen im Grafitelektrodenmarkt einleiteten. Somit fand die Zuwiderhandlung statt, bevor die Kommission Gelegenheit hatte festzustellen, dass UCAR, SGL und Tokai für ihre Beteiligung an dem diesen Markt betreffenden Kartell verantwortlich waren. Die Frage von wiederholten Zuwiderhandlungen stellt sich somit nicht.
- (514) LCL ordnet der Gruppe der mildernden Umstände die Sachverhalte zu, dass es mit der Kommission während der Untersuchungen uneingeschränkt zusammengearbeitet habe, dass es in dem betreffenden Markt nur geringfügig vertreten sei und dass die Vereinbarungen keine spürbaren Auswirkungen auf die Entwicklung der Preise gehabt hätten. Auf diese Argumente wird in den Randnummern (528), (463) und (448) dieser Entscheidung eingegangen.

Die Rolle von Intech

- (515) Die Kommission ist zu dem Ergebnis gelangt, dass die Teilnahme von Intech an dem Isostatik-Kartell besonders gelagert war, da dieses Unternehmen die Anweisung von

⁵⁶² ABl. C 9 vom 14. 1.1998, S. 3

Ibiden befolgen musste⁵⁶³, die auf höherer Ebene (wo Ibiden vertreten war, jedoch nicht Intech) getroffenen Entscheidungen durch seine Teilnahme an den europäischen und regionalen Zusammenkünften in seiner Eigenschaft von Vertriebshändler von Ibiden umzusetzen.

- (516) Die Kommission ist der Auffassung, dass diese besonderen Umstände eine Ermäßigung von **40%** des Grundbetrages der gegen Intech für seine Teilnahme an der den Isostatik-Markt betreffenden Zuwiderhandlung rechtfertigt.

Schlussfolgerung zu den mildernden Umständen

- (517) Die Kommission gewährt Intech eine Ermäßigung von **40%** des Grundbetrages der wegen seiner Teilnahme an der den Isostatik-Markt betreffenden Zuwiderhandlung festzusetzenden Geldbuße.
- (518) Nach Auffassung der Kommission können den Teilnehmern an der die Märkte der Isostatik- und Strangpress-Erzeugnisse betreffenden Zuwiderhandlungen keine sonstigen mildernden Umstände zuerkannt werden.

2.3.3.4 Anwendung der Kronzeugenregelung

- (519) Die Adressaten dieser Entscheidung haben in verschiedenen Stadien der Untersuchung der Zuwiderhandlungen mit der Kommission zusammengearbeitet, um die Vorzugsbehandlung gemäß der Kronzeugenregelung in Anspruch zu nehmen. Um den berechtigten Erwartungen der Unternehmen im Hinblick auf die Nichtfestsetzung oder niedrigere Festsetzung der Geldbußen aufgrund ihrer Zusammenarbeit zu entsprechen, wird im nachstehenden Abschnitt untersucht, ob die Beteiligten die Voraussetzungen gemäß dieser Mitteilung erfüllen.

Nichtfestsetzung oder wesentlich niedrigere Festsetzung einer Geldbuße ihres Betrages (Abschnitt B)

- (520) UCAR macht geltend, dass es eine herausragende Rolle gespielt habe, um das Bestehen und die Einzelheiten des Preiskartells für Grafit spezialerzeugnisse der Kommission zur Kenntnis zu bringen, und dass es jedes der in Abschnitt B der Kronzeugenregelung enthaltenen Kriterien in Bezug auf die Zuwiderhandlungen sowohl bei den isostatisch- als auch den stranggepressten Erzeugnissen erfülle. Deshalb habe es Anspruch auf Freistellung von jeglichen Geldbußen, die in diesem Verfahren festgesetzt werden könnten (Argument der berechtigten Erwartungen).
- (521) Die Kommission erkennt an, dass UCAR als erstes Unternehmen ausschlaggebende Beweismittel für das Vorhandensein eines den EWR umfassenden internationalen Kartells im Markt der isostatisch- und stranggepressten Spezialgrafiterzeugnisse vorgelegt hat. Anhand der von UCAR vorgelegten Informationen konnte die Kommission das Bestehen, den Inhalt und die Teilnehmer von mehreren Kartellzusammenkünften auf den beiden genannten Märkten und das Bestehen von Kartellkontakten während des von diesem Verfahren erfassten Zeitraums ermitteln. Die Kommission erkennt auch an, dass am 13. April 1999, als UCAR seine Darstellung des Sachverhalts und die Unterlagen betreffend die Kartelle vorlegte, die Kommission weder durch Entscheidung angeordnete Nachprüfungen bei den

⁵⁶³ Siehe Randnummer (404).

betreffenden Unternehmen vorgenommen hatte, noch im Besitz ausreichender Informationen war, um das Bestehen der Zuwiderhandlung feststellen zu können. UCAR hatte außerdem seine Teilnahme an den unrechtmäßigen Tätigkeiten zu dem Zeitpunkt eingestellt, als es die Kommission über die Kartelle in Kenntnis setzte; es hat auch keine anderen Unternehmen zur Teilnahme an diesen Kartellen gezwungen und war auch nicht als Anstifter zu den unrechtmäßigen Verhaltensweisen tätig. UCAR erfüllt somit in Bezug auf beide Zuwiderhandlungen die Voraussetzungen nach Abschnitt B der Kronzeugenregelung.

- (522) Die Kommission gewährt deshalb UCAR eine Ermäßigung der Geldbuße von **100%**, die wegen der Zuwiderhandlungen betreffend die Märkte der isostatisch- und stranggepressten Erzeugnisse festgesetzt worden wäre, wenn es mit der Kommission nicht zusammengearbeitet hätte.

Erheblich niedrigere einer Geldbuße (Abschnitt C)

- (523) SGL macht geltend, dass es mit der Kommission freiwillig und umfangreich zusammengearbeitet habe, dass seine Zusammenarbeit diejenige aller übrigen Unternehmen insbesondere von UCAR übertreffe, und dass UCAR keine größere Ermäßigung der Geldbuße gemäß der Kronzeugenregelung gewährt werden sollte (da es z.B. seine Teilnahme an den Kartellvorkehrungen ab 1993 nicht erwähnt habe), dass ausschließlich SGL die Teilnahme von UCAR an dem Kartell beschrieben habe, weshalb die Kommission gegenüber SGL die höchstzulässige Ermäßigung gemäß Abschnitt C der Kronzeugenregelung einräumen sollte, und dass SGL zusätzliche Angaben zu den regionalen Vereinbarungen sowie Informationen betreffend die Zuwiderhandlung im Markt der stranggepressten Grafiterzeugnisse zusammengetragen habe. Dabei bezieht es sich auch auf die in Absatz 23 Buchstabe b) der Mitteilung der Kommission über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen ("die neue Kronzeugenregelung") vorgesehenen Ermäßigungsprozentsätze⁵⁶⁴.
- (524) Tokai ist der Auffassung, dass es als erstes Unternehmen entscheidende Beweismittel vorgelegt habe, da die von UCAR vorgelegten Beweise für den Markt der isostatischen Spezialerzeugnisse nicht entscheidend gewesen seien; außerdem erfülle es alle sonstigen Voraussetzungen gemäß Abschnitt C der Kronzeugenregelung.
- (525) Die Bezugnahme von SGL auf die neue Kronzeugenregelung ist für die Zwecke dieses Verfahrens gemäß Absatz 28 dieser Regelung unerheblich. Die Kommission hat auch keine Veranlassung anzunehmen, dass UCAR ihr nicht alle verfügbaren Informationen, Unterlagen und Beweismittel betreffend die beiden Kartelle unterbreitet hat.
- (526) Weder SGL, LCL, Toyo Tanso, Tokai, Ibiden, NSC/NSCC noch Intech waren die ersten Unternehmen, die der Kommission entscheidende Informationen über die Kartelle betreffend isostatisch- oder stranggepresste Spezialerzeugnisse gemäß Abschnitt C der Kronzeugenregelung vorgelegt haben. Somit erfüllt auch keines dieser Unternehmen die Voraussetzungen gemäß diesem Abschnitt C.

Spürbar niedrigere Festsetzung der Geldbuße (Abschnitt D)

⁵⁶⁴ ABl. C 45 vom 19.2.2002, S. 3.

- (527) Vor der Mitteilung der Beschwerdepunkte unterbreiteten SGL, LCL Ibiden, Tokai, Toyo Tanso und NSC/NSCC der Kommission Informationen und Unterlagen, die zur Ermittlung des Bestehens der Zuwiderhandlungen erheblich beigetragen haben. Keines dieser Unternehmen bestreitet den wesentlichen Sachverhalt, auf den sich die Beschwerdepunkte der Kommission stützen.

Argumente der Parteien:

- (528) LCL hat die Anwendung von Abschnitt D der Kronzeugenregelung mit der Begründung beantragt, dass es der Kommission alle zweckdienlichen Informationen vorgelegt habe, die eine eingehendere Untersuchung des Sachverhalts ermöglicht hätten. Außerdem sei es wiederholt mit der Kommission zusammengekommen. Es macht geltend, dass seine Zusammenarbeit in dem Verfahren stärker hervorgehoben werden sollte, da es zeitgleiche und aussagekräftige Unterlagen vorgelegt habe, und die Kriterien betreffend den Mehrwert in der neuen Kronzeugenregelung nicht außer Acht gelassen werden dürften.
- (529) Toyo Tanso macht geltend, dass es in dem Untersuchungsverfahren der Kommission umfassend mitgearbeitet und sich nicht darauf beschränkt habe, das Auskunftersuchen zu erwidern; hierzu hat es Folgendes hervorgehoben: Seine Zusammenkunft mit der Kommission vom 14. Juli 2000, um seine Bereitschaft zu bekunden, im Rahmen der Kronzeugenregelung zusammenzuarbeiten; die Vorlage von Beweismitteln über "die ersten Zusammenkünfte", von denen die Kommission keine Kenntnis hatte und aus denen drei weitere Jahre mit Zuwiderhandlungen hervorgingen; sein aktives Zusammenbringen einschlägiger Informationen und sein Verzicht auf die vertrauliche Behandlung dieser Unterlagen. Hieraus folgert Toyo Tanso, dass es Anspruch auf eine Ermäßigung seiner Geldbuße von wenigstens 50 % habe. Es macht ferner geltend, dass in der Mitteilung der Beschwerdepunkte aus folgenden Gründen seine Zusammenarbeit in dem Verfahren nicht zutreffend dargestellt sei: Es sei unzutreffend, dass Toyo Tanso die von der Kommission im ersten Auskunftersuchen angeforderten Preisangaben nicht gemacht habe; es habe seine Bereitschaft zur uneingeschränkten Zusammenarbeit in dem Verfahren bereits am 14. Juli 2000 und nicht, wie in den Beschwerdepunkten angegeben, erst am 2. September 2000 bekundet; die Tatsache, dass ein Unternehmen mildernde Umstände geltend macht, sei für die Ermittlung des Ausmaßes seiner Zusammenarbeit unerheblich; die Annahme in der Mitteilung der Beschwerdepunkte, dass Toyo Tanso versucht habe, die Verantwortung für die Zuwiderhandlung von sich zu weisen, sei unzutreffend, da es wiederholt Nachweise für seine Teilnahme anerkannt und unterbreitet habe.
- (530) Tokai bringt vor, dass es zumindest für die höchstmögliche Vorzugsbehandlung gemäß Abschnitt D in Frage käme, falls es für Abschnitt C der Kronzeugenregelung nicht in Betracht käme, da es der Kommission Beweise vorgelegt habe, als erstes Unternehmen das Auskunftersuchen erwidert und zeitgleiche Unterlagen sowie eine umfassende Unternehmenserklärung vorgelegt habe.
- (531) Ibiden macht aus folgenden Gründen geltend, dass es eine Ermäßigung der Geldbuße von 50 % in Anspruch nehmen könne: Es habe als erstes Unternehmen seine Absicht bekundet, in der Untersuchung der Kommission uneingeschränkt zusammenzuarbeiten (neben UCAR); es habe umfangreiche (zeitgleiche) Beweismittel über die Kartellvorkehrungen vorgelegt, die einen "Mehrwert" darstellten und auf die sich die Kommission weitgehend stützte; es habe erhebliche Informationen außerhalb des

Anwendungsbereichs von Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 freiwillig vorgelegt. Außerdem beansprucht es die Anwendung einer gleich hohen Ermäßigung wie diejenigen Kartellteilnehmer, auf die Abschnitt D der Kronzeugenregelung Anwendung findet.

- (532) NSC/NSCC bringt vor, dass es erhebliche Anstrengungen unternommen habe, um der Kommission Unterlagen und Einzelheiten zu unterbreiten, die verwendet worden seien, um die Ausführungen in den Beschwerdepunkten zu untermauern.
- (533) Intech macht geltend, dass Intech EDM AG mit der Kommission insofern zusammengearbeitet habe, als es auf das Auskunftersuchen nach Artikel 11 erwidert habe, wobei einige Fragen in diesem Ersuchen unzulässig gewesen seien (gemäß den Urteilen in der Sache *Orkem* und *Mannesmann*⁵⁶⁵ und gemäß Artikel 6 der Europäischen Menschenrechtskonvention; es konnte mit der Kommission nicht umfassender zusammenarbeiten, da es nach der eigenen Auslegung von Intech gemäß den Anweisungen von *Ibiden* handelte und deshalb nicht verantwortlich gemacht werden könne; Intech EDM B.V. habe mit der Kommission nicht im Rahmen der Kronzeugenregelung zusammenarbeiten können, da es nie an dem Kartell beteiligt gewesen sei und erst nach Empfang der Mitteilung der Beschwerdepunkte über die Untersuchung der Kommission in Kenntnis gesetzt worden sei.

Bewertung der Kommission:

- (534) Wie bereits festgestellt ist die Kommission der Auffassung, dass UCAR entscheidende Beweise für das Bestehen des Kartells schon vorgelegt hatte, als die übrigen Teilnehmer begannen, mit der Kommission zusammenzuarbeiten. Die von den übrigen Teilnehmern unterbreiteten Informationen und Unterlagen ermöglichten es der Kommission, die Funktionsweise des Kartells und bestimmte Bestandteile wie Daten, Orte, Teilnehmer und Inhalt von Zusammenkünften herauszufinden und zu erhärten. Diese Beweise enthielten auch zusätzliche Angaben zu der Anzahl der Zusammenkünfte und der jeweiligen Rolle der Teilnehmer.
- (535) Weil die Zusammenarbeit im Rahmen der Kronzeugenregelung freiwillig sein und außerhalb der Ausübung von Untersuchungsbefugnissen erfolgen muss, ist die Kommission der Auffassung, dass ein Teil der von diesen Unternehmen gemachten Angaben Bestandteil ihrer Erwidierungen auf die förmlichen Auskunftersuchen war. Die von den Unternehmen gemachten Angaben werden gemäß der Kronzeugenregelung jedoch nur dann als freiwilliger Beitrag gewertet, wenn sie über die gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 angeforderten Auskünfte hinausgehen.
- (536) Wie in Abschnitt 1.3 erwähnt waren die Antworten von SGL, LCL, *Ibiden*, Tokai, Toyo Tanso und NSC/NSCC eingehend und erschöpfend. Darin sind der Verlauf und die Schlussfolgerungen der Kartellzusammenkünfte beschrieben, auch enthalten sie auf den Zeitraum zurückgehendes Material, auf den sich die Zuwiderhandlungen beziehen, sowie eingehende Unternehmenserklärungen. Die betreffenden Unternehmen haben vor oder gemeinsam mit diesen Ausführungen der Kommission ihre Absicht bekundet, in den Untersuchungen mitzuarbeiten.

⁵⁶⁵ Urteil des Gerichtshofes in der Rechtssache 374/87, Slg. 1989, S. 3283 und Urteil des Gerichts erster Instanz vom 20. Februar 2001 in der Rechtssache T-112/98, *Mannesmann Röhren-Werke AG/Kommission*, Slg. 2001, S. II-729. .

- (537) Die Kommission folgert hieraus, dass die Antworten eingehende Nachweise über den Aufbau der Kartellvorkehrungen vorlegten, die die Märkte für isostatisch- und stranggepresste Spezialerzeugnisse betrafen, und dass diese Unterlagen entscheidend dazu beitrugen, wesentliche Gesichtspunkte dieser Zuwiderhandlungen zu ermitteln und/oder zu erhärten. Gemeinsam mit der Erklärung von UCAR sind diese Unterlagen die Hauptbeweisquelle, auf die von der Kommission bei der Erstellung dieser Entscheidung zurückgegriffen wurde.
- (538) Es ist nach Auffassung der Kommission nicht möglich, nach dem Mehrwert dieser Ausführungen zu unterscheiden, die im Rahmen der Untersuchung des Isostatik-Marktes gemacht wurden, da sie in kurzer zeitlicher Abfolge in Erwiderung auf das förmliche Auskunftersuchen gemacht wurden, und die darin enthaltenen Beweise von ähnlicher Qualität sind. Außerdem war keine dieser Ausführungen für sich genommen unerlässlich für die Kommission, um ihre Beschwerdepunkte in der Substanz aufrechtzuerhalten, da sie sich hinsichtlich ihrer Beweiskraft im Wesentlichen überschneiden.
- (539) In Bezug auf Intech teilt die Kommission nicht die Ansicht des Unternehmens, dass mehrere Fragen in dem Auskunftersuchen unzulässig gewesen seien. Intech war gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 verpflichtet, die gestellten Fragen vollständig zu beantworten. Keine der von Intech zur Untermauerung seiner Behauptung angeführten Fragen in dem Kommissionsschreiben nach Artikel 11 vom 28. März 2000 sind geeignet, die Verteidigungsrechte von Intech zu schmälern. Wie vom Gerichtshof in der Sache Orkem⁵⁶⁶ befunden, verleiht die Verordnung Nr. 17 einem Unternehmen nicht das Recht, sich einer Untersuchung mit der Begründung zu entziehen, dass deren Ergebnisse Nachweise für eine Verletzung der Wettbewerbsregeln durch dieses Unternehmen erbringen; vielmehr verpflichtet sie das Unternehmen zur aktiven Mitarbeit, was bedingt, dass es der Kommission sämtliche Angaben in Bezug auf den Gegenstand der Untersuchung liefern muss.
- (540) In ihrem Auskunftersuchen ging es der Kommission ausschließlich um die sachliche Klarstellung der ihr von UCAR unterbreiteten Angaben. Nach ständiger Rechtsprechung⁵⁶⁷ ist die Kommission berechtigt, eine sachliche Klarstellung zu beantragen. Hierzu hat das GeI befunden⁵⁶⁸, dass "*die Verpflichtung zur Beantwortung rein tatsächlicher Fragen der Kommission und zur Vorlage vorhandener Unterlagen, die sie angefordert hat, den Grundsatz der Wahrung der Verteidigungsrechte oder den Anspruch auf einen fairen Prozess nicht verletzen kann. Denn nichts hindert den Adressaten daran, später im Verwaltungsverfahren oder in einem Verfahren vor dem Gemeinschaftsrichter seine Verteidigungsrechte auszuüben und zu beweisen, dass die in den Antworten mitgeteilten Tatsachen oder die übermittelten Unterlagen eine andere als die ihnen von der Kommission beigemessene Bedeutung haben*".

⁵⁶⁶ Urteil des Gerichtshofes in der Rechtssache 374/87, Slg. 1989, s; 3283, Rdnr. 27.

⁵⁶⁷ Urteil des Gerichts erster Instanz vom 20. Februar 2001 in der Rechtssache T-112/98, *Mannesmann Röhren-Werke AG / Kommission*, Rdnrn. 70, 77-78; Urteil des Gerichtshofes in der Rechtssache 374/87, *Orkem*, Slg. 1989? S. 3283, Rdnrn. 37-38, 40; Urteil des Gerichtshofes vom 21. September 1989, *Hoechst AG / Kommission*, Slg. 1989 S. 2859 und Stellungnahme des Generalanwaltes Mischo vom 20. September 2001 in der Rechtssache C-94/00 *Roquette Frères SA / Kommission* zu den Befugnissen der Kommission aufgrund von Artikel 14 der Verordnung Nr. 17, um ihrer Verpflichtung gemäß dem EG-Vertrag nachzukommen, Zuwiderhandlungen gegen Artikel 81 und Artikel 82 EG-Vertrag aufzudecken.

⁵⁶⁸ Zitiertes Urteil in der Rechtssache T-112/98, *Mannesmann Röhren-Werke AG / Kommission*, Rdnr. 78.

- (541) Intech hat in Erwiderung auf das Auskunftersuchen der Kommission keine Unterlagen zu den Zusammenkünften vorgelegt. Es hat jedoch den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre Beschwerdepunkte stützt, in der Sache nicht bestritten.
- (542) Die Kommission ist zu der Schlussfolgerung gelangt, dass SGL, LCL, Ividen, Tokai, Toyo Tanso und NSC/ NSCC die Voraussetzungen gemäß Abschnitt D Absatz 2 erster und zweiter Unterabsatz der Kronzeugenregelung erfüllen und eine Ermäßigung von **35%** gegenüber der Geldbuße erhalten, die gegen sie festgesetzt wäre, wenn sie mit der Kommission nicht zusammengearbeitet hätten.
- (543) Die Kommission ist ferner zu der Schlussfolgerung gelangt, dass Intech die Voraussetzungen gemäß Abschnitt D Absatz 2 zweiter Unterabsatz der Kronzeugenregelung erfüllt und eine Ermäßigung von **10%** gegenüber der Geldbuße erhält, die festgesetzt worden wäre, wenn Intech mit der Kommission nicht zusammengearbeitet hätte.

Schlussfolgerung zur Anwendung der Kronzeugenregelung

- (544) Die Kommission gewährt den Adressaten dieser Entscheidung wegen der Art ihrer Zusammenarbeit in Anwendung der Kronzeugenregelung folgende Ermäßigungen der festzusetzenden Geldbußen:
- a) GrafTech International, Ltd. (UCAR)
 - Isostatisch gepresster Spezialgraphit: Ermäßigung von **100%**
 - Stranggepresster Spezialgraphit: Ermäßigung von **100%**
 - b) SGL
 - Isostatisch gepresster Spezialgraphit: Ermäßigung von **35%**
 - Stranggepresster Spezialgraphit: Ermäßigung von **35%**
 - c) LCL: Ermäßigung von **35%**
 - d) Ividen: Ermäßigung von **35%**
 - e) Tokai: Ermäßigung von **35%**
 - f) Toyo Tanso: Ermäßigung von **35%**
 - g) NSC/ NSCC: Ermäßigung von **35%**
 - h) Intech: Ermäßigung von **10%**

2.3.3.5 “Ne bis in idem”

- (545) SGL und LCL machen geltend, dass die Kommission die gegen sie für das gleiche Verhalten in den USA verhängten Strafen berücksichtigen und möglicherweise von ihrer Geldbuße abziehen möge, weil sich das amerikanische Verfahren auf das gleiche Produkt und denselben Zeitraum beziehe und das amerikanische Justizministerium das Kartell in Bezug auf die in den Vereinigten Staaten und andernorts verkauften Erzeugnisse bereits geahndet habe. In Anwendung des allgemeinen Grundsatzes des

Gemeinschaftsrechtliches "Ne bis in idem" könne nach Auffassung dieser beiden Unternehmen ein und dieselbe Zuwiderhandlung nicht von der Kommission erneut geahndet werden.

- (546) Die Kommission weist diese Argumente zurück. Sie teilt nicht die Auffassung, dass andernorts einschließlich in den Vereinigten Staaten verhängte Strafen Auswirkungen auf die wegen Verstoßes gegen die europäischen Wettbewerbsregeln festzusetzenden Geldbußen haben können. Wenn die Vereinigten Staaten oder ein anderes Drittland die eigenen Gesetze in einem Kartellverhalten anwenden, vermag dies in keiner Weise die Anwendung des gemeinschaftlichen Wettbewerbsrechts durch die Kommission einzuschränken oder auszuschließen.
- (547) Außerdem trifft es nicht zu, dass die Kommission die Absicht habe, die Unternehmen wegen des gleichen Tatbestands wie die amerikanischen Gerichte zu belangen. Nach dem Gebietsgrundsatz ist die Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag auf Beschränkungen des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt und von Artikel 53 EWRA im EWR-Markt begrenzt. In gleicher Weise können die amerikanischen Kartellbehörden ihre Befugnisse nur in dem Maße ausüben, wie das beanstandete Verhalten direkte und beabsichtigte Wirkungen im Handel der USA zeitigt.
- (548) SGL macht ferner geltend, dass die Beschwerdepunkte in dieser Sache in engem Zusammenhang mit der Sache *Grafitelektroden* stehe, die bereits Anlass für Geldbußen der Kommission war, weshalb weitere Geldbußen in der Gemeinschaft nicht mehr festgesetzt werden könnten (die Grenze nach Artikel 15 der Verordnung Nr. 17 sei damit erreicht). Laut SGL betrafen die Vorkehrungen auf höchster Unternehmensebene *Grafitelektroden* und *Spezialgrafiterzeugnisse*, weshalb der vorliegende Fall als Fortsetzung eines einheitlichen Kartells angesehen werden müsse. Dieser Grundsatz sei sowohl im Gemeinschaftsrechts als auch im Recht einiger Mitgliedstaaten bekannt, weshalb die Kommission dies bei der Festsetzung von Geldbußen berücksichtigen sollte. SGL bringt vor, dass die Entscheidung *Vitamine*⁵⁶⁹ als Präzedenzfall hierfür angeführt werden könnte. Sollte die Kommission neue Geldbußen festsetzen, würde sie nach Auffassung von SGL wegen der Ähnlichkeit dieses Verfahrens mit dem Verfahren in der Sache *Graphitelektroden* die 10 %-Schwelle in Artikel 15 der Verordnung Nr. 17 nicht einhalten.
- (549) Die Kommission kann dieser Argumentation nicht folgen, der die Annahme zugrunde liegt, dass die 10 %-Schwelle für den Unternehmensumsatz unabhängig davon gelte, ob das Unternehmen für eine oder mehrere Zuwiderhandlungen verantwortlich gemacht wird. Einerseits geht aus Artikel 15 Absatz 2 hervor, dass diese Obergrenze für die Errechnung der Geldbuße gilt, die von der Kommission wegen jeder einzelnen Verletzung von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag festgesetzt werden kann⁵⁷⁰.

⁵⁶⁹ Entscheidung der Kommission vom 21. November 2001 in der Sache COMP/37.512 noch nicht veröffentlicht.

⁵⁷⁰ Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 besagt, dass *"die Kommission gegen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen durch Entscheidung Geldbußen (...) bis zu 10 von 100 des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmens im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen kann, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 81 Absatz 1 oder Artikel 82 des Vertrages verstoßen (...). Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße ist neben der Schwere des Verstoßes auch die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen."* Gemäß dieser Vorschrift errechnet die Kommission die Geldbußen auf der Grundlage getrennter Zuwiderhandlungen: Deren Schwere (einschließlich der Ausgangszahl des Grundbetrages), Dauer und erschwerende /

Andererseits betrifft dieses Verfahren Verhaltensweisen, die sich hinsichtlich des Produktmarktes, des Aufbaus, der Dauer, der Anzahl und Rolle der beteiligten Unternehmen eindeutig von der Entscheidung Graphitelektroden unterscheiden. Diese Merkmale rechtfertigen die Einstufung der beiden Vorkehrungen als getrennte Zuwiderhandlungen, die sich zeitlich überschneiden haben mögen oder nicht, was zur Festsetzung getrennter Geldbußen führen kann. Die Entscheidung *Vitamine* kann jedoch als Beispiel für eine solches Vorgehen angeführt werden, da sich das Verfahren in dieser Sache auf zwölf getrennte Zuwiderhandlungen bezog, die gleichartige Produkte betrafen, wobei die Geldbußen für jedes einzelne Erzeugnis getrennt berechnet wurden.

- (550) Gemäß diesen Kriterien muss die Kommission auch das Argument von SGL zurückweisen, sie würde zu Unrecht davon ausgehen, dass SGL und UCAR an zwei Kartellen (isostatisch- und stranggepresste Erzeugnisse) teilgenommen haben, da der Markt für Spezialgrafiterzeugnisse nicht in zwei verschiedene Märkte unterteilt werden könne.
- (551) Intech bringt vor, dass die Festsetzung einer zweifachen Geldbuße gegen Intech EDM B.V. und Intech EDM AG dem allgemeinen Rechtsgrundsatz "Ne bis in idem", der in der Europäischen Menschenrechtskonvention und der Menschenrechtscharta der Europäischen Union anerkannt wird, zuwiderlaufen würde. Wie bereits in Rdnr. (423) erwähnt, sind Intech EDM B.V. und Intech EDM AG für die Zuwiderhandlung betreffend den Markt der isostatisch gepressten Erzeugnisse gesamtschuldnerisch haftbar, weshalb keine zweifache Geldbuße festgesetzt wird.
- (552) Ibiden macht geltend, dass eine gegen es festzusetzenden Geldbuße zwischen Ibiden und Intech aufgeteilt werden müsste, da sie sich auf die gleiche Verhaltensweise und dieselben Verkaufsmengen bezöge und Ibiden und Intech die Verantwortung in Bezug auf den Absatz von Spezialgrafiterzeugnissen teilten. Die Kommission weist dieses Argument zurück. Erstens wurde in den Randnummern (401) bis (406) die getrennte Verantwortung von Ibiden und Intech für die Kartellvorkehrungen im Isostatik-Markt bereits dargelegt. Zweitens steht dieses Argument im Widerspruch zu den eigenen Ausführungen von Ibiden, wonach Intech als nicht ausschließlicher Vertriebshändler außerhalb des ihm ausschließlich zugewiesenen Gebiets eigenständig tätig war⁵⁷¹.

2.3.3.6 Nummer 5 b) der Leitlinien über Geldbußen

- (553) Gemäß Nummer 5 b) der Leitlinien über Geldbußen sollte die Kommission, je nach den Umständen eines vorliegenden Falles, gewisse objektive Faktoren bei der Festsetzung der Geldbußen berücksichtigen⁵⁷².

1) Zahlungsfähigkeit

mildernde Umstände werden für jede Verletzung von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag getrennt ermittelt.

⁵⁷¹ Siehe Randnummer (404).

⁵⁷² "Nach Durchführung der vorstehenden Berechnungen kann es je nach Fall angezeigt sein, im Hinblick auf die entsprechende Anpassung der vorgesehenen Geldbußen einige objektive Faktoren zu berücksichtigen, wie z.B. ein besonderer wirtschaftlicher Zusammenhang, die von den beteiligten an dem Verstoß eventuell erzielten wirtschaftlichen oder finanziellen Vorteile (...) und die besonderen Merkmale der betreffenden Unternehmen wie z.B. ihre tatsächliche Steuerkraft in einem gegebenen sozialen Umfeld."

- (554) SGL und NSC haben Argumente bezüglich ihrer Zahlungsfähigkeit hervorgebracht. Beide Unternehmen haben insbesondere auf [...] hingewiesen⁵⁷³.
- (555) Um diese Argumente zu prüfen, hat die Kommission detaillierte Informationen über die finanzielle Position der Unternehmen angefordert⁵⁷⁴. Nach einer Prüfung der Antworten der Unternehmen vom 20. November 2002, sowie zusätzlichen Dokumenten eingereicht von SGL vom 8. November 2002, hat die Kommission gefolgert, dass eine Anpassung der Höhe der Geldbußen im vorliegenden Fall nicht angemessen ist. Obwohl die von den beiden Unternehmen übermittelten Finanzdaten zeigen, dass sowohl SGL als auch NSC [...],⁵⁷⁵ wäre eine Berücksichtigung der einfachen Tatsache der [...] der beiden Unternehmen gleichbedeutend mit der Gewährung eines ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteils, da diese Probleme hauptsächlich durch die Marktentwicklung verursacht sind.

2) Andere Faktoren

- (556) Wie unter Randnummer (555) bemerkt, ist SGL [...].
- (557) Am 18. Juli 2001 hat die Kommission eine Geldbuße von 80,2 Millionen EUR gegen SGL aufgrund der Beteiligung des Unternehmens an Verstößen gegen Artikel 81 EG Vertrag im Zusammenhang mit dem Graphitelektroden-Kartell verhängt⁵⁷⁶.
- (558) Daraus folgt, dass SGL *sowohl* [...] ist *als auch* dass vor kurzem eine beträchtliche Geldbuße durch die Kommission verhängt wurde. Daher erachtet die Kommission, dass es unter diesen besonderen Umständen nicht nötig erscheint, den gesamten Betrag der Geldbußen zu verhängen, um eine effektive Abschreckung zu erzielen. Diese Schlussfolgerung berücksichtigt insbesondere die Tatsache, dass ein erschwerender Umstand als Wiederholungstäter im vorliegenden Fall bezüglich SGL nicht gegeben ist (vgl. Erwägungsgrund 513).
- (559) Angesichts dieser beiden Faktoren erachtet die Kommission, dass in diesem speziellen Fall die Geldbuße um **33%** reduziert werden sollte.

2.3.3.7 Die Endbeträge der festzusetzenden Geldbußen

- (560) Gemäß Artikel 15 Absatz 2 Buchstabe a) der Verordnung Nr. 17 sollten folgende Geldbußen festgesetzt werden :
- a) GrafTech International Ltd.
 - Isostatisch gepresster Spezialgraphit: **0 EUR**
 - Stranggepresster Spezialgraphit: **0 EUR**
 - b) SGL Carbon AG

⁵⁷³ Siehe die vertrauliche Darstellung von SGL anlässlich des Treffens mit den Kommissionsdienststellen vom 23. Mai 2002 und 28. Oktober 2002. Siehe die vertrauliche Darstellung von NSC anlässlich des Treffens mit den Kommissionsdienststellen vom 18. Oktober 2002, ergänzt durch zusätzliche Dokumente eingereicht am 21. Oktober 2002 und 24. Oktober 2002.

⁵⁷⁴ Auskunftsverlangen der Kommission nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 vom 11. November 2002.

⁵⁷⁵ [...]

⁵⁷⁶ Entscheidung 2002/271/EG, schon zitiert

- Isostatisch gepresster Spezialgraphit: **18 940 000 EUR**
- Stranggepresster Spezialgraphit: **8 810 000 EUR**
- c) Le Carbone-Lorraine S.A.: **6 970 000 EUR**
- d) Ibiden Co. Ltd.: **3 580 000 EUR**
- e) Tokai Carbon Co. Ltd.: **6 970 000 EUR**
- f) Toyo Tanso Co. Ltd.: **10 790 000 EUR**
- g) Nippon Steel Chemical Co. Ltd./
NSCC Techno Carbon Co. Ltd.: **3 580 000 EUR**
- h) Intech EDM B.V./ Intech EDM AG: **980 000 EUR**

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die nachstehenden Unternehmen haben gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen, indem sie während der genannten Zeiträume an einer Gruppe von Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen betreffend den Markt der Gemeinschaft und des EWR für isostatischen Spezialgraphit teilnahmen:

- a) GrafTech International, Ltd. ab Februar 1996 bis May 1997
- b) SGL Carbon AG ab Juli 1993 bis Februar 1998
- c) Le Carbone-Lorraine S.A. ab Juli 1993 bis Februar 1998
- d) Ibiden Co. Ltd. ab Juli 1993 bis Februar 1998
- e) Tokai Carbon Co. Ltd. ab Juli 1993 bis Februar 1998
- f) Toyo Tanso Co. Ltd. ab Juli 1993 bis Februar 1998
- g) Nippon Steel Chemical Co. Ltd. und NSCC Techno Carbon Co., Ltd.,
gesamtschuldnerisch haftbar ab Juli 1993 bis Februar 1998
- h) Intech EDM B.V. und Intech EDM AG, gesamtschuldnerisch haftbar ab Februar 1994
bis Mai 1997

Die nachstehenden Unternehmen haben gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen, indem sie während der genannten Zeiträume an einer Gruppe von Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen betreffend den Markt der Gemeinschaft und des EWR für stranggepressten Spezialgraphit teilnahmen:

- a) SGL Carbon AG ab Februar 1993 bis November 1996
- b) GrafTech International Ltd. ab Februar 1993 bis November 1996

Artikel 2

Die in Artikel 1 genannten Unternehmen haben die in diesem Artikel genannten Zuwiderhandlungen unverzüglich einzustellen, sofern sie dies noch nicht getan haben.

Sie haben sich der Wiederholung jeglicher in Artikel 1 genannter Handlung oder Verhaltensweise oder jeglicher Handlung oder Verhaltensweise mit dem gleichen Zweck oder der gleichen Wirkung zu enthalten.

Artikel 3

Für die in Artikel 1 genannten Zuwiderhandlungen werden gegenüber den nachstehenden Unternehmen folgende Geldbußen festgesetzt:

- a) GrafTech International, Ltd.
 - Isostatisch gepresster Spezialgraphit: **0 EUR**
 - Stranggepresster Spezialgraphit: **0 EUR**
- b) SGL Carbon AG
 - Isostatisch gepresster Spezialgraphit: **18 940 000 EUR**
 - Stranggepresster Spezialgraphit: **8 810 000 EUR**
- c) Le Carbone-Lorraine S.A.: **6 970 000 EUR**
- d) Ibiden Co. Ltd.: **3 580 000 EUR**
- e) Tokai Carbon Co. Ltd.: **6 970 000 EUR**
- f) Toyo Tanso Co. Ltd.: **10 790 000 EUR**
- g) Nippon Steel Chemical Co. Ltd. und NSCC Techno Carbon Co. Ltd., gesamtschuldnerisch haftbar: **3 580 000 EUR**
- h) Intech EDM B.V. und Intech EDM AG, gesamtschuldnerisch haftbar: **980 000 EUR**

Die Geldbußen sind binnen drei Monaten ab dem Datum der Zustellung dieser Entscheidung auf folgendes Konto einzuzahlen:

Kontonummer

642-0029000-95 der Europäischen Kommission bei:

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) S.A.

Avenue des Arts/Kunstlaan, 43B-1040 Brüssel

(SWIFT-Code: BBVABEBB – IBAN-Code BE76 6420 0290 0095)

Nach Ablauf dieser Frist werden automatisch Zinsen zu dem Satz fällig, der von der Europäischen Zentralbank bei ihren Hauptrefinanzierungsgeschäften am ersten Tag des Monats angewandt wird, in dem diese Entscheidung erlassen wird zzgl. 3,5 Prozentpunkten entsprechend **6.75%**.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

GrafTech International Ltd.

1521 Concord Pike, Suite 301

Wilmington, Delaware 19803 (USA)

SGL Carbon AG

Rheingaustrasse 182

D – 65203 Wiesbaden

Le Carbone-Lorraine S.A.

Immeuble La Fayette

La Défense 5

TSA 38001

F-92919 Paris La Défense Cedex

Ibiden Co. Ltd.:

1 Kanda-Cho, 2-chome

Ogaki, Gifu, 503-8604

Japan

Tokai Carbon Co. Ltd.:

Aoyama Building, 2-3,

Kita- Aoyama 1-chome

Minato-ku

Tokyo 107-8636 (Japan)

Toyo Tanso Co. Ltd.:

7-12, 5-Chome Takeshima

Nishyodogawa-ku

Osaka 555-0011 (Japan)

Nippon Steel Chemical Co. Ltd.

7-21-11 Nishi-Gotanda

Shinagawa-ku

Tokyo 141-0031 (Japan)

NSCC Techno Carbon Co. Ltd.

62-6Aza- Nakasoneyama

Kawauchi, Osato-Cho, Kurokawa-Gun

Miyagi-Pref, 981-3514 (Japan)

Intech EDM B.V.

Spikweien 21

P.O. Box 4325

NL-5944 AC Lomm

Intech EDM AG

Via dei Pioppi 2

CH-6616 Losone

Diese Entscheidung ist ein vollstreckbarer Titel nach Artikel 256 EGV.

Brüssel, den

Für die Kommission

Mitglied der Kommission