

# ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 26. Oktober 2004

in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag

(Sache F-1/38.338 – PO/Nadeln)

(Nur der deutsche und der englische Text sind verbindlich)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN -

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EG) des Rates Nr. 1/2003 vom 16. Dezember 2002<sup>1</sup> zur Durchführung der in den Artikeln 81 und 82 des Vertrags niedergelegten Wettbewerbsregeln,

gestützt auf die Entscheidung der Kommission vom 15. März 2004 über die Einleitung eines Verfahrens in dieser Sache,

nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, sich gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17<sup>2</sup>, der Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über die Anhörung nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 und der Verordnung (EG) Nr. 2842/98 der Kommission vom 22. Dezember 1998 über die Anhörung in bestimmten Verfahren nach Artikel 85 und 86 EG-Vertrag zu den Beschwerdepunkten der Kommission zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

## I. SACHVERHALT

### A. Einleitung

- (1) Die Kommission kann nachweisen, dass drei Unternehmen und ihre jeweiligen Tochterunternehmen, und zwar William Prym GmbH & Co. KG und Prym Consumer GmbH & Co. KG, Coats Holdings Ltd und J & P Coats Ltd, Entaco Ltd und Entaco Group Ltd zwischen dem 10. September 1994 (die Kernübereinkunft wurde im Juni unterzeichnet, trat aber erst am 10. September 1994 in Kraft) und dem 31. Dezember 1999 eine Reihe von schriftlichen, der Form nach bilateralen Vereinbarungen geschlossen haben, die in der Praxis eine dreiseitige Vereinbarung darstellten. Diese diente der Aufteilung der Produktmärkte (durch Segmentierung des europäischen Marktes für Hartkurzwaren) und der räumlichen Märkte (durch Segmentierung des

---

<sup>1</sup> ABl. L 1 vom 4.1.2003, S. 1.

<sup>2</sup> ABl. 13 vom 21.2.1962, S. 204

europäischen Marktes für Nadeln) bzw. trug zu deren Aufteilung bei. Außerdem waren die Unternehmen zwischen dem 10. Mai 1993 und dem 8. November 2001 an bi- oder trilateralen Zusammenkünften beteiligt (Coats Beteiligung war auf vorbereitende Treffen beschränkt). Diese abgestimmten Verhaltensweisen und Vereinbarungen stellen einen Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag dar; sie hatten folgenden Zweck und folgende Wirkung:

Für William Prym GmbH & Co. KG und Prym Consumer GmbH & Co. KG sowie Entaco Ltd und Entaco Group Ltd:

- Sie teilten den europäischen Markt für Hartkurzwaren durch die Begrenzung der Geschäftstätigkeit von Entaco Ltd auf Handnäh- und Spezialnadeln auf, was einer Aufteilung des Produktmarkts für Handnäh- und Spezialnadeln und den weiteren Märkten für Nadeln und andere Hartkurzwaren gleichkommt.
- Sie segmentierten den europäischen Markt für Nadeln durch die Beschränkung der Geschäftstätigkeit von Entaco Ltd auf das Vereinigte Königreich, die Republik Irland und (Teile von)<sup>3</sup> Italien und durch die Verweigerung des Zutritts von Entaco zu den kontinentaleuropäischen Märkten für Nadeln (mit Ausnahme der so genannten „Eigenmarkenkunden“), so dass sie diese Märkte für William Prym GmbH & Co. KG und seine Tochterunternehmen reservierten, was einer Aufteilung des räumlichen Marktes für Nadeln gleichkommt.

Für Coats Holdings Ltd und J & P Coats Ltd:

- Coats schützte auf der Einzelhandelsstufe seine eigene Nadelmarke (Milward) vor dem Wettbewerb seitens Entaco Ltd im Wege 1. einer Alleinbezugsvereinbarung mit Entaco Ltd, die sich auf das Vereinigte Königreich und (teilweise) Italien erstreckte und 2. durch die Entaco Ltd auferlegte Verpflichtung, die Vereinbarung über die Aufteilung des räumlichen Marktes, die das Unternehmen mit William Prym GmbH & Co. KG geschlossen hatte, einzuhalten.

- (2) Die Kommission stützt die vorliegende Entscheidung auf die Existenz der genannten Reihe von schriftlichen, der Form nach bilateralen Vereinbarungen einander bedingende Klauseln enthalten und auf bestimmte Schriftstücke aus der betreffenden Zeit. Diese Klauseln wurden im Laufe der Zeit verlängert. In diesem Zusammenhang ist hervorzuheben, dass die Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte von Entaco Ltd, dem Unternehmen, das einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung gestellt hat, sämtliche Erkenntnisse der Kommission in diesem Verfahren bestätigt.

---

<sup>3</sup> Die Bezeichnung „Teile von“ im Hinblick auf Italien wird folgendermaßen verwendet: einerseits machte J & P Coats Entaco zu seinem Alleinvertreiter in Italien, andererseits wird in Abschnitt F „Umsetzung“ beschrieben, dass auch Prym Coats in Italien belieferte und dass Coats in diesem Land Entaco gegen Prym ausspielte.

## B. Beteiligte Unternehmen

### *William Pym GmbH & Co. KG*

- (3) William Pym GmbH & Co. KG (nachstehend Pym) ist ein deutsches Unternehmen, das 1936 gegründet wurde und angibt<sup>4</sup>, Europas führende Marke für Hartkurzwaren und Nähmaterial zu sein. Es verfügt über drei Hauptgeschäftsbereiche: Pym Tec GmbH & Co. KG, die Kontaktelemente, Beschichtungstechnik und Teile für die Elektro- und Elektronikindustrie vermarktet, Pym Fashion GmbH & Co. KG, die Metall- und Reißverschlüsse für industrielle Abnehmer vertreibt und Pym Consumer GmbH & Co. KG, die Handnäh-, Strick- und Sicherheitsnadeln sowie Hartkurzwaren auf den Endverbrauchermärkten anbietet. Der Umsatz der William Pym GmbH & Co. KG lag im Jahr 2001 bei rund [VERTRAULICH] EUR. Nach der Veräußerung seiner Tochtergesellschaft Prymetall GmbH & Co. KG am 31. Dezember 2001 erzielte das Unternehmen 2003 einen Umsatz von [VERTRAULICH] EUR. Im Januar 1977 erwarb Coats Patons Ltd eine Beteiligung in Höhe von 24,9% an der William Pym-Werke KG (der rechtlichen Vorläuferin der William Pym GmbH & Co. KG)<sup>5</sup>, die 1994 veräußert wurde<sup>6</sup>. Geschäftsführer von Pym ist Axel Pym. Pryms Umsatz auf dem Kurzwarenmarkt belief sich 2002 auf rund [VERTRAULICH] EUR<sup>7</sup>.

### *Pym Consumer GmbH & Co. KG*

- (4) Pym Consumer GmbH & Co. KG (nachstehend Pym Consumer) vertreibt ein Sortiment von Handnähnadeln, Stricknadeln, Sicherheitsnadeln sowie Kurzwaren für Endverbraucher. Das Unternehmen erzielte 2002 einen Umsatz von rund [VERTRAULICH] EUR, der zu etwa [VERTRAULICH] % in Europa erwirtschaftet wurde<sup>8</sup>. Abgesehen von Pym ist das Unternehmen, das hauptsächlich an den unten beschriebenen Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen beteiligt ist, Pryms Tochtergesellschaft Pym Consumer. Pym Consumer ist die 100%ige Muttergesellschaft des englischen Unternehmens Newey group plc. Über die Tochtergesellschaft Newey group plc verfügte Pym Consumer zwischen September 1994 und März 1997 über 10,1% des Gesellschaftskapitals von Entaco Ltd. Geschäftsführer von Pym Consumer ist ebenfalls Axel Pym.

### *Entaco Limited*

- (5) Entaco Ltd (nachstehend Entaco) wurde im April 1991 nach einem Management-Buyout von vormaligen Angestellten der Firma Needle Industries Ltd (insbesondere Victor Barley, Managing Director von Entaco von 1991 bis 1997) gegründet. Needle Industries Ltd (nachstehend NIL) war bis Februar 1991 eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von Coats Viyella plc (später Coats plc und derzeit unter dem

---

<sup>4</sup> Diese Angabe ist im Hinblick auf den Markt für Nadeln sicher zutreffend, erscheint aber fraglich in Bezug auf den sonstigen Hartkurzwarenmarkt (z.B. ist YKK der europäische Marktführer bei den Reißverschlüssen).

<sup>5</sup> F-1/38.036 S. 473 Mit Rundschreiben vom 20. Januar 1977 teilte Coats Patons Ltd mit, dass es über seine deutsche Tochtergesellschaft MEZ AG Freiburg (damals im 96%igen Eigentum von Coats Patons Ltd) eine Beteiligung von 24,9% an der William Pym-Werke KG erworben habe.

<sup>6</sup> F-1/38.036 S. 177, S. 182. Zum Abstoßen des Kapitalvermögens von Pym vgl. F-1/38.338, S. 3908.

<sup>7</sup> F-1/38.338, S. 5583. Einschließlich des Umsatzes von Pym Fashion und Pym Consumer in Europa.

<sup>8</sup> F-1/38.338, S. 5583. Der von Pym Consumer in Europa erwirtschaftete Umsatz belief sich 2002 auf rund [VERTRAULICH] EUR.

Namen Coats Holdings Ltd tätig). Im Zuge des Management-Buyouts erwarb Entaco die Herstellungsanlagen und Verpackungsmaterialien von NIL, während Coats Viyella plc die Endfertigungs- und Verpackungsanlagen für Nadeln behielt. NIL führte seine Geschäftstätigkeit bis 10. September 1994 fort, als Entaco auch die Endfertigungs- und Verpackungsanlagen übernahm. Bei einer dieser Übernahmen vorangehenden Zusammenkunft vom 20. Juli 1994, an der Victor Barley und Leonard Haigh von Entaco sowie John Griffiths von Prym teilnahmen, erklärte John Griffiths, das Unternehmen 3i Group plc sei bereit, 10,1% seiner Entaco-Anteile an Prym zu verkaufen<sup>9</sup>. 3i Group plc ist eine Risikokapitalgesellschaft, die sowohl 1991 als auch 1997 als reines Finanzierungsinstrument für das Management-Buyout diente. 3i Group plc war von April 1991 bis April 1994 im Besitz von 10% des Gesellschaftskapitals von Entaco Limited, von April 1994 bis März 1997 im Besitz von 20%<sup>10</sup>. Wie von John Griffiths während des genannten Treffens vorgeschlagen, erwarb Prym Consumer über seine Tochtergesellschaft Newey Group plc im September 1994 10,1% des Gesellschaftskapitals von Entaco und behielt dies bis März 1997. Im März 1997 erfolgte ein zweites Management-Buyout, das zur Gründung von Entaco Group Ltd führte, einem Anlageorganismus für das Buyout. Entaco Group Ltd wurde im März 1997 Muttergesellschaft von Entaco und ist im Besitz von 100% des Gesellschaftskapitals von Entaco. Im Jahr 2002 wies Entaco, das an den Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen beteiligte Unternehmen, einen Umsatz von 7 Mio. GBP aus. Zur Hauptgeschäftstätigkeit von Entaco gehört die Fertigung von Handnähadeln, medizinischen Geräten, gewerblichen Fischereisystemen und zugehörigen Drahtwaren. Handnähadeln machten im Jahr 2002 rund [VERTRAULICH] des Unternehmensumsatzes aus<sup>11</sup>. Nach Auskunft von Martin Ellis (Managing Director von Entaco von 1997 bis Juni 2004) nahmen sowohl 3i Group plc als auch Newey Group plc sehr wenig Einfluss auf das Tagesgeschäft von Entaco<sup>12</sup>.

#### *Entaco Group Limited*

- (6) Entaco Group Ltd (nachstehend Entaco Group) wurde, wie oben beschrieben, im Zuge des zweiten Management-Buyouts im März 1997 gegründet. Entaco Group wurde im März 1997 Muttergesellschaft von Entaco und ist im Besitz von 100% des Gesellschaftskapitals von Entaco. Nach dem zweiten Management-Buyout vom März 1997 erwarb 3i Group plc 45% des Gesellschaftskapitals von Entaco Group. Im Juli 2002 verringerte sich die Beteiligung von 3i Group auf 30%.

#### *Coats Holdings Ltd*

- (7) Coats Holdings Ltd (nachstehend Coats) ist der Rechtsnachfolger von Coats Ltd. Von 1961 bis 1986 firmierte das Unternehmen als Coats Patons Ltd, anschließend wurde es in Coats Viyella plc umbenannt. 2001 (als die Nachprüfungen stattfanden) änderte das Unternehmen seinen Namen in Coats plc. Ab 3. November 2003 firmierte es als Coats

---

<sup>9</sup> F-1/38.036 S. 157

<sup>10</sup> F-1/38.036 S. 542 Im Wege der "Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des ausgegebenen Gesellschaftskapitals von Entaco Limited und über künftige Beziehungen zwischen den Gesellschaftern" zwischen Victor Barley, Leonard Haig, 3i Group plc, Entaco Ltd, Newey Group plc und Prym Consumer GmbH & Co. KG wurde der Kauf der Entaco-Anteile abgewickelt.

<sup>11</sup> F-1/38.338, S. 1176. Antwort von Entaco auf das Auskunftsverlangen vom 15.5.2003.

<sup>12</sup> F-1/38.338, S. 1176, Entacos Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 15.5.2003.

Ltd; am 1. Juli 2004 nahm das Unternehmen seine derzeitige Bezeichnung an: [VERTRAULICH]<sup>13</sup>. Bis Februar 1991 war Coats vermittels seiner 100%igen Tochtergesellschaft Needles Industries Ltd. (NIL) Nadelhersteller<sup>14</sup>. NIL war im Bereich der Herstellung und Verpackung von Nadeln, Stricknadeln, Angelhaken und medizinischem Nähmaterial tätig, bis Coats im Wege eines Management-Buyouts 1991 die Nadelherstellungsanlagen sowie 1994 die Verpackung und Endfertigung für das Lager an englischen und chinesischen Nadeln von NIL an Entaco verkaufte<sup>15</sup>. Seit 1994 ist Coats folglich Nadelvertriebshändler auf Groß- und Einzelhandelsstufe<sup>16</sup>. 2002, im letzten Jahr, in dem Coats seinen Jahresabschluss veröffentlichte, belief sich sein Umsatz auf 1 156 Mio. GBP. Der Unternehmenszweig, der sich fast ausschließlich mit dem Absatz von Garn und Kurzwaren beschäftigt, hatte in diesem Zeitraum einen Umsatz von 848 Mio. GBP. Coats Umsatz bei Kurzwaren in der Gemeinschaft beläuft sich auf [VERTRAULICH] EUR<sup>17</sup> einschließlich Reißverschlüsse mit einem Umsatz von [VERTRAULICH 0-200 Mio.] EUR<sup>18</sup> und sonstige Hartkurzwaren mit einem Umsatz von [VERTRAULICH 0-100Mio.]EUR<sup>19</sup>.

### *J & P Coats Limited*

- (8) J & P Coats Ltd (nachstehend J & P Coats) ist eine 100%ige im Vereinigten Königreich tätige Tochtergesellschaft von Coats Holdings Ltd und eines der Finanz- und Holdingunternehmen der Coats-Gruppe. Seit 1991 ist J & P Coats für Coats gesamte Tätigkeit im Kurzwarenmarkt im EWR zuständig<sup>20</sup>. J & P Coats Ltd schloss 1994 und 1997 zwei Kauf- und Liefervereinbarungen mit Entaco. J & P Coats weltweiter Umsatz belief sich 2001 auf [VERTRAULICH 0-200 Mio.] EUR wovon rund [VERTRAULICH 0-200 Mio.] EUR im EWR erwirtschaftet wurden<sup>21</sup>.

### **C. Das Produkt**

- (9) Zu diesem Wirtschaftszweig gehört die Fertigung und Verpackung von Nadeln, beispielsweise Handnähnadeln, Handwerkernadeln, Strick- und Häkelnadeln. Nadeln werden lose oder in Einzelpackungen verkauft. Sie sind kleine dünne Stahlinstrumente, die an einem Ende ein Öhr für das Garn oder das chirurgische Nahtmaterial aufweisen und zum Nähen gebraucht werden. Ferner zählen hierzu unterschiedliche Utensilien zum Führen von Garn und Erzeugen von Maschen wie beim Häkeln und Stricken.
- (10) Beispiele für Handwerkernadeln („craft needles“) sind Betweens, Stick-, Chenille-, Tapestry- und Perl-nadeln<sup>22</sup>.

---

<sup>13</sup> F-1/38.036 S. 177, S. 182 Zum Abstoßen des Kapitalvermögens von Prym vgl. F-1/38.338, S. 3908.

<sup>14</sup> Coats behielt die Endfertigungs- und Verpackungsanlagen für Nadeln von NIL bis 10. September 1994, als das restliche Betriebsvermögen an Entaco verkauft wurde.

<sup>15</sup> F-1/38.338, S. 3907. Abgesehen von Nadeln, Angelhaken, Nähmaterial usw., das an die durch das Management-Buyout von NIL gegründete Firma Entaco Ltd verkauft wurde, gingen 1991 Stricknadelanlagen an Joh. Moritz Rump & Partner GmbH & KG.

<sup>16</sup> F-1/38.036 S. 796 Siehe auch D&B .

<sup>17</sup> F-1/38.338, S. 3909

<sup>18</sup> F-1/38.338, S. 3909

<sup>19</sup> F-1/38.338, S. 3903

<sup>20</sup> F-1/38.338, S. 3906. Coats Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 20.6.2003.

<sup>21</sup> F-1/38.337, S. 11003.

<sup>22</sup> F-1/38.036 S. 206

- (11) Andere Nadeln werden als „Spezialnadeln“ bezeichnet<sup>23</sup>. Zu diesen Handnähadeln zählen Kontur-, Matratzen-, Segeltuch-, Handarbeitsnadeln, Durchzieh-, Leder- und Pelz-, äußerst feine Nadeln (für Tüll u.ä.), Perl-, Sattler, Trapunto- und Netznadeln. Sie werden in Blister- oder anderer Verpackung verkauft.
- (12) Nachstehend eine Beschreibung der unterschiedlichen Nadelarten:
- Handnähadel: dient dem Nähen mit der Hand. Zu den Handnähadeln zählen Sharps, Betweens, Stopf-, Modisten-, Stick-, Tapestry- und Blindennadeln, die als Heft oder Karte, im Sortiment oder einzeln verkauft werden.
  - Maschinennadeln (für den Hausgebrauch): Nadeln mit Flach- und Rundkolben, die mit einer Nähmaschine verwendet werden, um mechanisch durch Maschen zu verbinden oder zu befestigen. Es gibt unterschiedliche Sorten wie Standard-, Jersey, Leder-, Jeans- und Zwillingnadeln, die meist im Heft oder in der Blisterverpackung verkauft werden.
  - Tapestry: wird für schwere handgewebte beidseitig verwendbare Stoffe für z.B. Vorhänge und Polstermöbel mit komplizierten bildlichen Darstellungen oder für nicht beidseitig verwendbare Nachahmungen von Wandteppichen gebraucht, die beim Polstern Verwendung finden oder aber für Strickereien auf Leinwand, die handgewebten Wandteppichen ähneln (so genannte Gobelinstickerei). Die Tapestry-Nadel hat einen wohlgeformten, kurzen kleinen Kolben mit ovalem Ohr, eine sehr dünne Nickelschicht, abgerundete Spitze und ist unpoliert<sup>24</sup>.
  - Die Chenillenadel wird für die Verarbeitung von Wolle, Baumwolle, Seide oder Rayongarn mit abstehenden Faserenden verwendet.
  - Die Sticknadel dient der Ausführung dekorativer Muster mit der Hand oder Maschine.
  - Perlnadeln werden benutzt, um mit Perlen zu verzieren oder zu bedecken.
  - Mit der Crewelnadel wird locker gewirntes Kammgarn, das bei Stickereien verwendet wird, verarbeitet.
  - Die Matratzennadel wird für eine mit elastischem Material (wie Baumwolle, Haar, Federn, Latex oder einer Springfederkonstruktion) gefüllte Textilhülle verwendet, die entweder alleine oder mit einem Bettgestell als Bett dient.
  - Handnähadeln (Sharps & Betweens) sind Nadeln mit kleinem Ohr, die beim Nähen mit der Hand verwendet werden.
  - Die Stopfnadel (Darner) dient der Reparatur mit Hexenstichen oder dem Sticken durch Füllen mit langem Vorstich oder Hexenstich.

---

<sup>23</sup> F-1/38.036 S. 300

<sup>24</sup> F-1/38.036 S. 2447

- Die Stricknadel dient dem Führen von Garn und dem Herstellen von Maschen wie beim Häkeln oder Stricken, wobei Garn in verbundene Schlingen geformt wird.
  - Häkelnadeln dienen dem Ineinanderhaken von aus einem einzelnen Faden bestehenden Schlaufen mit einer hakenförmigen Nadel.
- (13) Beispiele für sonstige Produkte, die typischerweise zum Warensortiment von Nadelherstellern gehören sind Stecknadeln<sup>25</sup>, Sicherheitsnadeln<sup>26</sup>, Fingerhüte<sup>27</sup>, Nähzubehör<sup>28</sup> und Scheren<sup>29</sup>.

## D. Sachlich relevante Märkte

### D.1. Marktstruktur

- (14) Prym, Entaco und Coats sind seit mindestens zehn Jahren vor Beginn dieses Verfahrens die größten Anbieter auf dem europäischen Markt für Nadeln. Für diesen Zeitraum kann Prym als eindeutiger Marktführer bezeichnet werden. Im Bereich der Nadeln gibt es lediglich einen nichteuropäischen Hersteller, Needle Industries (India) Private Ltd, ein indisches Unternehmen, das bis in die siebziger Jahre Tochtergesellschaft von Coats war und zu Beginn der neunziger Jahre mit der Marke Pony auf den europäischen Markt kam<sup>30</sup>. Kleinere Wettbewerber sind die französischen Unternehmen Ets. Jacquemet SA und Bohin SA.
- (15) Im Zeitraum 1991 bis 2001 nahm die Marktkonzentration zu, wobei zwei große Unternehmen den Markt für Nadeln in der Europäischen Union beherrschten: Prym Consumer und Entaco. 1991, als Entaco die Nadelherstellungsanlagen des Coats-Tochterunternehmens NIL übernahm, erhielt die Firma eine führende Rolle im Bereich der Nadelherstellung. Entaco wurde zweitgrößter Produzent von Nadeln in Europa, während Coats seine Produktion durch diesen Verkauf aufgab und sich auf den Vertrieb konzentrierte. 1994 erwarb Entaco die restlichen Verpackungs- und

<sup>25</sup> Kleines spitzes mit einem Kopf versehenes Stück Draht, das vor allem dem Befestigen von Stoff dient. Es gibt verschiedene Arten von Stecknadeln, z.B. Messing-, Silberkopf-, Plastikkopf-, Glasskopfstecknadeln und Kreuzklammern.

<sup>26</sup> Nadel in Form einer Spange mit einer Vorrichtung, die die Nadelspitze abdeckt, wenn die Nadel geschlossen ist.

<sup>27</sup> Werden häufig beim Nähen mit der Hand verwendet und sind Kappen mit rauer Oberfläche, die auf dem Finger getragen werden, um die Nadel beim Nähen durch den Stoff zu drücken. Sie werden in folgenden Ausführungen angeboten: aus vernickeltem Messing, in Luxusausführung (vergoldet), in Patchwork-Blisterverpackung, Heft und Schachtel.

<sup>28</sup> Zum Zubehör gehören Nadeleinfädler, Magnet, Bandmaß, Armnadelkissen, Kreide, Kreidestifte, Musterrad, Maschinenspulen, Glühbirnen für Nähmaschinen, Markierstifte, Textilkleber und Nahttrenner.

<sup>29</sup> Dieses Schneideinstrument gibt es in verschiedenen Ausführungen, z.B. Stickschere, Schere mit Plastikgriff.

<sup>30</sup> F-1/38.338, S. 6678. Antwort vom 29.10.2003 auf das am 16.10.2003 an Needle Industries (India) Private Ltd ergangene Auskunftsverlangen. F-1/38.338, S. 6454. Needle Industries (India) Private Ltd wurde 1949 gegründet und produziert und vertreibt seither Handnähadeln, Handstricknadeln, Druckknöpfe, Haken und Ösen, Plastikkopfstecknadeln, Sicherheitsnadeln und ähnliche Produkte. Needle Industries (India) Private Ltd ist nicht mit NIL, dem früheren Tochterunternehmen von Coats, verbunden.

Endfertigungsanlagen für Nadeln, die 1991 bei Coats verblieben waren. Entaco hat einen Umsatz von rund [VERTRAULICH] EUR auf dem europäischen Markt für Nadeln. Gemäß der Antwort von Prym Consumer auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 20. Mai 2003<sup>31</sup> ist Prym Consumer mit einem Umsatz von [VERTRAULICH] EUR auf dem europäischen Markt für Nadeln eindeutig führend. In seiner Antwort vom 28. Mai 2004 auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärte Prym, Prym Consumer habe lediglich einen Umsatz von [VERTRAULICH] EUR im eng definierten Markt für Handnähadeln (der auf [VERTRAULICH] EUR geschätzt wird)<sup>32</sup>. Es ist hervorzuheben, dass Prym ausschließlich Handnäh- und Handwerkernadeln herstellt, nicht jedoch Nadeln für industrielle Abnehmer. Prym hat keine Erklärung für die neuen niedrigeren Schätzungen seines Umsatzes abgegeben. Jacquemet SA produzierte ursprünglich Stricknadeln, stellte die Produktion jedoch Ende der neunziger Jahre ein und begann, Strick- und andere Nadeln aus Indien einzuführen. Es verkauft in begrenztem Umfang Handnähadeln, vor allem in Frankreich. Bohin SA setzt in erster Linie auf dem französischen Markt Nadeln ab und hat einen Umsatz von 3 Mio. EUR.

- (16) Auf der Einzelhandelsstufe verfügt Coats über seine eigene Marke, Milward; 2002 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von [VERTRAULICH 0-5] EUR ([VERTRAULICH 0-5] EUR im Vereinigten Königreich und [VERTRAULICH 0-5] EUR in Italien). Daher konkurriert Coats auf der Einzelhandelsstufe mit den Einzelhandelsmarken von Prym wie beispielsweise Newey<sup>33</sup>.
- (17) Auch auf dem Weltmarkt der Nadelherstellung haben Prym Consumer und Entaco eine führende Stellung; allerdings sind sie zunehmendem Wettbewerb durch das indische Unternehmen Needle Industries (India) Private Ltd, bis zu Beginn der siebziger Jahre Tochtergesellschaft von Coats, und seiner Marke Pony ausgesetzt.
- (18) Auf dem europäischen Markt für Stecknadeln hat Prym eine führende Stellung inne. Einziger Wettbewerber ist der deutsche Konzern Joh. Moritz Rump & Partner GmbH & KG, der bis 1999 ein Gemeinschaftsunternehmen mit Prym bildete.
- (19) Der Vertrieb von Nadeln in Europa wird dagegen von Coats beherrscht; zwischen Coats<sup>34</sup> und Prym<sup>35</sup> bestehen umfassende Vereinbarungen über den Vertrieb von Hartkurzwaren in der gesamten Europäischen Union. Coats als Hersteller und Vertreiber von Näh-, Handwerker- und Strickgarnen sowie Reißverschlüssen und Prym als Hersteller und Vertreiber von Hartkurzwaren für private und industrielle Abnehmer vereinbarten 1975<sup>36</sup>, im Bereich des Vertriebs in zahlreichen Ländern weltweit zusammenzuarbeiten und als gemeinsame Handelsgesellschaften oder als ausschließliche Vertriebshändler für die Produkte des jeweils anderen Unternehmens entsprechend ihrer Stärke auf den Märkten der einzelnen Mitgliedstaaten tätig zu

---

<sup>31</sup> F-1/38.338, S. 5585. Antwort von Prym in einer „Umsatz Kennzahlen“ überschriebenen Tabelle vom 11.8.2003 auf die Frage 5 des Fragebogens der Kommission vom 20.5.2003.

<sup>32</sup> Antwort von Prym vom 28.5.2004 auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission (Sherman & Sterling), S. 4.

<sup>33</sup> Antwort von Coats vom 28.5.2004 auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission, S. 74.

<sup>34</sup> Die Vereinbarungen mit Entaco wurden von M Flower im Namen von J&P Coats Ltd unterzeichnet. Dennoch ist es der Konzern Coats plc, der die Hartkurzwaren in Europa vertreibt.

<sup>35</sup> Die Vereinbarungen mit Entaco und Entaco Group Ltd wurden von Prym Consumer unterzeichnet. Prym ist aber auch im Bereich der Herstellung und des Vertriebs tätig.

<sup>36</sup> F-1/38.036 S. 422

werden<sup>37</sup>. [VERTRAULICH], in der festgelegt wurde, „bestehende Abmachungen fortzusetzen ... und, wo immer möglich, diese auf weitere Märkte auszudehnen.“ Sie vereinbarten ferner, dass „im Fall, dass ein Unternehmen von dem anderen Unternehmen hergestellte oder bezogene Produkte benötigt, ... um sie auf einem der Märkte abzusetzen ..., der Bereitstellung dieser Produkte höchste Priorität eingeräumt wird ...“<sup>38</sup>. [VERTRAULICH] eine zeitlich unbegrenzte [VERTRAULICH] „mit dem gemeinsamen Ziel, wesentliche Anteile auf ihren Märkten zu erlangen, aufrechtzuerhalten und diese Märkte und Marktanteile zu vergrößern“<sup>39</sup>. In Österreich gründeten Coats und Prym im März 1979 die gemeinsame Vertriebsfirma Harlander Prym Vertriebsgesellschaft GmbH (HPVG), die ein großes Sortiment von Hartkurzwaren vertreibt<sup>40</sup>. Sie [VERTRAULICH]; dieses Vorhaben wurde allerdings aufgegeben. Aufgrund dieser Gegebenheiten kann davon ausgegangen werden, dass der Vertrieb von Steck- und anderen Nadeln in Europa sehr konzentriert ist und von den beiden Hauptlieferanten von Hartkurzwaren - Coats und Prym - kontrolliert wird.

## D.2. Die relevanten sachlichen Märkte

### 1. Angebot

- (20) Verschiedene Arten von Nadeln gehören zum großen Markt der Kurzwaren, der Hart- und Weichkurzwaren umfasst. Der Markt für Nadeln kann nach Aussage von Entaco in zwei nachgeordnete Märkte unterteilt werden, den für Handnähadeln und denjenigen für Handwerksnadeln<sup>41</sup>. In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte unterscheidet Coats zwischen Nadeln für den Hausgebrauch (d.h. Handnähadeln und Handwerksnadeln) und Maschinennadeln für industrielle Abnehmer. Prym unterscheidet außerdem zwischen Maschinennadeln für den Hausgebrauch und solchen für industrielle Abnehmer und ist der Auffassung, dass der nachgeordnete Markt für Handnähadeln ein gesonderter relevanter Markt ist. Prym äußert sich dagegen nicht zur Frage der Handwerksnadeln.
- (21) Auf die Frage nach den Kriterien für die Austauschbarkeit verschiedener Hartkurzwaren antwortete Prym in seiner Antwort auf das Auskunftsverlangen vom 11. August 2003: „Ob ein abgefallener Knopf mit einer Stopf- oder Nähadel wieder angenäht wird ist völlig egal“<sup>42</sup>. Anscheinend traf Prym zu diesem Zeitpunkt des Verfahrens keine Unterscheidung zwischen Handnäh- und Handwerksnadeln, da

---

<sup>37</sup> Nach dem Protokoll der Zusammenkunft vom 16./17. November 1975 sollte Coats Pryms Vertriebshändler in Italien, Finnland, Schweden, Dänemark und Portugal sein. Der gemeinsame Vertrieb sollte für Österreich, Deutschland und Spanien diskutiert werden. Prym sollte außerdem den Inlandsvertrieb von Coats einschließlich der Verschlüsse und Gummibänder in Holland übernehmen. In Belgien und Frankreich belieferte Prym andere Kunden als Coats; der gemeinsame Vertrieb in diesen beiden Ländern wurde anscheinend zwischen den Unternehmen besprochen, siehe F-1/38.036, S. 424-428.

<sup>38</sup> F-1/38.036 S. 1824. Im englischen Original: “to continue existing arrangements [...] and wherever possible to expand these to additional markets. [...] wherever and whenever one of the parties requires products manufactured or sourced by the other [...] for distribution in any market [...] then the highest priority will be given to obtaining such products from the other party [...]”.

<sup>39</sup> F-1/38.036 S. 1819, S. 2774. Im englischen Original: „mutual objective to establish and hold dominant shares of the markets in which they operate and to grow those markets and market shares”.

<sup>40</sup> F-1/38.338, S. 807, Schreiben von Slaughter & May vom 22.2.2002.

<sup>41</sup> F-1/38.338 Akte 7. Antwort von Entaco vom 10.6.2003 auf das Auskunftsverlangen vom 15.05.2003.

<sup>42</sup> F-1/38.338, S. 5595, Akte 19. Antwort von Prym vom 11.8.2003 auf das Auskunftsverlangen (Frage 9) vom 20.5.2003.

Stopfnadeln zu den Handwerksnadeln zählen. Im selben Antwortschreiben gab Prym an, sein Umsatz für „Nadeln“ (ohne weitere Unterscheidung) liege bei [VERTRAULICH] EUR.

- (22) In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärt Prym, es stehe im Wettbewerb mit Entaco, allerdings nur auf der Großhandelsstufe und nur im Bereich der Herstellung und Vermarktung von Handnähnadeln. Abgesehen von Handnähnadeln produziert Entaco lediglich chirurgische Nadeln und Angelgerät. Diese Art von Nadeln wird von Prym nicht hergestellt. Folglich ist Prym der Auffassung, dass der relevante Markt auf Handnähnadeln begrenzt werden sollte.
- (23) Diesem Vorbringen kann jedoch nicht gefolgt werden, da Entaco infolge der Vereinbarung über die Aufteilung des Produktmarkts mit Prym, die nachstehend beschrieben wird, sein Sortiment auf Spezialnadeln begrenzte. Tatsächlich stellte Entaco vor der Vereinbarung über die Aufteilung des Produktmarkts ein breiteres Sortiment von Nadeln her und plante, Stecknadeln zu vermarkten, woraus ersichtlich ist, dass Entaco während des Zeitraums der Zuwiderhandlung in der Lage war, zumindest mit dem gesamten Nadelsortiment in Wettbewerb zu treten. Der Definition des relevanten Marktes kann demnach in diesem besonderen Fall keine künstliche Aufteilung des Marktes zugrunde gelegt werden, die von zwei an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen vorgenommen wurde.
- (24) Außerdem ist zu bedenken, dass sich die zwischen Prym und Entaco geschlossenen Vertriebs- und Kaufvereinbarungen sowohl auf Handnäh- als auch auf Handwerksnadeln erstrecken<sup>43</sup>.
- (25) Daraus kann geschlossen werden, dass Handnäh- und Handwerksnadeln Teil desselben Marktes sind, der vom Markt für Maschinennadeln zu unterscheiden ist.
- (26) Ein mit den Hartkurzwaren verbundenes Segment sind sonstige Näh- und Strickwaren einschließlich Steck- und Stricknadeln.
- (27) In seiner Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission vertritt Entaco die Auffassung, dass diese beiden Segmente weder von der Angebots- noch von der Nachfrageseite her austauschbar sind, „d.h. der Hersteller kann die Nadel (needle) nicht mit derselben Maschine herstellen wie eine Stecknadel (pin), und der Verbraucher kann eine Stecknadel nicht anstelle einer Nadel verwenden“.
- (28) Nach Auffassung von Prym ist „eine Austauschbarkeit zwischen verschiedenen Prym- und Prym Consumer-Produkten nur sehr begrenzt gegeben und nicht erwünscht“<sup>44</sup>.
- (29) Zum Markt der Hartkurzwaren gehören ferner:
  - Reißverschlüsse für Bekleidung, Schuhwerk und sonstige Spezialsegmente für den privaten Gebrauch
  - sonstige Verschlüsse.

---

<sup>43</sup> F-1/38.036 S. 668.

<sup>44</sup> F-1/38.338, S. 5595, Akte 19, Antwort von Prym vom 11.8.2003 auf das Auskunftsverlangen (Frage 9) vom 20.5.2003. Im englischen Original: “substitutability between different Prym and Prym Consumer products is very limited and not welcome”

- (30) Zu den Weichkurzwaren zählen Garne und Textilprodukte für die Leder- und Bekleidungsindustrie.
- (31) Aus der Tatsache, dass die Organisation der Nadelindustrie ENA (European Needlemakers Association) andere Arten der Hartkurzwaren ausschließt und dass die zu prüfenden abgestimmten Verhaltensweisen und Vereinbarungen auf Nadeln konzentriert sind, ist zu schließen, dass der Markt für Nadeln auf der Angebotsseite ein von anderen Hartkurzwaren gesonderter Markt ist.
- (32) Auch technische Unterschiede sprechen für das Bestehen gesonderter relevanter Märkte:
- (33) Im Zolltarif der Europäischen Gemeinschaften wird unterschieden zwischen dem KN-Code 9606 „Knöpfe, Druckknöpfe, Knopfformen und andere Teile, Knopfhölzchen“, KN-Code 9607 „Reißverschlüsse und Teile davon“ und KN-Code 73191000 „Nähnadeln, Stopfnadeln oder Sticknadeln“.

## 2. Nachfrage

- (34) Hauptabnehmer des traditionellen Nadelangebots sind die Bekleidungs-, Lederwaren-, Schuh- und Kartonindustrie<sup>45</sup>.
- (35) Abnehmer sind also im Wesentlichen die Industrie und Großhändler, da Nadeln für andere Produktionstätigkeiten verwendet werden und dieser Tätigkeit angepasst werden müssen. Es gibt auch eine Nachfrage durch den Einzelhandel; dabei handelt es sich aber in erster Linie um einen Anschlussmarkt für die Reparatur von Bekleidung und Lederwaren.
- (36) Nadeln und Stecknadeln sind Werkzeuge und unterscheiden sich von anderen Hartkurzwaren dadurch, dass sie, anders als z.B. Druckknöpfe, nicht Teil des Endprodukts werden. Steck- und andere Nadeln hängen nicht so sehr von Modetrends ab wie Druckknöpfe.
- (37) Coats, der größte Vertreiber von Nadeln in der Europäischen Union, erklärt in seiner Antwort auf das Auskunftsverlangen, dass „Nähnadeln, Verschlüsse, Knöpfe, Scheren, Stecknadeln - Stricknadeln - Häkelnadeln und andere Hartkurzwaren von der Nachfrageseite aus gesehen gesonderte Marktsegmente darstellen“.
- (38) Coats unterscheidet außerdem zwischen Produkten, die in Einzelpackungen und solchen, die unverpackt verkauft werden. Im vorliegenden Fall ist diese weitere Differenzierung allerdings nicht vonnöten oder sinnvoll, da sie sich auf sowohl die Einzelhandels- als auch die Großhandelsstufe bezieht.

### D.3. *Räumlich relevanter Markt*

#### 1. Angebot

- (39) Anders als bei Verschlüssen fallen bei Nadeln sehr geringe Transportkosten an, die je nach dem einführenden Land der Gemeinschaft zwischen [VERTRAULICH] und

---

<sup>45</sup> F-1/38.036 S. 1539.

[VERTRAULICH] % der gesamten Herstellungskosten ausmachen, wobei die mittlere Marge zwischen [VERTRAULICH] und [VERTRAULICH] % liegt<sup>46</sup>. Entaco und Prym bieten Nadeln in weltweit über 70 Ländern an; [VERTRAULICH]. Nichteuropäische Firmen setzen ihre Ware in Europa ohne umfangreiche Großhandelseinrichtungen direkt durch Handelsvertreter ab. Die in Europa vertriebenen Steck- und anderen Nadeln werden allerdings hauptsächlich in der Europäischen Union durch europäische Hersteller produziert. Im Zeitraum von 1994 bis 2001 war die Struktur der Marktanteile in allen Mitgliedstaaten sehr stabil, wobei die größten Anbieter stets dieselben waren.

- (40) Nach Auskunft der Nadelhersteller gibt es keine besonderen einzelstaatlichen Normen für Nadeln, die den Handel behindern könnten.

## 2. Nachfrage

- (41) Auf der Nachfrageseite sind nur zwischen zwei Ländergruppen nennenswerte Preisunterschiede zu verzeichnen: zwischen einerseits dem Vereinigten Königreich und Italien mit den niedrigsten Preisen sowohl auf der Großhandels- als auch auf der Einzelhandelsstufe und andererseits den übrigen europäischen Ländern bestehen Preisunterschiede von über 40%. Coats übermittelte die folgende Tabelle über Preisunterschiede bei Nähnadeln (vgl. Tabelle 1).

**Tabelle 1: Preise für Nähnadeln in Europa (in Euro)  
(je Schachtel von 10 Karten Sharps)**

| Land        | Listenpreis 2002 | Durchschnittlicher Großhandelspreis 2002 | Durchschnittlicher Einzelhandelspreis 2002 |
|-------------|------------------|--|--|
| Österreich  | [VERTRAULICH]    | [VERTRAULICH]                            | [VERTRAULICH]                              |
| Dänemark    | [VERTRAULICH]    | [VERTRAULICH]                            | [VERTRAULICH]                              |
| Finnland    | [VERTRAULICH]    | [VERTRAULICH]                            | [VERTRAULICH]                              |
| Deutschland |                  |  |  |
| Schweden    |                  |  |  |
| Spanien     | [VERTRAULICH]    | [VERTRAULICH]                            | [VERTRAULICH]                              |
| Portugal    | [VERTRAULICH]    | [VERTRAULICH]                            | [VERTRAULICH]                              |
| VK          | [VERTRAULICH]    | [VERTRAULICH]                            | [VERTRAULICH]                              |
| Italien     | [VERTRAULICH]    | [VERTRAULICH]                            | [VERTRAULICH]                              |

- (42) Nach Angaben von Coats in seiner Antwort auf das Auskunftsverlangen spiegeln die Preisunterschiede unterschiedliche Beschaffungskosten und Nachfragebedingungen einschließlich der Verbrauchermacht wieder. Allerdings könnten auch

<sup>46</sup> F-1/38.338, S. 3922-3923. Antwort von Coats auf das Auskunftsverlangen vom 1. August 2003.

Währungsschwankungen zwischen dem Pfund Sterling und dem Euro wesentlich zu dieser Differenz beitragen. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass das Vereinigte Königreich und, in geringerem Umfang, Italien – wie in Abschnitt F (Sachverhalt) näher ausgeführt – durch die von den Unternehmen geschlossenen Vereinbarungen zur Aufteilung der räumlichen Märkte für Entaco „reserviert“ waren. Während des Zeitraums der Zuwiderhandlung bezog Coats seine Nadeln für das Vereinigte Königreich und Italien direkt von Entaco, für die anderen europäischen Länder dagegen von Prym, das sie seinerseits von Entaco bezog. Höhere Preise in diesen Ländern erscheinen als eine logische Konsequenz dieser Verfahrensweise. Demnach ist es nicht möglich, den Gemeinschaftsmarkt nur aufgrund der in Tabelle 1 dargelegten Preisunterschiede aufzuspalten.

- (43) Aus den genannten Gründen ist festzustellen, dass der Markt für Nadeln ein zumindest europaweiter Markt ist.

#### *D.4. Zwischenstaatlicher Handel*

- (44) Im Bereich der Nadeln ist ein dynamischer Binnenhandel in der Gemeinschaft zu verzeichnen. Nach den Eurostatdaten über Ein- und Ausfuhr (Datenbank COMEXT) machte der Handel innerhalb der Gemeinschaft im Jahr 2002 10,42 Mio. EUR aus, d.h. rund ein Drittel des Produktionswertes der Nadelindustrie. Die mit Abstand größten Ausführer in andere Mitgliedstaaten der Gemeinschaft sind das Vereinigte Königreich und Deutschland, was sich aus der Tatsache erklärt, dass die beiden größten Nadelhersteller in diesen beiden Mitgliedstaaten ihren Sitz haben.

#### *D.5. Umfang der relevanten Märkte*

- (45) Die Kommission wird die wirtschaftliche Größe des Marktes auf drei Stufen, Produktionsstufe, Großhandel und Einzelhandel analysieren. Gemeinschaftsweit wies der Markt für Nadeln auf der Produktionsstufe 2002 einen Umsatz von rund 30 Mio. EUR auf. In seiner Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission, auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte sowie in einer zusätzlichen Vorlage vom 2. Juli 2003 bestätigte Prym, sein Umsatz bei Nadeln in der Gemeinschaft belaufe sich auf sowohl Großhandels- als auch Einzelhandelsstufe auf [VERTRAULICH] EUR. Entaco erklärte, sein Umsatz auf dem europäischen Nadelmarkt betrage ausschließlich mit Verkäufen auf der Großhandelsstufe [VERTRAULICH 0-10] Mio. EUR. Coats wies mit Verkäufen auf der Einzelhandelsstufe seiner eigenen Marke „Milward“ 2002 einen Umsatz von [VERTRAULICH 0-5] Mio. EUR des Nähadelmarktes im EWR aus. Der Kommission liegen Informationen vor, wonach Bohin SA, hauptsächlich in Frankreich, einen Umsatz von 3 Mio. EUR auf dem europäischen Nadelmarkt hat. Während der Geltungsdauer der rechtswidrigen Vereinbarungen war noch ein weiteres Unternehmen, Jacquemet SA auf dem europäischen Markt für Nadeln tätig. Betreffend die Großhandelsstufe ist der Markt für Handnähadeln und Handwerknadeln als sehr nah an 30 Millionen EUR liegend zu betrachten. Da Coats, der führende Großhändler für Nadeln, größtenteils Nadeln welche von Prym und Entaco produziert wurden, vertrieb, muß der Marktwert auf dieser Stufe höher sein, als die kombinierten Verkäufe von Prym und Entaco auf Produktionsstufe. Bezüglich der Einzelhandelsstufe: Nach Aussagen von Martin Ellis während der Anhörung vom 18. Juni 2004 schätzte Entaco, dass der Absatz auf der Großhandelsebene mit sechs multipliziert werden muss, um die Größe des Marktes auf der Einzelhandelsstufe zu erfassen. Zum Beispiel schätzte Martin Ellis den Markt für Handnähadeln alleine auf

der Einzelhandelsstufe auf rund 30 Mio. EUR. Diese Aussage wurde getroffen, nachdem Axel Prym einen relevanten nachgeordneten Markt im Nadelsektor definiert hatte, und zwar den Markt für Handnähadeln, der gemeinschaftsweit [VERTRAULICH] EUR ausmache. Offensichtlich bestehen Diskrepanzen bei den von den betroffenen Unternehmen vorgelegten Zahlen, insbesondere in Bezug auf die Schätzung des Marktwertes auf der Groß- und Einzelhandelsstufe.<sup>47</sup> Zusammenfassend, ausgehend von den Fakten und den Vorlagen der Unternehmen muss die Schätzung der Kommission von 30 Mio. EUR für den Markt für Nadeln auf Produktionsstufe folglich als zutreffende aber vorsichtige Schätzung angesehen werden<sup>48</sup>. Auf der Produktionsstufe muß der Markt als nah bei 30 Millionen EUR betrachtet werden. Auf der Einzelhandelsstufe kann alleine der Markt für Handnähadeln ebenfalls auf rund 30 Mio. EUR geschätzt werden, daher dürfte der weltweite Markt für Nadeln auf Einzelhandelsstufe sehr viel größer sein. Im vorliegenden Fall, der sich insbesondere auf die Marktaufteilung zwischen den größten Herstellern von Nadeln, Steck- und Stricknadeln sowie anderen Hart- und Weichkurzwaren Prym Consumer und Coats bezieht, muss der relevante Markt allerdings über den Markt für Nadeln im engeren Sinne bzw. Handnähadeln hinausgehen. Wie in dieser Entscheidung nachgewiesen wird, begingen die Unternehmen diese Zuwiderhandlung, um den Zutritt von Entaco zu anderen Hartkurzwarenmärkten zu verhindern. Es ist zwar unwahrscheinlich, dass Entaco in der Lage gewesen wäre, die Stellung von Coats und Prym auf dem Markt für Reißverschlüsse zu gefährden, aber es ist anzunehmen, dass sich sein Zutritt sehr nachteilig auf die Preisstabilität auf den Märkten für Zubehörteile, andere Verschlüsse als Reißverschlüsse und den oben definierten Markt für „sonstige Näh- und Strickerzeugnisse einschließlich Steck- und Stricknadeln“ ausgewirkt hätte. Der gemeinschaftsweite Umsatz in diesen zuletzt genannten Märkten beläuft sich wiederum auf 30 Mio. EUR. Der Markt für Reißverschlüsse wies 2002 in der Gemeinschaft einen Umsatz von [VERTRAULICH 300-600] Mio EUR auf<sup>49</sup>.

- (46) Nach den von EUROSTAT in der Datenbank EUROPROMS gesammelten Angaben machte im Jahr 2000 der Absatz bei Metallhaken, Ösen für Bekleidung, Schuhe, Sonnensegel, Handtaschen, Reiseartikel und sonstige konfektionierte Waren mit Ausnahme von Karabinerhaken, Nieten und Druckknöpfen) 723 Mio. EUR aus, was einen Hinweis gibt auf den Produktionswert eines Teils des europäischen Marktes für „sonstige Verschlüsse“. Bei der Berechnung der Größe des gesamten Marktes (einschließlich Druckknöpfe und Haken) legte die Kommission andere Informationen zugrunde, nämlich die Größe des deutschen Marktes für Druckknöpfe; im Jahr 2000 erreichte dieser rund 200 Mio. DEM, d.h. etwa 100 Mio. EUR<sup>50</sup>. Da der deutsche Markt in etwa ein Viertel<sup>51</sup> des Marktes der Gemeinschaft ausmacht, muss eine vorsichtige Schätzung des Gesamtmarktes der Gemeinschaft für sonstige Verschlüsse

---

<sup>47</sup> Die Kommission ist sich der Tatsache bewusst, dass Coats, Entaco und Prym während des Zeitraums der Zuwiderhandlung keine Maschinennadeln herstellten und hat dies für die vorliegende Entscheidung nicht mit Einbezogen.

<sup>48</sup> F-1/38.338, S. 2917. Quelle: VBT Jahresbericht 2000/2001, S. 8. Der deutsche Markt für Nadeln machte 2001 207 Mio. DEM aus, rund 100 Mio. EUR. Allerdings wird in dieser Statistik der Begriff „Nadeln“ in einem sehr weiten Sinne verwendet, der Stecknadeln (pins) einzuschließen scheint.

<sup>49</sup> F-1/38.339, Antwort von YKK auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 25. April 2003.

<sup>50</sup> F-1/38.338, S. 2917. Quelle: VBT-Jahresbericht 2000/2001, S. 8.

<sup>51</sup> Diese Schätzung beruht auf einem Vergleich zwischen dem deutschen und europäischen Markt für Reißverschlüsse (90 Mio. EUR/400 Mio. EUR). Quelle: VBT Jahresbericht 2000/2001.

zwischen 1 und 1,5 Mrd. EUR ergeben: 723 Mio. EUR zuzüglich rund 400 Mio. EUR für Druckknöpfe und eines unbekanntes Betrags für die restlichen Erzeugnisse.

#### D.6. Schlussfolgerung

- (47) Im Rahmen dieser Entscheidung hat die Kommission festgestellt, dass drei relevante Produktmärkte vorliegen: 1. der europäische Markt für Handnäh- und Handwerkernadeln (einschließlich insbesondere der Spezialnadeln), auf dem zwischen dem 10. September 1994 und dem 31. Dezember 1999 die Aufteilung des sachlichen und räumlichen Marktes erfolgte, 2. der europäische Markt für „sonstige Näh- und Strickerzeugnisse einschließlich Steck- und Stricknadeln“ und 3. der europäische Markt für sonstige Hartkurzwaren einschließlich Reißverschlüsse und sonstige Verschlüsse; in den beiden zuletzt genannten Märkten kam es zu einer Aufteilung des sachlichen Marktes zwischen dem 10. September 1994 und dem 13. März 1997. Der Markt für Handnäh- und Handwerkernadeln ist zu unterscheiden vom Markt für Maschinennadeln für industrielle Abnehmer, die während des Zeitraums der Zuwiderhandlung von den beteiligten Unternehmen nicht hergestellt wurden. Prym erklärt, der Markt für Handnähnadeln und derjenige für Handwerkernadeln seien als gesonderte relevante Märkte zu betrachten. Dieser Auffassung kann nicht gefolgt werden, da sie von den anderen Unternehmen nicht gestützt wird und sich die rechtswidrigen Vereinbarungen auf beide Arten von Nadeln beziehen.

#### E. Verfahren

- (48) Grundlage der vorliegenden Erkenntnisse sind die von der Kommission am 7. und 8. November 2001 gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 in den Geschäftsräumen verschiedener Hersteller von Hart- und Weichkurzwaren (insbesondere Entaco Ltd., Coats plc, William Prym GmbH & Co. KG sowie beim deutschen Fachverband für Verbindungs- und Befestigungstechnik VBT) durchgeführten Nachprüfungen. Durch die Nachprüfungen und anschließenden Auskunftsverlangen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17<sup>52</sup> gelangte die Kommission in den Besitz von Beweismaterial dafür, dass die folgenden Unternehmen gegen Artikel 81 EG-Vertrag verstoßen hatten: William Prym GmbH & Co. KG, Prym Consumer GmbH & Co. KG, Coats Holdings Ltd, J & P Coats Ltd und Entaco Ltd. Die Ermittlungen wurden aufgrund von Informationen durchgeführt, die Martin Ellis von Entaco zwischen dem 23. August 2000<sup>53</sup> und 6. August 2001<sup>54</sup> übermittelte. Die zuständigen Kommissionsdienststellen betrachteten diese Informationen als Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung, den Martin Ellis von Entaco mit Schreiben vom 21. August 2001<sup>55</sup> stellte.
- (49) Am 14. April 2003 übermittelte die Kommission folgenden europäischen Hart- und Weichkurzwarenherstellern Auskunftsverlangen nach Artikel 11: Coats plc<sup>56</sup>, William Prym GmbH & Co. KG<sup>57</sup>, Entaco Ltd<sup>58</sup> sowie dem Verband VBT<sup>59</sup>.

---

<sup>52</sup> Diese wurden den betroffenen Unternehmen zwischen April und Juni 2003 übermittelt, nämlich am 14.4.03, 15.5.03, 12.6.03 und 13.6.03.

<sup>53</sup> F-1/38.036 S. 3.

<sup>54</sup> F-1/38.036 S. 51.

<sup>55</sup> F-1/38.036 S. 61.

<sup>56</sup> F-1/38.338, Auskunftsverlangen S. 3, Antwort auf das Auskunftsverlangen S. 614, 616.

<sup>57</sup> F-1/38.338, Auskunftsverlangen S. 46, Antwort auf das Auskunftsverlangen S. 1354.

- (50) Die Kommission übersandte weitere Auskunftsverlangen nach Artikel 11 am 15. Mai 2003 an Entaco Ltd<sup>60</sup>, am 12. Juni 2003 an den VBT<sup>61</sup> und am 20. Mai 2003 an Coats plc<sup>62</sup> und Prym GmbH & Co. KG<sup>63</sup>. Ferner erging am 16. Oktober 2003 ein Auskunftsverlangen an Needle Industries (India) Private Ltd<sup>64</sup>.
- (51) Am 15. März 2004 sandte die Kommission gemäß Artikel 2 der Verordnung Nr. 2842/98<sup>65</sup> eine Mitteilung der Beschwerdepunkte an Prym, Entaco und Coats, die am 16. März 2004 bei Entaco und am 17. März 2004 bei Coats und Prym einging. Letzter Termin für die Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte war der 13. Mai 2004. Coats und Prym wurde eine Terminverlängerung bis 28. Mai 2004 eingeräumt. Entacos Antwort ging am 5. Mai 2004 ein. Die Antworten von Coats und Prym wurden am 28. Mai 2004 übermittelt. Die Unternehmen erhielten Akteneinsicht in elektronischer Form. Jedes Unternehmen bekam eine CD-ROM mit den Dokumenten, die sich am 26. März 2004 in den Akten der Kommission befanden.
- (52) Die Anhörung fand am 18. Juni 2004 statt. Coats Ltd und J & P Coats Ltd wurden durch Herrn Derment, Director Corporate Development, vertreten. Entaco wurde durch Herrn Rawal, Production Director, vertreten. Prym wurde durch seinen Geschäftsführer Axel Prym vertreten. Alle drei Unternehmensvertreter waren in Begleitung ehemaliger Führungskräfte ihres jeweiligen Unternehmens. Hauptsächlich diese ehemaligen Führungskräfte (Martin Flower, ehemaliger Vorstandsvorsitzender von Coats, Martin Ellis, ehemaliger Managing Director von Entaco und John Griffiths, ehemaliger Direktor und Geschäftsführer von Prym) waren an den Präsentationen und Befragungen beteiligt.

## F. Sachverhalt

### F.1. Vorgeschichte und erste Kontakte

#### Erste Kontakte

- (53) Früheste Hinweise auf die Dreiseitigkeit der Vereinbarungen zwischen Coats, Prym, Entaco und einigen Tochtergesellschaften stammen aus der Zeit der Veräußerung von NIL durch Coats im Jahr 1991 und sogar schon zuvor, zu Beginn der 90er Jahre, als Prym ein Angebot von [VERTRAULICH]<sup>66</sup> für die gesamten Herstellungs- und Verpackungsanlagen von NIL sowie die Nadelmarke Milward machte. Die Produktionsanlagen von NIL wurden schließlich im Rahmen einer Vereinbarung vom 2. Mai 1991 für [VERTRAULICH] an ein Management-Buyout unter dem Namen Entaco verkauft. Entaco wurde sodann von einem ehemaligen Angestellten von Coats geleitet, Victor Barley, dem früheren Managing Director von NIL. 1994 übernahm Entaco auch die restlichen Endfertigungs- und Verpackungsanlagen von NIL zum

<sup>58</sup> F-1/38.338, Auskunftsverlangen S. 17, Antwort auf das Auskunftsverlangen S. 83.

<sup>59</sup> F-1/38.338, Auskunftsverlangen S. 31, Antwort auf das Auskunftsverlangen S. 2307.

<sup>60</sup> F-1/38.338, Auskunftsverlangen S. 571, Antwort auf das Auskunftsverlangen S. 1175.

<sup>61</sup> F-1/38.338, Auskunftsverlangen S. 1318, Antwort auf das Auskunftsverlangen S. 2567.

<sup>62</sup> F-1/38.338, Auskunftsverlangen S. 2267, Antwort auf das Auskunftsverlangen S. 3899.

<sup>63</sup> F-1/38.338, Auskunftsverlangen S. 2279, Antwort auf das Auskunftsverlangen S. 5571.

<sup>64</sup> F-1/38.338, Auskunftsverlangen Akte 20, Antwort auf das Auskunftsverlangen, Akte 20.

<sup>65</sup> Verordnung (EG) Nr. 2842/98 der Kommission vom 22. Dezember 1998 über die Anhörung in bestimmten Verfahren nach Artikel 85 und 86 EG-Vertrag (ABl. L 354 vom 30.12.1998, S. 18-21).

<sup>66</sup> Anhang 8 von Pryms Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte.

Preis von [VERTRAULICH]<sup>67</sup> und erwarb somit NIL insgesamt zu einem Preis von [VERTRAULICH]. In diesem Zusammenhang ist zu bedenken, dass Coats die Nadelmarke Milward im Wert von [VERTRAULICH]<sup>68</sup> zurückbehielt und dass Coats die Stricknadelanlagen von NIL für [VERTRAULICH] an Joh. Moritz Rump und Partner GmbH & Co. KG (die bis 1999 ein Gemeinschaftsunternehmen mit Prym bildete) verkaufte. Doch selbst, wenn man diese letztgenannten Beträge von Pryms ursprünglichem Angebot abzieht, bleibt eine Differenz von rund [VERTRAULICH] zwischen Pryms und Entacos Angebot bestehen. Unter diesen Umständen ist schwer zu verstehen, wie Coats zu der Auffassung gelangte, dass „MBO [Entaco] das beste Angebot machte“, wie in der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte angegeben wurde<sup>69</sup>.

- (54) Eine Reihe von Erklärungen belegen die Teilnahme von Entaco, Coats und Prym in der frühen Phase der Marktaufteilungsvereinbarungen, die aus einer Reihe von der Form nach bilateralen Vereinbarungen<sup>70</sup> bestanden und in der Praxis eine dreiseitige Vereinbarung zwischen Prym, Entaco und der Coats-Gruppe darstellten.
- (55) In Aufzeichnungen zu einer Zusammenkunft vom 11. Februar 1993 zwischen Prym, Coats Patons Ltd/NIL und Entaco, die am 18. Februar 1993 von Prym per Fax an Entaco gesendet wurden, heißt es: „... Hintergrund Verhältnis Coats/Prym - Prym ist für Hartkurzwaren zuständig. Er [John Griffiths von Prym] glaubte, Coats sei moralisch verpflichtet, die Lage von NI<sup>71</sup> in Ordnung zu bringen, damit das ursprüngliche Ziel, dass Coats die Herstellung von Weichkurzwaren kontrollieren und Prym Hartkurzwaren vertreiben sollte, endlich erreicht werden konnte“<sup>72</sup>.
- (56) In einem Schreiben von Victor Barley von Entaco an John Griffiths von Prym vom 10. Mai 1993 werden ausdrücklich die zugrunde liegenden Interessen und die Gründe der drei Unternehmen für die Aufteilung des europäischen Marktes sowie die ursprünglichen Vorschläge genannt: „Hauptziel von Prym ist es im Grunde, Entacos Zutritt zum Kurzwarenmarkt rückgängig zu machen oder zu neutralisieren. Zu diesem Zweck schlagen wir Folgendes vor:

1) Prym gestattet Entaco, Needle Industries und dessen Marken zu übernehmen. Dazu gehört die Firma NI<sup>73</sup> als arbeitendes Unternehmen abzüglich der Vermögenswerte,

---

<sup>67</sup> F-1/38.036 S. 811

<sup>68</sup> F-1/38.036 S. 197. Die Marke Milward wurde 1994 von Entaco auf 200 000 GBP geschätzt (Schreiben von Victor Barley).

<sup>69</sup> Absatz 3.1.7 von Coats Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte. Im englischen Original: „the MBO [Entaco] offered the best value“.

<sup>70</sup> F-1/38.036, S. 580: Liefervereinbarung zwischen Entaco und Prym Consumer von 1994; F-1/38.338 S. 6253: Kaufvereinbarung zwischen Entaco und Prym Consumer von 1994; S. 687: Liefervereinbarung zwischen Prym Consumer und der Entaco-Gruppe von 1997; S. 651: Kaufvereinbarung zwischen Prym Consumer und der Entaco-Gruppe von 1997; F-1/38.338, Akte 20: Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen J & P Coats und Entaco von 1994; F-1/38.036, S. 1741: Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen J & P Coats Ltd und der Entaco-Gruppe von 1997.

<sup>71</sup> NIL.

<sup>72</sup> F-1/38.036 S. 228. Im englischen Original: „[...] Background of the Coats/Prym relationship – Prym seem to be responsible for hard haberdashery. He [Mr John Griffiths of Prym] believed that there was a moral obligation on Coats to tidy up the present NI situation, so that the original intention of Coats controlling the manufacture of soft haberdashery and Prym being the supplier of hard haberdashery could finally be achieved.“

<sup>73</sup> NI steht vermutlich für Needle Industries Ltd.

Verbindlichkeiten und Forderungen (die von Coats verwertet würden) und die Entlassung von Beschäftigten, die von Entaco und Prym nicht gebraucht werden, durch Coats.

Entaco schließt mit Coats eine Vereinbarung über die Belieferung mit allen von ihnen benötigten Nadeln über einen bestimmten Zeitraum (etwa 5 Jahre). Während dieses Zeitraums beliefert Entaco kein anderes Unternehmen als Coats und seine Tochtergesellschaften mit der Marke Milward. Wenn Coats nach fünf Jahren beschließt, den Liefervertrag zu beenden, kann Entaco Milward als seine Hausmarke anderen Kunden anbieten. Will Coats nach Ablauf von fünf Jahren den Liefervertrag fortsetzen, so wird dieser verlängert.

2) Während der ersten fünf Jahre der Liefervereinbarung bzw. falls die Liefervereinbarung verlängert wird, führt Entaco keine andere Hausmarke ein (weder John James, English Needles noch eine andere Marke) und konzentriert sich auf die Lieferung von Eigenmarken.

3) Aufgrund der Liefervereinbarung erhält Entaco die gesamte Produktion der zuvor von NIL an Coats gelieferten Nähadeln aufrecht. Entaco weiß, dass bestimmte Abnehmer (z.B. Cucirini Cantoni Coats in Italien) sowohl Prym- als auch Milward-Waren kaufen. Aufgrund der Vereinbarung achten sowohl Prym Consumer als auch Entaco darauf, den Status quo beizubehalten. Daher sind Prozentsätze auszuarbeiten, die angeben, welche Mengen z.B. von CCC abgenommen wurden; diese Prozentsätze bleiben während der gesamten Dauer der Vereinbarung unverändert bzw. werden, falls Änderungen eintreten sollten, in irgendeiner Weise ausgeglichen.

(57) Diese Punkte, so scheint mir, würden Prym und Coats einen gewissen Schutz in Bezug auf ihre Marken gewährleisten. Außerdem können wir Prym dadurch unterstützen, dass wir die laufenden Pläne der Einführung eines größeren Sortiments von Hartkurzwaren fallen lassen und unseren Tätigkeitsbereich auf Nadeln mit Ausnahme von Sicherheitsnadeln, Stecknadeln und vierteiligen Verschlüssen beschränken<sup>74</sup>.

---

<sup>74</sup>

F-1/38.036 S. 217. Im englischen Original: "The main objective of Prym really is to remove or neutralise Entaco's entry into the haberdashery market. We would propose the following which we consider takes this objective into account:

1) That Prym allow Entaco to be the purchaser of the Needle Industries business and brands. The business consists of the NI company as a going concern, minus its property assets, debtors and creditors (which would be realised by Coats), and the removal by Coats of any surplus employees not required by Entaco and Prym.

Entaco would make an agreement with Coats to supply all their needle requirements for a period of time (let's say 5 years). During the period of the supply agreement Entaco would not supply Milward brand to any other company than Coats and its subsidiaries. If, after 5 years, Coats chose to end the supply agreement, then Entaco would be free to offer Milward as its house brand to other customers. If Coats continued with the supply agreement after 5 years, then the previously suggested arrangement would continue.

2) During the first 5 years of the supply agreement, or subsequently if the supply agreement was continued, Entaco would not introduce any other house brand – be it John James, English Needles, whatever – and would only concentrate on supplying private, own label business.

3) With the supply agreement Entaco would wish to secure and maintain all the Coats sewing needle business previously supplied by NIL. Entaco recognises that certain accounts (for example, Cucirini Cantoni Coats in Italy) buy both Prym and Milward merchandise. Under an agreement between Prym Consumer and Entaco both companies would be anxious to maintain the status quo. Therefore, percentages would be worked out to indicate what level, for example, of CCC's business each company

- (58) Die der gemeinsamen Beteiligung von Entaco/Prym/Coats zugrunde liegenden Interessen werden in einem Schreiben vom 30. Juni 1993 erläutert. John Griffiths von Prym teilte Martin Flower, CEO von Coats, in einem Schreiben mit, dass Prym und Entaco ein Angebot für den Kauf bestimmter NIL-Anlagen unterbreiten wollten, um Coats langfristig mit verpackten Handnähkeln beliefern zu können. Prym und Entaco beabsichtigten ursprünglich, zum Zweck der Übernahme von NIL ein Gemeinschaftsunternehmen zu bilden. Die Gründe hierfür waren der stetige Rückgang des Verkaufs von Handnähkeln in den westlichen Ländern und die Tatsache, dass die damaligen Produktionskapazitäten von Prym und Entaco zusammengenommen die Nachfrage in Europa und Nordamerika problemlos decken konnten. John Griffiths von Prym erklärte in diesem Schreiben: „Bisher hat Needle Industries einen Teil seines Bedarfs von Entaco bezogen, aber diese Abmachungen sind kurzfristiger Natur. Um seine eigene Stellung zu schützen, verkauft Entaco bereits unverpackte zusammen mit verpackten Nadeln in Nordamerika, und wird dies auch bald in Europa tun. Wenn das zugelassen wird, hat es nachteilige Auswirkungen auf den Absatz und die Preise von Needle Industries und Prym, und zwar insbesondere, wenn gleichzeitig andere Hartkurzwaren aus Fernost importiert werden. Ein weiterer Wettbewerber auf dem Markt für Hartkurzwaren in Europa ist das Letzte, was wir brauchen! Daher wäre es sinnvoll, wenn die drei beteiligten Unternehmen - Coats/NIL, Entaco und Prym - zusammenarbeiten um sicherzustellen, dass der europäische Markt für Nadeln nicht weiter unter selbst zugefügten Wunden leidet!“<sup>75</sup>.
- (59) Bei einer weiteren Zusammenkunft zwischen Coats, Prym und Entaco vom 6. Oktober 1993 über den eventuellen Kauf der Geschäftsbereichs Verpackung von NIL, teilte John Griffiths von Prym Coats mit, dass der ursprüngliche Plan eines Gemeinschaftsunternehmens zwischen Entaco und Prym aufgegeben worden sei zugunsten einer von Entaco gewünschten Direktinvestition von Prym in Entaco. Nach Aussage von Victor Barley sei der Grund hierfür, dass „es für den Markt annehmbarer sei, wenn Entaco nach außen hin unabhängig ist“. M. Ülgen von Coats bestätigte, „er akzeptiere diese neue Lösung vorbehaltlich zweier Punkte: 1. Entaco solle konkurrierende Erzeugnisse an Wettbewerber nicht zu günstigeren Preisen abtreten als sie Coats eingeräumt würden, und 2. Martin Flower [CEO von Coats] solle sich hiermit einverstanden erklären“<sup>76</sup>.

---

had and those percentages would be maintained throughout the length and time of the agreement and, where they varied, some form of correction would be applied.

Taking all these initial points into consideration, it seems to me that this would give Prym and Coats some protection with regard to their brands. We would further support Prym by dropping the current plans that we have to introduce wider ranges of hard haberdashery and would restrict our activities to needles, excluding safety pins, pins and four-piece fasteners.”

<sup>75</sup> F-1/38.036 S. 212. Im englischen Original: “Up to the present Needle Industries has sourced part of its requirements from Entaco, but this arrangement is of a short term nature. In order to protect its own position Entaco is already selling bulk needles in North America with packaged needles and will shortly launch those in Europe. This if allowed to proceed, can only have a detrimental effect on the sales and prices of Needle Industries and Prym particularly if accompanied by other hard haberdashery imported from the Far East. A further competitor in the hard haberdashery market in Europe is the last thing we need! It would be sensible therefore for the three parties involved – Coats/NIL, Entaco and Prym – to cooperate to ensure that the European needle market does not suffer from further self inflicted wounds!”

<sup>76</sup> F-1/38.036 S. 198. Im englischen Original: “it would be more acceptable to the market if Entaco could present a face of independence”. Mr M Ülgen of Coats confirmed that “he had no problem with this new approach, subject to two points: i) That Entaco did not sell competitive products to competition at lower prices than they gave Coats. ii) That Martin Flower [CEO of Coats] was in agreement”.

- (60) In diesem Zusammenhang ist es bemerkenswert, dass die für die gemeinsame Beteiligung von Coats, Entaco und Prym angeführten Gründe (keine „weiteren Wettbewerber“, Vermeidung „selbst zugefügter Wunden“) von den Coats-Vertretern nicht in Frage gestellt wurden. Meriç Ülgen von Coats stimmte dem Vorschlag von Victor Barley zu, dass Entaco NIL lieber allein anstatt im Rahmen eines Gemeinschaftsunternehmens Entaco/Prym übernehmen sollte, um auf dem Markt nach außen hin unabhängig zu erscheinen.

#### Hintergrund der Beteiligung von Entaco

- (61) In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte vom 5. Mai 2004 gab Entaco die folgende Erklärung zu seiner Rolle und seinen Zielen bei den Marktaufteilungsvereinbarungen ab: „Nach den meisten Kriterien war Entaco immer eine kleine Firma, ganz gewiss im Vergleich zu Coats und Prym. ... Seit seiner Gründung hat sich der Geschäftsbereich Nadeln von Entaco auf die Herstellung konzentriert. Entaco hatte zwar auch einige Abnehmer, die unmittelbar an Endverbraucher verkauften, aber diese waren insgesamt unbedeutend im Verhältnis zum Gesamtumsatz. Zwischen 1991 und 1994 hatte Entaco größere Schwierigkeiten, Marktanteile zu erobern, was vor allem auf zu wenig Verkaufspersonal, zu wenig bekannte Marken, seine begrenztes Produktsortiment und die etablierte Marktbeherrschung von Coats und Prym zurückzuführen war. Für einen neuen Marktteilnehmer ist es schwierig, sich auf dem Markt für Nadeln zu etablieren, da die Vertriebskanäle unter der effektiven Kontrolle von Coats und Prym stehen. Zum Zeitpunkt der Übernahme der Verpackungsanlagen im Jahr 1994 war es klar, dass die einzige Möglichkeit, auf dem Markt zu überleben, für Entaco darin bestand, sich den seit langem bestehenden ‚Partnerschaftsvereinbarungen‘ zwischen Prym und Coats anzuschließen“<sup>77</sup>.
- (62) Entacos Feststellung, dass auf dem Markt für Nadeln die Vertriebskanäle unter der effektiven Kontrolle von Coats und Prym ständen, bezieht sich auf eine seit langem bestehende Beziehung zwischen Coats und Prym, die zu umfassenden Vereinbarungen über den Vertrieb von Kurzwaren in der gesamten Europäischen Union führte, beispielsweise zur Grundsatzvereinbarung von 1975, zur Kooperationsvereinbarung von 1995 und zur Hauptvereinbarung von 1997 zwischen Coats und Prym sowie ihren verschiedenen Tochterunternehmen. In der Tat vereinbarten Coats und Prym 1975, im Bereich des Verkaufs und Vertriebs in zahlreichen Ländern weltweit im Wege gemeinsamer Handelsgesellschaften oder je nach ihrer Marktstärke in dem jeweiligen Land durch den Alleinvertrieb für die Produkte des jeweils anderen Unternehmens zusammenzuarbeiten. Die Grundsatzvereinbarung vom 16./17. November 1975 enthielt Marktaufteilungsklauseln, insbesondere eine Verpflichtung Pryms in Italien

---

<sup>77</sup> F-1/38.036, S. 10102-10103. Im englischen Original: „Entaco has always been a small company by most standards, and certainly by comparison with Coats and Prym. [...] Since its formation the needles business of Entaco has centred on the manufacture of goods. Although Entaco has had some direct sales accounts to the end user on average they have been insignificant in relation to its total business. There were major difficulties for Entaco in gaining market share between 1991 and 1994 the main obstacles being the lack of sales force, the lack of known brands, its limited product range and the established market dominance of Coats and Prym. Entaco would point out that it is difficult for a new market entrant to establish itself in the market for needles as the distribution channels are under the effective control of Coats and Prym. By the time of the acquisition of the packaging business in 1994 it was clear that the only way that Entaco could survive in the market was to join in the long standing ‘partnership’ arrangements between Prym and Coats.”

“keine Reißverschlüsse auf den Markt zu bringen”, obgleich Coats im Markt für Reißverschlüsse Wettbewerber von Prym war<sup>78</sup>. Schon in einem Schreiben von Coats an Needles Industries vom 10. April 1977 wird auf eine Vereinbarung zwischen Coats und Prym sowie auf einen NIL/Prym Marketingausschuss Bezug genommen, der sicherstellte „dass die Geschäfte nach dem Geist und Buchstaben der Coats/Prym-Vereinbarung ausgeführt werden“. In dem Schreiben heißt es weiter „Der Grundsatz, den Sie (NIL) im Auge behalten sollten, ist, dass Prym als Partner und nicht als befreundeter Rivale zu betrachten ist. Sollten nennenswerte Meinungsverschiedenheiten und Ungewissheit in Bezug auf die Anwendung der Coats/Prym-Vereinbarung auf bestimmte Märkte oder Probleme auftreten, so wenden Sie sich stets an den Market Manager in Glasgow [Coats]“<sup>79</sup>. In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte vom 28. Mai 2004 legte Prym der Kommission weitere Nachweise dafür vor, [VERTRAULICH].

- (63) [VERTRAULICH] in der festgelegt wurde, „bestehende Abmachungen fortzusetzen ... und, wo immer möglich, diese auf weitere Märkte auszudehnen.“ Sie vereinbarten ferner, dass „im Fall, dass ein Unternehmen von dem anderen Unternehmen hergestellte oder bezogene Produkte benötigt, ... um sie auf einem der Märkte abzusetzen ..., der Bereitstellung dieser Produkte höchste Priorität eingeräumt wird ...“<sup>80</sup>.
- (64) [VERTRAULICH] David Gilliver von Coats Folgendes erklärte “Es ist die Vertriebsstrategie von Coats Craft in Europa, wo immer möglich mit führenden Lieferanten von Markenprodukten wie Prym zusammenzuarbeiten und keine eigenen Marken herauszubringen. Kommt es zu einer Partnerschaftvereinbarung, zieht Coats eigene Marken zurück”<sup>81</sup>. Diese Erklärung zeigt, dass Coats und Prym auch nach 1995 eine Marktaufteilungsstrategie verfolgten und auf Wettbewerb verzichteten. [VERTRAULICH] zeitlich unbegrenzte [VERTRAULICH] „mit dem gemeinsamen Ziel, wesentliche Anteile auf ihren Märkten zu erlangen, aufrechtzuerhalten und diese Märkte und Marktanteile zu vergrößern“. Diese Reihe von Vereinbarungen zwischen Coats und Prym und die verschiedenen Kartelle oder in den Vereinbarungen enthaltenen rechtswidrigen Klauseln sind nicht Teil der Beschwerdepunkte der Kommission. Sie zeigen aber, wie lange Zeit die Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen schon anhält.

---

<sup>78</sup> F-1/38.036 S. 425.

<sup>79</sup> F-1/38.036 S. 412. Die Produkte, um die es in diesem Fax geht, sind ein Hartkurzwarensortiment von Milward, Nadeln für private Nähmaschinen, Strick- und Häkelnadeln. Im englischen Original: „that transactions were conducted within the spirit as well as the letter of the Coats/Prym Agreement“ [ ...] The “basic principle you [NIL] should bear in mind is that Prym are to be regarded as partners and not as friendly rivals. [...] In the event of any significant disagreement or any uncertainty as to the application of the Coats/Prym Agreement to specific markets or to specific problems, you should always consult the appropriate Market Manager in Glasgow [Coats].”

<sup>80</sup> F-1/38.036 S. 1824. Im englischen Original: „to continue existing arrangements [...] and wherever possible to expand these to additional markets. [...] wherever and whenever one of the parties requires products manufactured or sourced by the other [...] for distribution in any market [...] then the highest priority will be given to obtaining such products from the other party [...]“.

<sup>81</sup> F-1/38.036, S. 1725-1729 (KO 9). Im englischen Original: “Coats Craft distribution strategy in Europe is to cooperate wherever possible with leading suppliers of branded products such as Prym and not to introduce own brands. If a partnership arrangement is implemented then Coats would withdraw existing own brands”

## Hintergrund der Beteiligung von Coats

- (65) Die Rolle von Coats in den frühen Phasen der Marktaufteilung, die von der Kommission als Zuwiderhandlung angesehen wird, ist deutlich einem Fax<sup>82</sup> von Meric Ülgen von Coats an John Griffiths von Prym vom 11. August 1994 zu entnehmen, das für Martin Flower, CEO von Coats, kopiert wurde. Es nimmt Bezug auf eine Marktaufteilungsvereinbarung zwischen Prym und Entaco, die Kernübereinkunft, die im Juni 1994 unterzeichnet wurde und am 10. September 1994 in Kraft trat. In dem Fax heißt es: „Vielen Dank für die Zusendung einer Kopie der Kernübereinkunft zwischen Prym und Entaco mit Fax vom 25. Juli 1994. Insgesamt betrachtet haben wir keine Einwände mit Ausnahme von Absatz a) von Pryms Seite der Vereinbarung, dem zufolge Entaco mit Pryms Tochterunternehmen Newey Group Plc und Tochterunternehmen zusammenarbeiten kann, um Newey als wichtigere Nadelmarke im VK zu entwickeln. Victor [Barley von Entaco] hat in seinen Verhandlungen mit Olli Lauren [Coats] sehr deutlich gemacht, dass er von Coats einen möglichst sicheren Schutz vor Milward-Nadeln benötigt. Olli Lauren stimmte dem zu und erklärte, Entaco solle dafür nicht an Coats Einzel- oder Großhändler herantreten und insbesondere keine besseren Preise anbieten. Eine solche Maßnahme würde Coats Selbstbeschränkung auf dem Markt zugunsten von Entaco gefährden. Bitte beachten Sie Absatz 1.2 des Entwurfs der Liefervereinbarung mit Victor. Ich war etwas überrascht als ich den genannten Absatz in Ihrer Kernübereinkunft mit Entaco las. Wir können eine solche Klausel nicht akzeptieren und bitten als Vorbedingung für die geplanten Verkaufsabsprachen, sie zu entfernen. Wir schlagen vor, die Unterzeichnung dreiseitig vorzunehmen, so dass Prym, Entaco und Coats anwesend sind und Ende August gemeinsam sowohl dem Kaufvertrag als auch der Kernübereinkunft zustimmen. Können wir dies bitte bei unserem Treffen in London am 29. August eingehender miteinander besprechen?“<sup>83</sup>.
- (66) Olli Lauren von Coats Patons Crafts (seinerzeit zur Gruppe Coats Viyella gehörend) erklärte in einem Fax vom 30. August 1994 an V. Barley in Bezug auf eine eventuelle Entwicklung der "Newey"-Marke von Prym zu einer bedeutenderen Nähadel-Marke: „Coats ist mit dieser Klausel nicht zufrieden und ist der Auffassung, dass sie gegen den Geist der Verhandlungen verstößt. Wenn Coats verpflichtet wird, seine gesamten Nähadeln von Entaco zu beziehen, ist es nicht fair und ethisch korrekt, offensiv ein Konkurrenzprodukt für die Marke Milward zu entwickeln. Unserer Meinung nach kann uns nicht vorgeworfen werden, dass wir die erörterten Mengen nicht abnehmen,

---

<sup>82</sup> F-1/38.036, S. 180-181.

<sup>83</sup> F-1/38.036, S. 180-181 (RMR 31). Im englischen Original: “Thank you for sending me a copy of the Heads of Agreement between Prym and Entaco under cover of your fax dated 25 July 1994. Overall we have no objection, excepting only paragraph (a) of Prym’s side of the agreement which allows Entaco to work with Prym’s subsidiary company, the Newey Group Plc & subsidiaries, and to develop “Newey” as a more significant needle brand in the UK. Victor [Barley of Entaco] strongly stated in his negotiations with Olli Lauren [Coats] that he needs as secure an offtake of Milwards needles from Coats as possible. In agreeing to this Olli Lauren stated that, in return, Entaco should not approach Coats’ retail or wholesale customers and especially not to offer better prices. Either of these actions would jeopardise Coats offtake from Entaco. Please refer to para 1.2 of the draft basis of supply agreement with Victor. I was therefore somewhat surprised when I read the aforementioned paragraph in your Heads of Agreement with Entaco. I do not believe we can accept such a clause and ask that it be removed as a condition of the sale proceeding as planned. We suggest that a tripartite signing should take place at which Prym, Entaco and Coats are present and jointly agree to both the sale contract and the Heads of Agreement by the end of August. Please may we discuss this with you in more detail when we meet in London on 29 August.”

falls Newey Milward Kunden streitig macht. Wir hatten die Dinge so aufgefasst, dass Sie davon Abstand nehmen würden, Produkte zu entwickeln, die Milward während der Laufzeit der Liefervereinbarung schaden. Wir beabsichtigen, mit Entaco langfristige und reibungslose Beziehungen zu entwickeln. Wenn Entaco direkt oder indirekt mit Coats in Wettbewerb tritt, wird dies die ungetrübten Beziehungen nicht fördern. Ich verstehe, dass Sie ihre Stellung für die Zeit nach der Liefervereinbarung festigen möchten, jedoch wird uns Ihre Verlagerung von uns auf andere Marken unter Umständen zwingen, in einer Weise zu handeln, die keiner der Beteiligten wünscht<sup>84</sup>.

- (67) Aus diesen beiden Dokumenten geht eindeutig hervor, dass Coats beim Entwurf der Kernübereinkunft intervenierte, indem es Entaco und Prym einerseits mit der Nichtumsetzung der Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen Entaco und Coats und andererseits mit der Nichtumsetzung des Verkaufs der restlichen Endfertigungs- und Verpackungsanlagen von NIL bedrohte.
- (68) Coats wendete in der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte ein, es sei nicht an den Verhandlungen über die Kernübereinkunft beteiligt gewesen und habe sie nicht unterzeichnet. Die Unterzeichnung der Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen Coats und Entaco sei keine Vorbedingung für das Inkrafttreten der Kernübereinkunft gewesen, so Coats, und die Tatsache, dass Coats die Kernübereinkunft am 25. Juli 1994 zugesandt wurde, mache das Unternehmen nicht zu einer Vertragspartei der Kernübereinkunft.
- (69) Der Kommission ist dagegen bekannt, dass Coats bereits am 16. Juni 1994 über den Inhalt der Kernübereinkunft informiert wurde. In einem Schreiben vom 16. Juni 1994 von John Griffiths von Prym an Victor Barley von Entaco heißt es: “Ich [John Griffiths] habe mit Martin Flower [CEO von Coats] gesprochen, ihn über die Lage informiert und aufgefordert, seine Leute in Bewegung zu setzen<sup>85</sup>. Diesem Schreiben zufolge wurde die Kernübereinkunft am 16. Juni oder kurz zuvor unterzeichnet („Wie versprochen sende ich ein unterschriebenes Exemplar der Kernübereinkunft für Ihre Akten zurück“)<sup>86</sup>. Dies (sowie die oben erwähnten Faxe vom 11. und 30. August 1994) beweist, dass Coats zum Zeitpunkt der Unterzeichnung der Kernübereinkunft genau informiert war und dass bestimmte Maßnahmen von ihm verlangt und folglich von Prym zumindest erwartet wurden.

---

<sup>84</sup> F-1/38.036 S. 177. Im englischen Original: “Coats is not happy about this clause and finds it to be against the spirit of the negotiations. If Coats is to commit to purchasing all its sewing needles from Entaco it is not fair or ethically correct to proactively develop a competitor to the Milward brand. We feel that we cannot be held responsible for not purchasing volumes as discussed should Newey take accounts away from Milward. It was our understanding that you would refrain from developing business that would hurt Milward during the period of supply agreement. It is our intention to develop a long term and smooth relationship with Entaco. If Entaco is to develop either itself directly or indirectly as a competitor to Coats this will not promote a seamless relationship. I do understand that you wish to secure your position once the supply agreement elapses but transferring business from us to other brands may force us to act in a manner that neither party wants.”

<sup>85</sup> F-1/38.036 S. 340. Im englischen Original: “I [Mr John Griffiths] have spoken to Martin Flower [Coats CEO] and advised him of the situation and have requested that he sets his people in motion”.

<sup>86</sup> F-1/38.036, S. 340 (RMR 66). Im englischen Original: “As promised I am now returning a signed copy of the Heads of Agreement for your records”.

- (70) Coats war demnach nicht nur zum Zeitpunkt der Unterzeichnung der Kernübereinkunft informiert, sondern – was von größerer Bedeutung ist – drei Monate vor Inkrafttreten der Übereinkunft. Allerdings musste Coats die Kernübereinkunft nicht unbedingt, wie ursprünglich von Meric Ülgen vorgeschlagen, unterzeichnen, da die Unterzeichnung der Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen J & P Coats und Entaco letztendlich denselben Effekt hatte. Im Gegensatz zu den Ausführungen von Coats war die Unterzeichnung der Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen J & P Coats und Entaco eine Voraussetzung für die Kernübereinkunft, da einander bedingende Klauseln in den verschiedenen Vereinbarungen gewährleisteten, dass die Unterzeichnung der Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen J & P Coats und Entaco bewirkte, dass die “Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des ausgegebenen Gesellschaftskapitals von Entaco Ltd und über künftige Beziehungen zwischen den Gesellschaftern“ zwischen Prym Consumer und Entaco in Kraft trat, die ihrerseits bewirkte, dass die Kernübereinkunft zwischen Prym und Entaco wirksam wurde.
- (71) Folgende Klausel bewirkte, dass die “Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des ausgegebenen Gesellschaftskapitals von Entaco Ltd und über künftige Beziehungen zwischen den Gesellschaftern“ zwischen Prym Consumer und Entaco an die Bedingung der Unterzeichnung der Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen Coats und Entaco geknüpft war:
- „2. Bedingungen
- 2.1. „Die Geltung dieser Vereinbarung ist an die Bedingung geknüpft, dass die Coats Viyella-Vereinbarung [Liefer- und Kaufvereinbarung] und die anderen Vereinbarungen ausgeführt werden“<sup>87</sup>.
- (72) Diese Bedingung und die Tatsache, dass die Kernübereinkunft nicht im Juni 1994, sondern am 10. September 1994 in Kraft trat, erklärt die Bemerkung von Meric Ülgen über eine dreiseitige Unterzeichnung am 11. August 1994. Er bezog sich auf die Tatsache, dass die Unterzeichnung der Kernübereinkunft von der Unterzeichnung der Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen J & P Coats und Entaco am 10. September 1994 abhing und diese wiederum von der Unterzeichnung der “Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des ausgegebenen Gesellschaftskapitals von Entaco Ltd und über künftige Beziehungen zwischen den Gesellschaftern“ am 10. September 1994. Wie nachstehend erläutert wird, bildete die Unterzeichnung der Vertriebs- und Kaufvereinbarungen zwischen Prym Consumer und Entaco, die ebenfalls am 10. September 1994 unterschrieben wurde, eine weitere Vorbedingung, da die Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen J & P Coats und Entaco und die Vertriebs- und Kaufvereinbarung zwischen Prym Consumer und Entaco einander bedingende Klauseln enthielten. Daher hatte Coats im August 1994 sicher triftige Gründe dafür, die dreiseitige Unterzeichnung der Kernübereinkunft in Erwägung zu ziehen.
- (73) Es ging zweifellos darum zu verhindern, dass Entaco ein aggressiver Wettbewerber wurde; die Veräußerung von NIL durch Coats sollte sicherzustellen, dass kein weiterer Wettbewerb entstand.

---

<sup>87</sup> F-1/38.036, S. 146. Im englischen Original: “2 Conditionality  
2.1. This Agreement shall be conditional upon the completion of the Coats Viyella [Supply and Purchase Agreement] Agreement and the Other Agreements”.

## F.2. Zusammenkünfte und Vereinbarungen

- (74) Nachstehend wird ein Überblick über die Zusammenkünfte der Unternehmen und die von Entaco, Prym, Coats (und vor 1991 Needle Industries) und ihre jeweiligen Tochterunternehmen unterzeichneten Vereinbarungen gegeben.
- (75) Die Kommission hat festgestellt, dass zwischen Juni 1994 (die Kernübereinkunft wurde im Juni unterzeichnet, trat aber erst am 10. September 1994 in Kraft) und Dezember 1999 Vereinbarungen zwischen den größten europäischen Unternehmen der Nadelbranche, d.h. Entaco, Coats<sup>88</sup> und Prym Consumer bestanden, die praktisch eine dreiseitige Vereinbarung darstellten. Diese bewirkte eine Aufteilung der sachlichen (Segmentierung des europäischen Marktes für Hartkurzwaren) und räumlichen (Segmentierung des europäischen Marktes für Nadeln) Märkte bzw. trug zu deren Aufteilung bei.

### Zusammenkünfte

- (76) Nach den von der Kommission während der Nachprüfungen aufgefundenen Unterlagen fanden zwischen Januar 1993 und November 2001 insgesamt fünf dreiseitige Zusammenkünfte zwischen Entaco, Prym und Coats, 23 bilaterale Zusammenkünfte zwischen Prym und Coats sowie 29 bilaterale Zusammenkünfte zwischen Entaco und Prym statt. NIL nahm lediglich an einem Treffen mit Entaco, Prym und Coats teil, bevor es vollständig von Entaco übernommen wurde. Coats nahm hauptsächlich vor Unterzeichnung und Inkrafttreten der am 10. September 1994 unterzeichneten und 1997 verlängerten Vereinbarungen an dreiseitigen Treffen teil.
- (77) In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte führt Coats aus, die Kommission behaupte, das Unternehmen habe zwischen 1995 und 2001 an dreiseitigen Zusammenkünften teilgenommen. Die Mitteilung der Beschwerdepunkte enthielt jedoch lediglich eine Tabelle, in der für sämtliche Treffen zwischen 1993 und 2001 angegeben war, welche Unternehmen jeweils teilgenommen hatten. Coats nahm 1993 und 1994 an einigen vorbereitenden Treffen teil, bei denen die dreiseitige Vereinbarung entworfen wurde und korrespondierte mit Prym und Entaco per Brief und Fax<sup>89</sup>. Nach dem 10. September 1994 bzw. 10. September 1997, d.h. sobald die Kernübereinkunft zwischen Prym und Entaco, die Liefer- und Kaufvereinbarungen zwischen Coats und Entaco und die Vertriebs- und Kaufvereinbarungen zwischen Prym und Entaco in Kraft waren, erforderte das System mit seinen einander bedingenden Klauseln nicht mehr die Teilnahme von Coats an den Zusammenkünften, die die tägliche Umsetzung der Marktaufteilungsvereinbarungen zwischen Prym und Entaco betrafen.
- (78) In Tabelle 2 sind die einzelnen Teilnehmer der Treffen aufgeführt. Ihr ist zu entnehmen, dass die häufigsten und regelmäßigsten Teilnehmer Prym und Entaco waren, dass Coats aber auch bei zwei Treffen anwesend war, bei denen die Zuwiderhandlungen deutlich und im Detail behandelt wurden.

---

<sup>88</sup> Die Vereinbarungen wurden förmlich von J & P Coats unterzeichnet, einer Holding- und Finanzgesellschaft, die sich im hundertprozentigen Eigentum von Coats plc befindet. Als Vertreter wird in den Vertriebs-, Liefer- und Kaufvereinbarungen von 1994 und 1997 allerdings Coats plc genannt.

<sup>89</sup> F-1/38.036 S. 177

**Tabelle 2**

| <b>Datum</b>  | <b>Prym/Prym Consumer</b> | <b>Entaco</b> | <b>Coats</b> | <b>Zu widerhandlungen<br/>Marktaufteilung (MA)</b> |
|---------------|---------------------------|---------------|--------------|--|
| 07.01.1993    | X                         | X             |              | X (MA)   |
| 11.02.1993    | X                         | X             | X und NIL    | X (MA)   |
| 17.06.1993    | X                         | X             | X            |  |
| 11.08.1993    | X                         | X             | X            | X (MA)   |
| 24.08.1993    | X                         | X             |              |  |
| 06.10.1993    | X                         | X             | X            |  |
| 20.07.1994    | X                         | X             |              | X (MA)   |
| 21.12.1994    | X                         | X             |              | X (MA)   |
| 14.03.1995    | X                         | X             |              | X (MA)   |
| 11.06.1995    | X                         |               | X            |  |
| 21.09.1995    | X                         | X             |              |  |
| 06.10.1995    | X                         | X             | X            |  |
| 04.1996       | X                         | X             |              |  |
| 18.04.1996    | X                         | X             |              |  |
| 02.05.1996*   | X                         | X             |              | X (MA)   |
| 11.06.1996    | X                         |               | X            |  |
| 18.04.1997    | X                         | X             |              | X (MA)   |
| 29.04.1997    | X                         |               | X            |  |
| 04.06.1997    | X                         | X             |              |  |
| 27.08.1997    | X                         | X             |              | X (MA)   |
| 09.09.1997    | X                         | X             |              | X (MA)   |
| 28.10.1997    | X                         | X             |              | X (MA)   |
| 18.03.1998    | X                         | X             |              | X (MA)   |
| 27-28.03.1998 | X                         | X             |              | X (MA)   |
| 04.06.1998    | X                         | X             |              | X (MA)   |
| 15.07.1998    | X                         |               | X            |  |
| 25.08.1998    | X                         | X             |              | X (MA)   |
| 24.11.1998    | X                         |               | X            |  |
| 14.04.1999    | X                         | X             |              | X (MA)   |
| 21.10.1999    | X                         | X             |              |  |
| 29.11.1999    | X                         |               | X            |  |
| 30.11.1999    | X                         | X             |              |  |
| 18.01.2000    | X                         |               | X            |  |
| 21.02.2000    | X (Newev)                 | X             |              |  |
| 10.07.2000    | X                         |               | X            |  |
| 14.07.2000    | X                         | X             |              |  |
| 07.08.2000    | X                         |               | X            |  |

|              |   |   |   |                          |
|--------------|---|---|---|--------------------------|
| 29.08.2000   | X |   | X |                          |
| 4/5.09.2000  | X |   | X |                          |
| 06.09.2000   | X |   | X |                          |
| 18.09.2000   | X |   | X |                          |
| 23.11.2000   | X |   | X |                          |
| 19.01.2001   | X |   | X |                          |
| 22.01.2001   | X |   | X |                          |
| 06.02.2001   | X |   | X |                          |
| 07.02.2001   | X |   |   |                          |
| 03.2001      | X |   | X |                          |
| 19.01.2001   | X |   | X | <b>Hauptvereinbarung</b> |
| 26.04.2001   | X | X |   |                          |
| 07.11.2001   | X |   | X |                          |
| 07.11.2001   | X |   | X |                          |
| 08.11.2001   | X |   | X |                          |
| 11.07. Jahr? | X |   | X |                          |

\*Ab 2.5.1996 finden die Zusammenkünfte zwischen Entaco und Prym jedes Jahr einmal in Stolberg, einmal in Brüssel und einmal in Studley statt<sup>90</sup>.

X: Unternehmen nahm an der Zusammenkunft teil.

(Newey): Unternehmen war eingeladen aber entschuldigt.

(79) Teilnehmer der oben genannten Zusammenkünfte für die Unternehmen waren

- Prym: Axel Prym, John Griffiths, L. Griesmeyer und Dr. Nölle
- Entaco: Victor Barley und M. Ellis
- Coats/NIL: Victor Barley<sup>91</sup>, T. Waites und G. Wright.

#### Vereinbarungen

(80) Die nachstehend aufgeführten rechtswidrigen Vereinbarungen wurden von folgenden Unternehmen geschlossen:

#### Prym und Entaco

- Kernübereinkunft vom 16. Juni 1994 (Unterzeichnung) / 10. September 1994 (Inkrafttreten)

#### Prym Consumer mit seinen Tochterunternehmen und Entaco

<sup>90</sup> F-1/38.036 S. 302.

<sup>91</sup> F-1/38.338, S. 84. Victor Barley war Managing Director von Needle Industries 1986-91, Managing Director von Entaco 1991-97 und Non-Executive Chairman von Entaco von 1997 bis April 2003.

- Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des ausgegebenen Gesellschaftskapitals von Entaco Limited und über künftige Beziehungen zwischen den Gesellschaftern (10. September 1994)
- Vereinbarung über den Verkauf von 11 222 Stammaktien von Entaco Limited (13. März 1997)

#### Prym Consumer und Entaco

- Vertriebsvereinbarungen (10. September 1994 / 1. April 1997)
- Kaufvereinbarungen (10. September 1994 / 1. April 1997)

#### Coats und Entaco

- Vereinbarung über den Ver- und Ankauf bestimmter Geschäftsteile von Needle Industries Limited (2. Mai 1991)

#### J & P Coats und Entaco

- Vereinbarung über den Ver- und Ankauf eines Geschäftsteils (10. September 1994)
- Liefer- und Kaufvereinbarungen (10. September 1994 / 10. September 1997)

1. Bilaterale Vereinbarungen zwischen Entaco und Prym (einschließlich Tochterunternehmen)

#### Kernübereinkunft

- (81) Die im Juni 1994 unterzeichnete und am 10. September 1994 in Kraft getretene Kernübereinkunft zwischen Entaco und Prym<sup>92</sup> betraf die Übernahme des Geschäftsbereichs Endherstellung und Verpackung von NIL, das zuvor im Eigentum von Coats, damals Coats Viyella plc war, und wurde am Tag dieser Übernahme wirksam<sup>93</sup>. Die Vereinbarung sollte, so steht es im einleitenden Teil, so lange wirksam bleiben wie Prym im Besitz von mindestens 10,1% der Stammaktien von Entaco blieb<sup>94</sup>.
- (82) Im Rahmen dieser Vereinbarung verpflichtete sich Prym, Entaco bei der Entwicklung als Hersteller von Spezialnadeln zu unterstützen. Prym erklärte sich damit einverstanden, dass Entaco mit Pryms Tochterunternehmen Newey Group plc und dessen Tochterunternehmen zusammenarbeitete, um „Newey“ zu einer bedeutenderen Nadelmarke zu machen „mit dem Ziel, das Geschäft mit Nähadeln im VK und in der

---

<sup>92</sup> F-1/38.036 S. 539. S. 163 und S. 340 ist zu entnehmen, dass sie im Juni 1994 von John Griffiths unterzeichnet wurde.

<sup>93</sup> 10. September 1994

<sup>94</sup> Prym Consumer erwarb im Namen seines Tochterunternehmens Newey am 10. September 1994 10,1% des Gesellschaftskapitals von Entaco, und veräußerte dieses am 13. März 1997.

Republik Irland auszubauen“ Prym gab seiner US-amerikanischen Tochtergesellschaft Prym-Dritz Inc Anweisungen, seinen gesamten Bedarf an Nähnadeln bei Entaco zu decken. Prym verpflichtete sich, Entaco seinen Bedarf an Nähnadeln der Marke Newey Turquoise für Frankreich, seinen gesamten Jahresbedarf an Crewelnadeln und Perl- und sonstige Spezialnadeln abzunehmen<sup>95</sup>.

- (83) Im Gegenzug, so die Vereinbarung, „ist Entaco verpflichtet, Prym bei der Entwicklung und Ausdehnung des europäischen Nadelmarktes für Erzeugnisse der Marke Prym zu unterstützen und ...

Entaco sagt im Rahmen der Vereinbarung zu „a) während der Laufzeit der Vereinbarung seine Herstellungs- und Vertriebstätigkeiten in der Kurzwarenbranche auf Nadeln zu begrenzen, und ohne vorherige Zustimmung von Prym seine Tätigkeiten nicht auf Steck-, Sicherheitsnadeln, vierteilige Verschlüsse, Stricknadeln und sonstige Kurzwaren auszudehnen“<sup>96</sup> und „b) Prym als ausschließlichen Vertriebshändler für alle verpackten Handnähnadeln außer den Coats-Marken in Europa mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs und der Republik Irland zu benennen“<sup>97</sup>.

- (84) Die „Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des ausgegebenen Gesellschaftskapitals von Entaco Ltd und über künftige Beziehungen zwischen den Gesellschaftern“ enthält folgende Klausel<sup>98</sup>:

## „2. Bedingungen

2.1. Diese Vereinbarung tritt in Kraft, wenn die Coats Viyella-Vereinbarung und die anderen Vereinbarungen ausgeführt sind“.

In Klausel 1.1 der gleichen Vereinbarung wird die Coats Viyella-Vereinbarung wie folgt definiert:

“Die Vereinbarung zwischen 1. J & P Coats Limited, 2. Patons & Baldwin Limited und 3. dem Unternehmen [Entaco] über die Übernahme des Geschäftsteils Nadeln und aller zugehörigen Angelegenheiten und Vereinbarungen (einschließlich der Liefervereinbarungen, jedoch nicht auf sie begrenzt [die Liefer- und Kaufvereinbarung vom 10. September 1994]) durch das Unternehmen“.

Die „anderen Vereinbarungen“ werden definiert als „die Vertriebs- und Kaufvereinbarung vom heutigen Tag [10. September 1994] zwischen 1. dem

---

<sup>95</sup> F-1/38.036 S. 539. Siehe Einleitung der Kernübereinkunft vom Juni 1994 zwischen William Prym GmbH & Co. KG und Entaco Limited.

<sup>96</sup> F-1/38.036 S. 540, Buchstabe a). Im englischen Original: “Entaco is committed to support Prym in developing and expanding the European Haberdashery market for Prym branded products and [...] Entaco agrees: a) during the period of the agreement, to restrict its manufacturing and distribution activities in the haberdashery sector to needles only, and not to widen its activities to include pins, safety pins, four-piece fasteners, knitting pins, or any other haberdashery product without the prior agreement of Prym”.

<sup>97</sup> F-1/38.036 S. 540, Buchstabe b). Im englischen Original: “b) to appoint Prym as its exclusive distributor for all packaged hand sewing needles, other than Coats brands in Europe with the exception of the UK and Republic of Ireland”.

<sup>98</sup> F-1/38.036 S. 546.

Unternehmen [Entaco] und 2. dem Käufer [Newey, Tochtergesellschaft von Prym Consumer]“.

- (85) Diese Klauseln bewirken, dass die Unterzeichnung der Coats Viyella-Vereinbarungen (einschließlich der Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen Entaco und Coats und dem Verkauf von NIL an Entaco) zwischen Entaco und Coats und die Vertriebs- und Kaufvereinbarung zwischen Entaco und Prym die Voraussetzung bildeten für das Inkrafttreten der Kernübereinkunft, da sie die Voraussetzung bildete für den Kauf von Entacos Aktien durch Prym, was seinerseits die Voraussetzung bildete für das Inkrafttreten der Kernübereinkunft.
- (86) In einem Fax vom 4. August 1994 des Entaco-Anwalts Eversheds an Dr. Nölle von Prym werden drei Vereinbarungen zwischen Entaco, Prym und Coats genannt: die Vereinbarung über den Kauf von 10,1% des Gesellschaftskapitals und die Vertriebsvereinbarung zwischen Entaco und Prym sowie die Liefer- (und Kauf-) Vereinbarung zwischen Coats und Entaco. Außerdem wird festgestellt, dass es sich bei diesen Vereinbarungen um die Umsetzung der geschäftlichen Grundsätze der Kernübereinkunft in rechtlich relevante Dokumente handelt<sup>99</sup>.
- (87) Prym räumt in der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte eine Konditionalitätsverknüpfung zwischen der Kernübereinkunft und der „Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des ausgegebenen Gesellschaftskapitals von Entaco Limited und über künftige Beziehungen zwischen den Gesellschaftern“ ein. Nach Auffassung von Prym war die Kernübereinkunft an die 10,1%ige Beteiligung von Prym oder einer Tochtergesellschaft von Prym an Entaco gebunden; deshalb endete sie, so Prym, mit dem Verkauf der Beteiligung von Prym Consumer an Entaco in Höhe von 10,1% an Entaco Group Limited im März 1997.

Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des ausgegebenen Gesellschaftskapitals von Entaco Limited und über künftige Beziehungen zwischen den Gesellschaftern<sup>100</sup>

- (88) Im Wege dieser Vereinbarung erwarb Prym Consumer 10% des ausgegebenen Gesellschaftskapitals von Entaco von 3i Group plc; diese 10% waren zwischen September 1994 und März 1997 Eigentum von Prym Consumers Tochterunternehmen Newey Group plc<sup>101</sup>.

Vereinbarung über den Verkauf von 11 222 Stammaktien von Entaco Limited<sup>102</sup>

- (89) Im Wege dieser Vereinbarung über den Verkauf von Stammaktien vom 13. März 1997 zwischen Newey Group (einer Tochtergesellschaft von Prym), Entaco Group und Prym Consumer verpflichtete sich Newey, Entaco unter der Voraussetzung

---

<sup>99</sup> F-1/38.036 S. 164. Wörtlich heißt es: "Offensichtlich hat die Umsetzung der geschäftlichen Grundsätze in Juristensprache zur Erstellung von Dokumenten geführt, die etwas dicker sind als die Kernübereinkunft, aber wir haben versucht, die zugrunde liegenden Absichten so genau wie möglich wiederzugeben." Im englischen Original: "Obviously, the translation of commercial principles into legalese has resulted in documents somewhat thicker than the Heads of Agreement, but we have tried to reflect the underlying intentions of the parties as accurately as possible".

<sup>100</sup> F-1/38.036 S. 542.

<sup>101</sup> F-1/38.338, S. 5786 Struktur der Prym-Gruppe.

<sup>102</sup> F-1/38.036 S. 641.

Stammaktien zu verkaufen, dass die Vertriebs- und Kaufvereinbarungen zwischen Entaco und Prym Consumer für fünf Jahre ab 1. April 1997 verlängert würden<sup>103</sup>.

(90) In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärte Prym, dass mit dem Verkauf seiner Beteiligung von 10,1% an Entaco die Kernübereinkunft und somit die Vereinbarung über die Aufteilung des Produktmarktes zwischen Entaco und Prym beendet gewesen sei. Dagegen weist die Kommission darauf hin, dass in Klausel 7 der Vereinbarung über den Verkauf der 11 222 Stammaktien von Entaco Limited vom 13. März 1997 der Grundsatz geheimer Absprachen zwischen Prym und Entaco ebenso enthalten ist wie in der Kernübereinkunft von 1994.

(91) “7. VERPFLICHTUNGEN

7.1 Der Käufer [Entaco] verpflichtet sich Prym gegenüber, Prym bei der Entwicklung und Ausdehnung des europäischen Nadelmarktes für Erzeugnisse der Marke "Prym" zu unterstützen.

7.2 Der Verkäufer [Prym Consumer] verpflichtet sich dem Käufer gegenüber:

7.2.1 dem Käufer gegenüber eine positive Einstellung an den Tag zu legen und ihn bei seiner Entwicklung als Hersteller von Spezialnadeln zu unterstützen; ...<sup>104</sup>

Paragraph 7 enthält Elemente geheimer Absprachen zwischen Prym Consumer und Entaco, die eine Fortsetzung der Aufteilung des Produktmarkts darstellen, wie sie ursprünglich in der Kernübereinkunft vorgesehen war; allerdings bezieht sich diese Vereinbarung auf den Markt für Nadeln, während die Kernübereinkunft den größeren Markt für Hartkurzwaren betraf. Entaco sagt zu, den Geschäftsbereich Nadeln von Prym Consumer zu unterstützen, während sich Prym Consumer verpflichtet, Entaco bei seiner Entwicklung zum Hersteller von Spezialnadeln zu fördern. Dies begrenzt die Tätigkeit von Entaco im Grunde auf den Markt für Spezialnadeln.

(92) Außerdem wird in Punkt 5 des einleitenden Teils derselben Vereinbarung die Vertriebs- und Kaufvereinbarung genannt, die für weitere fünf Jahre ab 1. April 1997 zu verlängern Prym und Entaco vereinbart haben.

(93) Paragraph 2.3 der Kaufvereinbarung von 1997 lautet: „Während der Dauer dieser Vereinbarung veranlasst Prym [Consumer], dass die Prym-Gruppe keine Waren herstellt oder vertreibt, die im Wettbewerb zu von Entaco im Rahmen dieser Vereinbarung gelieferten Erzeugnissen stehen ...“<sup>105</sup>.

---

<sup>103</sup> F-1/38.036 S. 2310. Entaco klagte im Vereinigten Königreich gegen Prym Consumer GmbH & Co. KG wegen der Geltungsdauer der mit Prym Consumer eingegangenen Verkaufs- und Vertriebsvereinbarungen.

<sup>104</sup> F-1/38.036 S. 646. Im englischen Original: „7. OBLIGATIONS  
7.1 The Purchaser [Entaco] covenants with and undertakes to Prym to support Prym in developing and expanding the European needle market for “Prym” branded products.  
7.2 The Vendor [Prym Consumer] covenants with and undertakes to the Purchaser:  
7.2.1 to view the Purchaser positively and assist in developing the Purchaser as a specialist needle manufacturer; [...]”

<sup>105</sup> F-1/38.036 S. 655. Im englischen Original: „during the period of this Agreement Prym [Consumer] shall procure that Prym Group shall not manufacture or distribute goods which compete with the Products supplied by Entaco under this Agreement [...]”

- (94) Die Produkte, auf die sich dies bezieht, sind Handnäh- und Handwerkernadeln. Die genannten Klauseln lassen erkennen, dass der Grundsatz einer Aufteilung des Produktmarktes zwischen Entaco und Prym aufrechterhalten wird; allerdings hat diese einen eingeschränkteren Geltungsbereich, da sie sich lediglich auf Nadeln und nicht auf andere Hartkurzwaren bezieht, wie dies in der Kernübereinkunft festgelegt war.

#### Vertriebsvereinbarung

- (95) Nach Paragraph 2.2 der von Entaco und Prym Consumer am 10. September 1994 geschlossenen Vertriebsvereinbarung durfte Entaco seine Erzeugnisse<sup>106</sup> in dem Gebiet (Europa mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs und der Republik Irland) ausschließlich Eigenmarkenkunden<sup>107</sup> und/oder dem Vertreiber (Prym Consumer) und/oder der Coats-Gruppe verkaufen. Dies betraf die folgenden Märkte: Belgien, Zypern, Tschechoslowakei, Dänemark, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Holland, Island, Italien, Norwegen, Portugal, Spanien, Schweden und Schweiz<sup>108</sup>.
- (96) Am 1. April 1997 unterzeichneten Prym Consumer und Entaco eine zweite Vertriebsvereinbarung<sup>109</sup>, mit der die erste Vertriebsvereinbarung für Handnähadeln laut Entaco um fünf Jahre verlängert wurde. Diese bezog sich auf Europa mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs und der Republik Irland.

#### Kaufvereinbarung

- (97) Entaco und Prym Consumer schlossen am 10. September 1994 eine „Kaufvereinbarung“<sup>110</sup> ab, der zufolge die Prym-Gruppe<sup>111</sup> alle von ihr benötigten Produkte beim Lieferanten Entaco kaufen sollte. Die von Prym Consumer zu beziehenden Produkte waren in Tabelle 1 der Vereinbarung aufgeführt und umfassten Nähadeln (zur Lieferung an Prym Dritz Inc.), Nähadeln (Turquoise) von Newey, Crewel-, Perl- und sonstige Spezialnadeln (Sack-, Segel-, Buchbinder-, Matratzen-, Polster-, Pack-, Kürschner- und Straminnadeln), sowie sonstige Spezialnadeln, die nicht zum Standard-Sortiment von Prym gehörten. Entsprechend der Alleinbezugsverpflichtung lautet Paragraph 2.2: „Sofern in dieser Vereinbarung nichts anderes vorgesehen ist, veranlasst Prym, dass die Prym-Gruppe von keiner anderen Person Erzeugnisse oder Waren ähnlicher Art oder Zweckbestimmung mit dem Ziel erwirbt, sie weiterzuverkaufen“; Paragraph 2.3 lautet: „Während der Dauer dieser Vereinbarung veranlasst Prym [Consumer], dass die Prym-Gruppe keine Waren herstellt oder vertreibt, die im Wettbewerb zu von Entaco im Rahmen dieser Vereinbarung gelieferten Erzeugnissen stehen ...“<sup>112</sup>. Demnach durfte Prym

---

<sup>106</sup> Erzeugnisse sollten in Tabelle I der Vertriebsvereinbarungen von 1994 und 1997 aufgeführt sein; es handelt sich allerdings um ein leeres Blatt.

<sup>107</sup> Bestehende Kunden von Entaco, die in Tabelle III der Vertriebsvereinbarung aufgeführt sind.

<sup>108</sup> F-1/38.036 S. 602.

<sup>109</sup> F-1/38.036 S. 687.

<sup>110</sup> F-1/38.338 Akte 20. Anlage zum Schreiben von Entaco Ltd vom 7.10.2003.

<sup>111</sup> Unter der Überschrift „Auslegung“ ist in dieser Vereinbarung festgelegt, dass mit der Prym-Gruppe die Unternehmen „William Prym, Prym Consumer, Prym-Dritz Inc und Newey Group plc“ gemeint sind.

<sup>112</sup> F-1/38.036 S. 655. Im englischen Original: “except as otherwise provided in this Agreement, Prym shall procure that Prym Group shall not purchase any Products or goods of a similar description or application for resale from any other person”. Paragraph 2.3: “during the period of this Agreement Prym [Consumer] shall procure that Prym Group shall not manufacture or distribute goods which compete with the Products supplied by Entaco under this Agreement [...]”

Consumer bei den oben genannten Produkten nicht mit Entaco in Wettbewerb treten und musste diese vollständig von Entaco beziehen.

- (98) Die Kaufvereinbarung<sup>113</sup> von Prym Consumer und Entaco aus dem Jahr 1994 wurde am 1. April 1997 durch eine weitere Vereinbarung verlängert. Diese sah vor, dass Prym Consumer seinen gesamten Bedarf an den betreffenden Nadeln von Entaco beziehen und folglich nicht mit dessen Erzeugnissen in Wettbewerb treten sollte. Prym Consumer kündigte diese Vereinbarung mit Schreiben vom 14. Dezember 1998 zum Ende des darauf folgenden Jahres; die Kaufvereinbarung endete somit am 31. Dezember 1999<sup>114</sup>.

## 2. Entaco und Coats

### Vereinbarung über den Ver- und Ankauf eines Geschäftsteils

- (99) Im Wege der „Vereinbarung über den Ver- und Ankauf eines Geschäftsteils“<sup>115</sup> verkaufte Coats (seinerzeit Coats Viyella plc) seine restlichen Nadelherstellungs- und -verpackungsanlagen am 10. September 1994 für [VERTRAULICH] an Entaco<sup>116</sup>. Nach Paragraph 17.1 wird die Vereinbarung und somit der Verkauf des Geschäftsteils an Entaco davon abhängig gemacht, dass die Prym-Vereinbarungen umgesetzt werden<sup>117</sup>; nach dem einleitenden Teil der Vereinbarung handelt es sich dabei um die Vertriebs- und Kaufvereinbarungen sowie die zwischen Entaco und Prym Consumer geschlossene oben beschriebene Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des ausgegebenen Gesellschaftskapitals von Entaco Ltd. Nach Paragraph 17.2 wird die Vereinbarung ohne jede Vertragsstrafe für alle Vertragsparteien hinfällig, falls diese Voraussetzung nicht erfüllt ist. Gemäß Paragraph 7.1.4 wird die Vereinbarung erst nach Zustellung einer „ordnungsgemäßen Ausfertigung der Liefervereinbarung“ (der Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen J & P Coats und Entaco) wirksam. Diese Klausel gehört zu einer Reihe von Entaco auferlegten Verpflichtungen nach Paragraph 7.1. Es besteht kein Zweifel daran, dass mit der „ordnungsgemäßen Ausfertigung“ der Abschluss der Liefer- und Kaufvereinbarung von Entaco als Voraussetzung für den Kauf des Geschäftsteils gemeint ist.

### Liefer- und Kaufvereinbarungen

- (100) Ferner schlossen J & P Coats Ltd und Entaco am 10. September 1994 eine „Liefer- und Kaufvereinbarung“<sup>118</sup> für drei Jahre ab, wonach Coats alleiniger Abnehmer der vom Lieferanten Entaco hergestellten Nadeln und des Nähzubehörs der Marke

---

<sup>113</sup> F-1/38.036 S. 651.

<sup>114</sup> F-1/38.036 S. 715.

<sup>115</sup> F-1/38.036 S. 796.

<sup>116</sup> F-1/38.036 S. 153. Aufgrund einer "Vereinbarung über den Ver- und Ankauf bestimmter Geschäftsteile von Needle Industries Limited" vom 2. Mai 1991 verkaufte Coats (seinerzeit Coats Viyella plc) die Nadelherstellungsanlagen von NIL für 700 000 GBP an Entaco.

<sup>117</sup> Die Prym-Vereinbarungen werden unter der Überschrift „Auslegung“ wie folgt definiert: 1. die zwischen Entaco, Prym und 3i Group zu schließende Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des ausgegebenen Gesellschaftskapitals des Käufers [Entaco], 2. die zwischen dem Käufer [Entaco] und Prym Consumer zu schließende Kaufvereinbarung, 3. die zwischen dem Käufer [Entaco] und Prym Consumer zu schließende Vertriebsvereinbarung.

<sup>118</sup> F-1/38.338, Vereinbarung wurde von Entaco mit Schreiben vom 7.10.2003 übermittelt (Akte 20).

Milward sein sollte<sup>119</sup>. In der Vereinbarung wird Prym Consumer dreimal genannt: In Paragraph 1 wird Prym als Prym Consumer GmbH & Co KG aus Stolberg definiert; Paragraph 2.2.4 lautet: „a) In Kontinentaleuropa deckt jeder Käufer („World Purchasers“)<sup>120</sup> seinen gesamten Bedarf beim Lieferanten [Entaco] und bei Prym Consumer“; in Paragraph 2.2.3 heißt es: „... der Lieferant ...(b) erfüllt seine Verpflichtungen verwandter Art entsprechend der Vereinbarung zwischen dem Lieferanten und Prym vom 8. September 1994“<sup>121</sup>.

- (101) Die „Liefer- und Kaufvereinbarung“<sup>122</sup> zwischen Entaco Group und J & P Coats wurde am 10. September 1997 für weitere drei Jahre bis September 2000 verlängert<sup>123</sup>. In beiden Vereinbarungen gehörten die folgenden Mitgliedstaaten zum „Weltgebiet“: Österreich, Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Holland, Luxemburg, Portugal, Spanien und Schweden. In Paragraph 2.2.3 heißt es: „a) In Kontinentaleuropa deckt jeder der Käufer<sup>124</sup> seinen gesamten Produktbedarf beim Lieferanten [Entaco] und Prym; ...“ Weiter heißt es: „... der Lieferant ... b) erfüllt seine Verpflichtungen verwandter Art entsprechend der Vereinbarung zwischen dem Lieferanten und Prym vom 1. April 1997“<sup>125</sup>.
- (102) Nach Paragraph 2.2 der Liefer- und Kaufvereinbarungen von 1994 und 1997 darf Entaco Kunden von Coats im VK nicht beliefern: „Entaco ist es untersagt, andere Kunden eines Käufers im VK mit Produkten zu beliefern als Kunden, die vom Lieferanten vor dem Zeitpunkt dieser Vereinbarung aufgrund bereits bestehender Geschäftsverbindungen Produkte bezogen“.
- (103) Durch diese Vereinbarungen war Entaco verpflichtet, einerseits die Kaufvereinbarungen mit Prym zu schließen, um die restlichen Verpackungs- und Endfertigungsanlagen von Coats übernehmen zu können - was eine Voraussetzung dafür war, ein Wettbewerber von Prym im Großhandel und von Coats und Prym im Einzelhandel zu werden - und andererseits die Verpflichtungen aus den Vereinbarungen mit Prym einzuhalten, die Entaco faktisch daran hinderten, mit Prym im Großhandel und mit Prym und Coats im Einzelhandel zu konkurrieren. Schließlich wurde Entaco auf eine Rolle als Lieferant von Prym und Coats beschränkt, allerdings mit der Sicherheit, seine Produkte absetzen zu können.

---

<sup>119</sup> In dieser Vereinbarung wird Entaco als „Lieferant“ definiert; wenn ein anderer Lieferant, z.B. Prym Consumer genannt wird, erscheint dieser ausschließlich als „Prym Consumer“.

<sup>120</sup> Käufer, die zur Coats-Gruppe gehören.

<sup>121</sup> Im englischen Original: „a) in continental Europe each of the World Purchasers therein shall purchase all of its requirements for Products from the Supplier [Entaco] and Prym Consumer“ und “[...] the supplier shall [...] (b) fulfil its obligations of cognate nature pursuant to an Agreement between the Supplier and Prym dated 8 September 1994“. Antwort von Coats auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte S. 34, Punkt 3.1.70 e) „Die Vereinbarungen zwischen Entaco und Prym wurden am 8. September geschlossen und zurückgehalten, bis die Coats-Vereinbarungen am 10. September unterzeichnet waren“ („The Entaco/ Prym agreements were finalised on 8 September and held to order until the Coats agreements were signed on 10 September“).

<sup>122</sup> F-1/38.036 S. 360, S. 1741

<sup>123</sup> F-1/38.036 S. 3725.

<sup>124</sup> Coats-Unternehmen

<sup>125</sup> F-1/38.036 S. 365, S. 368. Im englischen Original: “(a) in continental Europe each of the World Purchasers therein shall purchase all of its requirements for Products from the Supplier [Entaco] and Prym; [...]” und: “[...] the supplier shall [...] (b) fulfil its obligations of cognate nature pursuant to an Agreement between the Supplier and Prym dated 1 April 1997”.

### 3. Beziehung Coats - Entaco - Prym (einander bedingende Klauseln in den Vereinbarungen)

- (104) Wenngleich Coats in seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte vorbringt, dass die vertraglichen Vereinbarungen zwischen Coats und Entaco einerseits und zwischen Prym und Entaco andererseits als voneinander getrennt zu betrachten seien, kann die Kommission nachweisen, dass alle aufgeführten Vereinbarungen durch eine Reihe von einander bedingenden Klauseln, die eine Kette von vertraglichen Verpflichtungen bilden, miteinander verknüpft sind. Durch diese Verknüpfung werden der Form nach bilaterale Verträge zu dreiseitigen Verträgen bzw. werden Vereinbarungen der Bedingung der Erfüllung oder der Beachtung anderer der Form nach bilateraler Verträge unterworfen. Die Struktur dieser einander bedingenden Klauseln änderte sich zwischen 1994 und 1997:

#### Vereinbarungen des Jahres 1994

- (105) Die Geltung der zwischen Coats und Entaco geschlossenen „Vereinbarung über den Ver- und Ankauf eines Geschäftsteils“ betreffend die restlichen Verpackungs- und Endfertigungsanlagen für Nadeln von NIL wurde an folgende Bedingungen geknüpft:
- „eine ordnungsgemäße Ausfertigung“ (“a duly executed engrossment”) der Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen J & P Coats und Entaco durch Entaco (Paragraph 7.1.4)
  - die Umsetzung der „Prym-Vereinbarungen“, d.h. der Vereinbarung über den Verkauf und Kauf von 10,1% des Gesellschaftskapitals von Entaco durch eine Tochtergesellschaft von Prym Consumer, der Kaufvereinbarung und der Vertriebsvereinbarung zwischen Entaco und Prym Consumer (Paragraphen 17.1 und 1.1 - Auslegung).
- (106) Die Geltung der „Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des Gesellschaftskapitals von Entaco“ zwischen Prym Consumer, seiner Tochtergesellschaft und Entaco wurde an folgende Bedingungen geknüpft:
- die „Vereinbarung über den Ver- und Ankauf eines Geschäftsteils“ betreffend den Verkauf der restlichen Verpackungs- und Endfertigungsanlagen von NIL an Entaco durch Coats (Paragraphen 2.1 und 1.1), erster Teil der "Coats Viyella-Vereinbarungen"<sup>126</sup>
  - die Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen J & P Coats und Entaco (Paragraphen 2.1 und 1.1), zweiter Teil der "Coats Viyella-Vereinbarungen" (wenngleich Coats in seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte vorbrachte, dass diese Vereinbarung nichts mit Coats zu tun habe)<sup>127</sup>.
  - die Vertriebs- und Kaufvereinbarungen zwischen Entaco und Prym Consumer, die so genannten „anderen Vereinbarungen“ (Paragraphen 2.1 und 1.1).

---

<sup>126</sup> F-1/38.036 S. 544. Gemäß Paragraph 1.1 „Auslegung“ der Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des Gesellschaftskapitals von Entaco.

<sup>127</sup> S. 34

- (107) Die Unterzeichnung der „Liefer- und Kaufvereinbarung“
- war eine Bedingung für die Durchführung der Vereinbarung über den Ver- und Ankauf eines Geschäftsteils, die sich auf den Verkauf der restlichen Verpackungs- und Endfertigungsanlagen von NIL bezog
  - verpflichtete Entaco „seine Verpflichtungen verwandter Art entsprechend der Vereinbarung<sup>128</sup> zwischen dem Lieferanten und Prym vom 8. September 1994“ (Paragraph 2.2.3 der Liefer- und Kaufvereinbarung) zu erfüllen, was den Vertriebs- und Kaufvereinbarungen zwischen Prym Consumer und Entaco entspricht.
- (108) Die „Kernübereinkunft“ wurde vom Inkrafttreten der Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des Gesellschaftskapitals von Entaco durch Prym abhängig gemacht. Somit unterlag sie einerseits der Bedingung der Unterzeichnung der Liefer- und Kaufvereinbarung und der Vereinbarung über den Ver- und Ankauf eines Geschäftsteils (der restlichen NIL-Anlagen) zwischen Coats und Entaco und andererseits der Vertriebs- und Kaufvereinbarungen zwischen Prym Consumer und Entaco.
- (109) Die Durchführung der „Vertriebs- und Kaufvereinbarungen“ zwischen Prym Consumer und Entaco war aus folgendem Grund eine Voraussetzung für die Umsetzung aller anderen zuvor genannten Vereinbarungen:
- Die Vereinbarung über den Ver- und Ankauf eines Geschäftsteils (der restlichen NIL-Anlagen) zwischen Entaco und Coats wurde an die Bedingung der Unterzeichnung der Vertriebs- und Kaufvereinbarungen geknüpft (Paragraph 17.1).
  - Die Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen J & P Coats und Entaco war eine Voraussetzung für die Vereinbarung über den Ver- und Ankauf eines Geschäftsteils (der restlichen NIL-Anlagen) (vgl. Paragraph 1.1 der Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des Gesellschaftskapitals von Entaco) und hing somit von der Durchführung der Vertriebs- und Kaufvereinbarungen ab; zusätzlich verpflichtet Paragraph 2.2.3 Entaco dazu, die Vertriebs- und Kaufvereinbarungen einzuhalten.
  - Die zwischen Entaco und Prym Consumer geschlossene Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des Gesellschaftskapitals von Entaco war (Paragraphen 2.1 und 1.1) an die Bedingung der Durchführung der Vertriebs- und Kaufvereinbarungen geknüpft; somit hing auch die Geltung der Kernübereinkunft von der Durchführung dieser Vereinbarungen ab.

#### Vereinbarungen des Jahres 1997

- (110) Das System der einander bedingenden Klauseln des Jahres 1997 ist einfacher, da der Verkauf der restlichen Verpackungs- und Endfertigungsanlagen von NIL abgeschlossen ist und die Kernübereinkunft durch die Vereinbarung über den Verkauf

---

<sup>128</sup> F-1/38.036, S. 939 “Paragraph 1.3.2: Im Singular stehende Wörter bezeichnen auch den Plural und umgekehrt” (“words denoting the singular shall include the plural and vice versa”).

von Entaco-Aktien vom 13. März 1997 nicht mehr gilt. Dennoch reichen die noch vorhandenen einander bedingenden und Verweis-Klauseln aus, um den räumlichen und sachlichen Markt für Nadeln aufzuteilen oder zu seiner Aufteilung beizutragen.

- (111) Durch die Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen J & P Coats und Entaco vom 10. September 1997 wurde Paragraph 2.2.3 der Vereinbarung vom 10. September 1994 verlängert. In Paragraph 2.2.3 der Vereinbarung von 1997 heißt es: „... der Lieferant ... b) erfüllt seine Verpflichtungen verwandter Art entsprechend der Vereinbarung zwischen dem Lieferanten und Prym vom 1. April 1997“. In gleicher Weise wie die Vereinbarung von 1994 verpflichtete diese Klausel Entaco dazu, die mit Prym Consumer geschlossenen Vertriebs- und Kaufvereinbarungen einzuhalten.
- (112) Die Vereinbarung über den Kauf der Entaco-Aktien vom 13. März 1997 beendete nach Aussage von Prym in seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte die Kernübereinkunft von 1994. In Paragraph 7 der Kernübereinkunft wird jedoch eine Verlängerung der Aufteilung des sachlichen Marktes zwischen Entaco und Coats antizipiert. Darüber hinaus wird in Punkt 5 des einleitenden Teils festgestellt, dass Entaco und Prym „sich darüber geeinigt hatten, die Vertriebs- und die Kaufvereinbarung für einen Zeitraum von fünf Jahren ab 1. April 1997 zu verlängern und zu ändern“.
- (113) Nach der Vereinbarung zwischen Coats und Entaco von 1997 war Entaco verpflichtet, ab 10. September 1997 die „Vereinbarungen mit Prym“ des Jahres 1997 einzuhalten. Die Vereinbarung zwischen Coats und Entaco des Jahres 1994, die am 10. September 1997 noch in Kraft war, verpflichtete Entaco, die „Vereinbarungen mit Prym“ des Jahres 1994, die am 1. April 1997 ausliefen, einzuhalten. Die Verpflichtung Entacos bestand zwischen dem 1. April 1997 und dem 10. September 1997 fort, da die Vereinbarung mit Coats noch in Kraft war und die Vereinbarungen mit Prym vom 1. April 1997 die Vereinbarungen mit Prym vom 10. September 1994 lediglich verlängerten.
- (114) Dieses komplexe System einander bedingender Klauseln hatte eine zweifache Wirkung:
1. Es wandelte die der Form nach bilateralen Vereinbarungen in eine übergreifende dreiseitige Vereinbarung um.
  2. Es zwang Entaco, einerseits die Vertriebs- und Kaufvereinbarungen mit Prym Consumer zu unterzeichnen und somit die Grundsätze der Kernübereinkunft umzusetzen, da der Verkauf von NIL und die Alleinlieferbeziehung mit Coats von der Unterzeichnung dieser Vereinbarungen abhing, und andererseits die Aufteilung des räumlichen und sachlichen Marktes mit Prym Consumer auch nach der Übernahme von NIL beizubehalten, obgleich diese Übernahme Entaco in die Lage versetzt hätte, ein starker Wettbewerber von Prym im Groß- und Einzelhandel und von Coats im Einzelhandel zu werden. Dies wurde durch Paragraph 2.2.3 der Liefer- und Kaufvereinbarung mit Coats bewirkt.

### F.3 Ziele der verschiedenen Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen

F.3.1. Erläuterungen des Unternehmens, das einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung gestellt hat, die durch die Nachforschungen der Kommission bestätigt wurden

- (115) Bezüglich der Ziele der Marktaufteilungsvereinbarungen erläuterte Martin Ellis von Entaco in seiner schriftlichen Erklärung vom 7. Oktober 2003: „Ich nahm im Februar 1993 meine Arbeit als Vertriebsmanager von Entaco auf. 1994 schloss Victor Barley, damaliger Managing Director von Entaco, Vereinbarungen mit Coats und Prym, für die Coats im Gegenzug Anlagen von Needle Industries Limited an Entaco Limited verkaufte. Die bis 1994 mit Coats und Prym abgeschlossenen Vertriebsvereinbarungen waren zwar getrennte Vereinbarungen, jedoch in Wirklichkeit ein dreiseitiges Abkommen. Als Gegenleistung für die garantierte Abnahme von Nadeln durch Coats und Prym erklärte sich Entaco bereit, dem Markt für andere Kurzwaren wie Stecknadeln oder Verschlüsse fernzubleiben.
- (116) Nach den Vereinbarungen mit Prym musste Entaco auch ein vollständiges Verzeichnis aller seiner Kunden in Europa vorlegen und durfte vom Zeitpunkt der Unterzeichnung der Vereinbarung im Jahr 1994 an keine Nadeln an andere europäische Kunden als diejenigen verkaufen, die in Tabelle III der Liefervereinbarung aufgeführt waren.
- (117) Inhaltlich entsprechen die Vereinbarungen von 1997 den Fassungen von 1994. Folglich konnte Entaco sicher sein, in Europa mit Coats und Prym konstante Geschäfte zu machen; wenn Entaco und Prym, wie beispielsweise in Italien, beide ein Coats-Unternehmen belieferten, so war vereinbart, den Status quo aufrechtzuerhalten. Keines der Unternehmen würde sich also bemühen, seinen Nadelabsatz bei diesem Coats-Unternehmen zum Nachteil der anderen Firma zu steigern.
- (118) Außerdem fanden im Zusammenhang mit diesen schriftlichen Vereinbarungen regelmäßige Zusammenkünfte zwischen Prym und Entaco statt. Während dieser Treffen wurde häufig der europäische Markt besprochen und auf die Notwendigkeit hingewiesen, die Stabilität des Marktes nicht durch aktiven Wettbewerb zwischen den beiden Firmen zu gefährden. Einer der Hauptpunkte dieser Abmachungen war, dass Entaco keine verpackten Nähadeln auf dem deutschen Markt und Prym keine verpackten Nähadeln auf dem britischen Markt absetzen sollte. Dies galt sechs Jahre lang von 1994 bis 2000<sup>129</sup>.

---

<sup>129</sup> F-1/38.338, Akte 20, Anhang zum Schreiben von Entaco vom 7.10.2003. Im englischen Original: „I joined Entaco in February 1993 as the Company’s Sales and Marketing Manager. In 1994 Entaco’s then Managing Director, Victor Barley, signed up to Agreements with both Coats and Prym, in return for which Coats at the same time sold the assets of Needle Industries Limited to Entaco Limited. The Distribution Agreements which were signed up to in 1994 with both Coats and Prym, although separate Agreements, were in reality effectively one Tripartite Agreement. In return for the secure supply of needles to Coats and Prym, Entaco agreed not to enter into the market for other haberdashery items such as pins and fasteners.

The agreements with Prym also demanded that Entaco supply a full list of all of its needle accounts in Europe, and that from the date of the signing of the agreement in 1994, Entaco was restricted by Prym to sell needles to any other accounts in Europe other than those existing customers found in Schedule III to the distribution agreement.

In terms of the spirit of the agreement, the 1997 documents are the same as the 1994 versions. Consequently, Entaco was certain to have a constant business to Coats and Prym in Europe, and

- (119) Entaco und Prym Consumer schlossen in der Tat erstmals 1994 Vertriebs- und Kaufvereinbarungen, die 1997 mit dem Ziel verlängert wurden, eine wirkungsvolle Marktaufteilung zwischen den beiden Unternehmen zu gewährleisten. Auf diese Weise blieb Entaco einziger Anbieter auf dem britischen Markt und Prym Consumer einziger Anbieter auf dem deutschen Markt sowie in einigen anderen europäischen Ländern. Mit der Vertriebsvereinbarung verpflichtete sich Entaco, nur Coats, Prym Consumer und bestimmte aufgelistete Kunden, so genannte "Eigenmarkenkunden" zu beliefern, die in Tabelle III der Liefervereinbarung aufgeführt waren; diese Verpflichtung galt nicht für das Vereinigte Königreich und die Republik Irland. Entaco legte sich also vertraglich fest, seinen Absatz auf dem europäischen Festland auf seine bestehenden Kunden zu begrenzen. Dies ist daraus ersichtlich, dass das Kundenverzeichnis in der Vereinbarung von 1994 völlig mit dem von 1997 übereinstimmt; Entaco gewann also keine Kunden auf dem europäischen Kontinent hinzu<sup>130</sup>. Martin Ellis erklärte hierzu, es habe sich im Grunde um eine Scheinvereinbarung gehandelt, da niemals geplant gewesen sei, Entaco-Produkte auf dem europäischen Kontinent zu vertreiben (wie aus Tabelle I ersichtlich: die Liste der zu vertreibenden Produkte ist leer); dies sei auch tatsächlich niemals geschehen<sup>131</sup>. Interessanterweise wurde diese Feststellung von Prym in seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte nicht bestritten.
- (120) Die drei Vereinbarungen, d.h. die Vertriebsvereinbarungen zwischen Prym Consumer und Entaco aus den Jahren 1994 und 1997<sup>132</sup>, die Kaufvereinbarungen zwischen Prym Consumer und Entaco aus den Jahren 1994 und 1997<sup>133</sup> und die Kauf- und Liefervereinbarung zwischen J & P Coats Ltd und Entaco aus den Jahren 1994 und 1997<sup>134</sup>, die Kernübereinkunft vom Juni 1994 zwischen Prym und Entaco sowie die Vereinbarungen über den Verkauf von Aktien zwischen Prym und Entaco von 1994 und 1997 bildeten in Wirklichkeit gemeinsam eine dreiseitige Vereinbarung zwischen den Firmen Coats, Prym und Entaco, die folgendes bezweckte:
- (121) - Sie teilten den europäischen Markt für Hartkurzwaren durch die Beschränkung der Geschäftstätigkeit von Entaco Ltd auf Handnäh- und Spezialnadeln auf, was einer Aufteilung des Produktmarkts in Handnäh- und Spezialnadeln, sonstige Nadeln und Hartkurzwaren gleichkommt.

---

wherever Entaco and Prym were both selling to a Coats Company, e.g. Italy, it was agreed within the agreements that the status quo would remain. In other words, neither company would do anything to try and see its own needle business with that Coats company increase at the expense of the other company. In addition, and linked to the written agreements, regular meetings took place between Prym and Entaco. At these meetings they often discussed the European market and the need to maintain the stability of the market by not actively competing with each other. One of the main corner-stones of this understanding was that Entaco would not sell packaged sewing needles into the German market and Prym would not sell packaged sewing needles into the UK market. This was the case throughout the six-year period from 1994 to 2000."

<sup>130</sup> F-1/38.036, S. 602 und 712.

<sup>131</sup> F-1/38.036, S. 598 und 709.

<sup>132</sup> F-1/38.036 S. 580.

<sup>133</sup> F-1/38.036, Datei 20, Anhang zum Schreiben von Entaco vom 7.10.2003.

<sup>134</sup> F-1/38.036, Datei 20, Anhang zum Schreiben von Entaco vom 7.10.2003. Zur Vereinbarung von 1997 vgl. F-1/38.036, S. 360 (Kauf- und Liefervereinbarung zwischen Entaco Group Ltd und J & P Coats Ltd vom 10.9.1997).

- (122) - Sie segmentierten den europäischen Markt für Nadeln durch die Beschränkung der Geschäftstätigkeit von Entaco Ltd auf das Vereinigte Königreich, die Republik Irland und (Teile von) Italien und durch die Verweigerung des Zutritts von Entaco zum (größten Teil des) kontinentaleuropäischen Markt(es) für Nadeln, so dass sie diese Märkte für William Prym GmbH & Co. KG und seine Tochterunternehmen reservierten, was einer räumlichen Aufteilung des Marktes für Nadeln gleichkommt.
- (123) - Coats schützte auf der Einzelhandelsstufe seine eigene Nadelmarke (Milward) vor dem Wettbewerb seitens Entaco Ltd durch 1. die Alleinliefer- und –kaufvereinbarung mit Entaco Ltd, die sich auf das Vereinigte Königreich und (teilweise) Italien erstreckte und 2. durch die Verpflichtung von Entaco Ltd, die Vereinbarung über die Aufteilung des räumlichen Marktes, die das Unternehmen mit William Prym GmbH & Co. KG geschlossen hatte, einzuhalten.
- (124) Zu den Abmachungen zwischen Entaco und Coats erklärte Martin Ellis in seiner Antwort auf das Auskunftsverlangen vom 14. April 2003: „Der zweite Punkt, der Teil der Vereinbarung<sup>135</sup> zwischen Entaco, Coats und Prym war, lautete, dass Entaco, wenn es den gesamten Nadel-Bedarf von Coats deckte, keine Hausmarken auf den unter die Vereinbarung fallenden Märkten anbieten und nur Kunden [auf der Groß- und Einzelhandelsstufe] mit ihren Eigenmarken beliefern würde“<sup>136</sup>.
- (125) „Beim dritten Punkt<sup>137</sup>, der in die endgültige Vereinbarung zwischen Entaco, Coats und Prym einging, geht es um die Aufrechterhaltung des Status quo zwischen Entaco und Prym auf dem europäischen Markt. Das gemeinsame Ziel der drei Unternehmen

---

<sup>135</sup> F-1/38.036 S. 218. Punkt 2 lautet: „Während der ersten fünf Jahre der Liefervereinbarung bzw. falls die Liefervereinbarung verlängert wird, führt Entaco keine andere Hausmarke ein (weder John James, English Needles noch eine andere Marke) und konzentriert sich auf die Lieferung von Eigenmarken.“ Im englischen Original: “(2) During the first 5 years of the supply agreement, or subsequently if the supply agreement was continued, Entaco would not introduce any other house brand - be it John James, English needles, whatsoever - and would only concentrate on supplying private, own label business.”

<sup>136</sup> F-1/38.338, S. 87. Im englischen Original: „The second point which did form part of the Agreement between Entaco, Coats and Prym was related to the fact that provided Entaco was supplying Coats with all of their needle requirements then Entaco would not offer any house brand within the markets covered by the Agreement and would only supply customers [both at wholesale and retail levels] with their own private label brands.”

<sup>137</sup> F-1/38.036 S. 218. Punkt 3 lautet: „Mit der Liefervereinbarung übernimmt und gewährleistet Entaco die zuvor von NI gelieferten Nadelmengen, deren Coats bedarf. [NI bezieht sich auf NIL, Needle Industries Ltd, das bis 1991 Eigentum von Coats (Coats Viyella) war. Ein kleiner Restteil der Fertigungs- und Verpackungsanlagen von NIL wurde im September 1994 von Entaco übernommen]. Entaco erklärt sich damit einverstanden, dass bestimmte Kunden (beispielsweise Cucirini Cantoni Coats in Italien) sowohl Prym als auch Milward-Waren kaufen. Aufgrund der Vereinbarung achten sowohl Prym Consumer als auch Entaco darauf, den Status quo beizubehalten. Daher sind Prozentsätze auszuarbeiten, die angeben, welche Mengen z.B. von CCC abgenommen wurden; diese Prozentsätze bleiben während der gesamten Dauer der Vereinbarung unverändert bzw. werden, falls Änderungen eintreten sollten, in irgendeiner Weise ausgeglichen“. Im englischen Original: „(3) With the supply agreement Entaco would wish to secure and maintain all the Coats sewing needle business previously supplied by NI. Entaco [NI refers to NIL, Needle Industries Ltd, owned by Coats (Coats Viyella) until 1991. A small but remaining part of the NIL assets and packaging business was purchased by Entaco in September 1994] recognises that certain accounts (for example, Cucirini Cantoni Coats in Italy) buy both Prym and Milward merchandise. Under an agreement between Prym Consumer and Entaco both companies would be anxious to maintain the status quo. Therefore, percentages would be worked out to indicate what level, for example, of CCC's (Cucirini Cantoni Coats) business each company had and those percentages would be maintained throughout the length and time of the agreement and, where they varied, some form of correction would be applied.”

bestand darin, nicht miteinander in Wettbewerb zu treten und ihre Energien darauf zu verwenden, ihre Marktanteile gegen die zunehmende Konkurrenz aus Fernost zu verteidigen. In Italien kaufte Coats beispielsweise Nadeln sowohl von Needle Industries (später Entaco) als auch von Prym. Ein zentraler Punkt der Vereinbarungen bestand darin, dass die Marktanteile jedes Unternehmens beibehalten wurden und keines der Unternehmen zum Nachteil des anderen Anteile hinzugewann. Auf diese Weise wurden Konflikte zwischen Prym und Needle Industries (später Entaco) vermieden und der Wettbewerb eingeschränkt<sup>138</sup>.

(126) Die Vertriebsvereinbarungen hinderten Entaco daran, den kontinentaleuropäischen Markt zu beliefern. In dem Entwurf einer Vereinbarung zwischen Prym und Entaco vom 23. November 1993 wurde Entaco sogar verpflichtet, Informationen über kontinentaleuropäische Kunden, die an das Unternehmen herantraten, weiterzugeben: „Entaco teilt Prym mit, welche Kunden Nadeln von Entaco kaufen möchten und verfolgt dieses Geschäft nicht weiter, bis Prym hierzu seine Zustimmung erteilt hat“<sup>139</sup>.

(127) Hierfür wurde Entaco dreifach belohnt:

- Coats war bereit, seine verbliebenen Nadel- und Verpackungsanlagen 1994 an Entaco abzutreten;
- Nach den Kaufvereinbarungen von 1994 und 1997 verpflichtete sich Prym Consumer, seinen eventuellen Bedarf an Nadeln ausschließlich bei Entaco zu decken. Den Aussagen von M. Ellis zufolge waren Pryms Kaufmengen auf 10% der Prym-Nadelproduktion begrenzt; sie wurden vor allem auf dem US-Markt bei Prym Dritz, einer Tochtergesellschaft von Prym, sowie im Vereinigten Königreich unter den Marken Whitecroft und Newey abgesetzt [VERTRAULICH]. Nach Aussage von Martin Ellis von Entaco handelte es sich dabei um eine Entschädigungszahlung für das Fernbleiben vom kontinentaleuropäischen Markt.
- Die Kauf- und Liefervereinbarung aus dem Jahr 1994 zwischen J & P Coats Ltd und Entaco vervollständigte das System. Zwar war Prym gegen den Zutritt von Entaco auf den kontinentaleuropäischen Markt geschützt, Entaco verfügte dagegen nicht über die gleiche Sicherheit, Prym betreffend, für den britischen Markt. Die Kauf- und Liefervereinbarung zwischen Coats und Entaco löste dieses Problem, indem Entaco ausschließlicher Lieferant von Coats im Vereinigten Königreich und auf den italienischen Märkten wurde. Die von

---

<sup>138</sup> F-1/38.338, S. 87. Antwort von Entaco auf das Auskunftsverlangen vom 14. April 2003. Im englischen Original: “The third point , which again is reflected in the final agreement between Entaco, Coats and Prym Consumer, relates to maintaining the status quo within the European marketplace between Entaco and Prym. The objective of all three companies was to see that they did not compete with each other and that they focus their energies on maintaining their own market share and attacking competition from the Far East. In Italy, for example, Coats purchased needles from both Needle Industries (later Entaco) and also from Prym. It was an important part of the Agreements that the level of business undertaken by each company was maintained and that one company did not benefit at the expense of the other. By having such Agreements in place this prevented any conflict emerging between Prym and Needle Industries (later Entaco) such that competition was thereby restricted.”

<sup>139</sup> F-1/38.036 S. 189. Im englischen Original: „Entaco will notify Prym of any customers who seek to purchase needles from Entaco and will not proceed further until agreement has been given by Prym.”

Coats abgenommenen Mengen machten einen Großteil dieser Märkte aus. Martin Ellis von Entaco zufolge dienten die Vereinbarungen dazu, Entaco bestimmte Absatzmengen zu garantieren und zu gewährleisten, „dass kein Unternehmen versuchen würde, seinen Nadel-Umsatz mit Coats zum Nachteil des anderen Unternehmens zu erhöhen“<sup>140</sup>.

- (128) Das für Entaco geltende Verbot des Zutritts zum kontinentaleuropäischen Markt ist der Kernübereinkunft vom Juni 1994<sup>141</sup> zwischen Prym und Entaco zu entnehmen, die im Zusammenhang mit der Übernahme der Geschäftsteile von Needles Industries Ltd. entworfen wurde. Entaco sagte hierin zu:
- (129) “b) Prym als ausschließlichen Vertriebshändler für alle verpackten Handnähadeln außer den Coats-Marken in Europa mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs und der Republik Irland zu benennen“.
- (130) Durch die Bestimmung der Vereinbarung zwischen Coats und Entaco, mit der Entaco ausschließlicher Lieferant von Coats im Vereinigten Königreich wurde, war Entaco gegen den Zutritt von Prym auf dem britischen Markt geschützt.
- (131) Entaco kaufte Coats (damals Coats Viyella plc) seine verbliebenen Herstellungs- und Verpackungsanlagen ab. Außerdem bestand eine Vereinbarung zwischen Entaco und J & P Coats Ltd. vom 10. September 1994 (die 1997 verlängert wurde) über die Lieferung der mit den verkauften Anlagen hergestellten Nadeln. Zugleich mit dem Coats-Geschäft schloss Entaco geschäftliche Vereinbarungen mit Prym Consumer (das damals über 10,1% der Anteile von Entaco verfügte), wonach sich Prym Consumer verpflichtete, seinen gesamten Bedarf an Näh-, Perl- und Spezialnadeln bei Entaco zu decken. Im Gegenzug sagte Entaco zu
- seine Tätigkeiten nicht auf die Fertigung und den Vertrieb von Stecknadeln und Verschlüssen auszudehnen und Prym Consumer außerhalb des Vereinigten Königreichs und der Republik Irland als Alleinvertriebshändler für verpackte Handnähadeln (mit Ausnahme der Coats-Marken) zu benennen.
  - Prym Consumer eine Beteiligung von 10,1% an Entaco abzutreten<sup>142</sup>.
  - Prym Consumer ein Vorkaufsrecht im Fall einzuräumen, dass Entaco den Geschäftsteil Nadeln verkaufen würde
  - Prym Consumer ein Vorkaufsrecht im Fall einzuräumen, dass die Gesellschafter beschließen, Entaco zu verkaufen<sup>143</sup>.

---

<sup>140</sup> F-1/38.338, Akte 20. Anhang zum Schreiben von Entaco vom 7.10.2003. Im englischen Original: “neither Company would do anything to try and see its own needle business with that Coats Company increase at the expense of the other Company.”

<sup>141</sup> F-1/38.036 S. 340.

<sup>142</sup> F-1/38.036 S. 542. Im Wege der Vereinbarung vom 10. September 1994 erwarb Prym Consumer 10,1% des Gesellschaftskapitals von Entaco.

<sup>143</sup> F-1/38.036, S. 55, siehe auch Vereinbarungen S. 542, 580, 687.

### F.3.2. Antworten von Prym und Coats auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte

- (132) Prym räumte in der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte seine Beteiligung an den Vereinbarungen über die Marktaufteilung mit Entaco ein und bestritt nicht die Ausführungen zu den damit verfolgten Zielen.
- (133) Dagegen bestreitet Coats nachdrücklich die Erkenntnisse der Kommission und die Erklärungen von M. Ellis von Entaco.
- (134) 1. Nach der Antwort von Coats auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte war Coats nicht an der Vereinbarung zwischen Entaco und Prym beteiligt. Bei der Feststellung, dass Coats, ein Kunde, an einer horizontalen Marktaufteilungsvereinbarung zwischen zwei Lieferanten (Prym und Entaco) beteiligt gewesen sei, handele es sich um eine höchst unorthodoxe Behauptung. Coats müsse eher als Opfer der Marktaufteilungsvereinbarung zwischen seinen beiden Hauptlieferanten angesehen werden.
- (135) Die Kommission räumt ein, dass Coats auf der Großhandelsstufe ein Kunde ist (wenngleich das Unternehmen mit seiner Tochtergesellschaft NIL bis 1994 ein großer Nadelhersteller und wichtiger Anteilseigner von Prym (24,9%) war). Auf der Einzelhandelsstufe ist Coats dagegen mit seiner Marke Milward stets ein Wettbewerber von Prym und seit 2000 auch ein Wettbewerber von Entaco gewesen (vor 2000 hinderten die Vereinbarungen Entaco am Zutritt zum Einzelhandel).
- (136) Coats Vorbringen, es sei Opfer der Marktaufteilungsvereinbarung gewesen, wird entkräftet durch seine Reaktion auf die Übermittlung der Kernübereinkunft (einer eindeutigen Marktaufteilungsvereinbarung) durch Prym (Fax von M. Ülgen von Coats an J. Griffiths von Prym vom 11. August 1994): „Wir schlagen vor, die Unterzeichnung dreiseitig vorzunehmen, so dass Prym, Entaco und Coats anwesend sind und Ende August gemeinsam sowohl dem Kaufvertrag als auch der Kernübereinkunft zustimmen. ... Ich glaube nicht, dass wir eine solche Klausel akzeptieren können und bitte um Streichung“<sup>144</sup>. Coats wurde vor Inkrafttreten der Kernübereinkunft am 10. September 1994, und zwar am 16. Juni, informiert und muss gesehen haben, dass diese Vereinbarung an die Unterzeichnung der Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen Entaco und Coats geknüpft war, die am 10. September 1994 stattfand (daher der Vorschlag einer "dreiseitigen Unterzeichnung"). Folglich hatte Coats einen Einfluss auf den Entwurf der Kernübereinkunft. Es erscheint widersinnig, dass ein einfacher Kunde seine beiden Hauptlieferanten wissentlich dazu in die Lage versetzen sollte, zu seinem Nachteil eine Vereinbarung über die Aufteilung des sachlichen Marktes zu schließen. Eine Feststellung von Coats enthält eine überraschende Erklärung für das Verhalten des Unternehmens: „im Gegenzug sollte Entaco nicht an die Einzel- oder Großhandelskunden von Coats herantreten und ihnen insbesondere keine besseren Preise anbieten“<sup>145</sup>.

---

<sup>144</sup> F-1/38.036 S. 180, S. 181. Im englischen Original: “we suggest that a tripartite signing should take place at which Prym, Entaco and Coats are present and jointly agree to both the sale contract and the Heads of Agreement by the end of August [...] I do not believe we can accept such a clause and ask that it be removed”.

<sup>145</sup> F-1/38.036, S. 180. Im englischen Original: “in return, Entaco should not approach Coats’ retail or wholesale customer and especially not to offer better prices”.

- (137) Über eine Marktaufteilungsvereinbarung informiert zu sein, stellt vielleicht keine Zustimmung dar; sich aktiv an ihrem Entwurf zu beteiligen und dafür zu sorgen, dass sie in Kraft treten kann, ist dagegen mit Sicherheit als Zustimmung zu werten.
- (138) 2. Coats wandte in der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte ein, es sei nicht an den Verhandlungen über die Kernübereinkunft beteiligt gewesen und habe sie nicht unterzeichnet. Um dies zu bekräftigen fügt Coats hinzu: „die Unterzeichnung der Coats Viyella-Vereinbarung<sup>146</sup> (die Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen Coats und Entaco) war keine Bedingung für das Inkrafttreten der Kernübereinkunft“.
- (139) Hier muss hervorgehoben werden, dass Coats sich darauf beruft, die Kernübereinkunft nicht unterschrieben zu haben; Coats beruft sich hingegen nicht darauf, dass es diese Übereinkunft nicht angewendet hätte. Coats war bereits am 16. Juni 1994 über den Inhalt der Kernübereinkunft informiert. In einem Schreiben vom 16. Juni 1994 von John Griffiths von Prym an Victor Barley von Entaco heißt es: „Ich habe mit Martin Flower [CEO von Coats] gesprochen, ihn über die Lage informiert und aufgefordert, seine Leute in Bewegung zu setzen“. Diesem Schreiben zufolge wurde die Kernübereinkunft am 16. Juni oder kurz zuvor unterzeichnet („Wie versprochen sende ich ein unterschriebenes Exemplar der Kernübereinkunft für Ihre Akten zurück“). Dies beweist, dass Coats zum Zeitpunkt der Unterzeichnung der Kernübereinkunft genau informiert war und dass bestimmte Maßnahmen von ihm verlangt und folglich von Prym zumindest erwartet wurden. Coats war demnach nicht nur zum Zeitpunkt der Unterzeichnung der Kernübereinkunft informiert, sondern – was von größerer Bedeutung ist – drei Monate vor Inkrafttreten der Übereinkunft.
- (140) Entgegen der Darstellung von Coats war die Kernübereinkunft an die Bedingung der Unterzeichnung der Coats Viyella-Vereinbarung geknüpft, da 1. die Kernübereinkunft an die Bedingung der am 10. September 1994 unterzeichneten „Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des ausgegebenen Gesellschaftskapitals von Entaco Limited und über künftige Beziehungen zwischen den Gesellschaftern“ geknüpft war, da im einleitenden Teil der Kernübereinkunft festgelegt ist, dass diese so lange wirksam bleibt wie Prym oder seine designierte Tochtergesellschaft über nicht weniger als 10,1% der Stammaktien von Entaco verfügt und 2. die zuletzt genannte Vereinbarung mittels folgender Klausel an die Bedingung der Unterzeichnung der Coats Viyella-Vereinbarung geknüpft war:

„2 Bedingungen

*2.1. Diese Vereinbarung tritt in Kraft, wenn die Coats Viyella-Vereinbarung und die anderen Vereinbarungen ausgeführt sind.“*

- (141) Diese Kondition und die Tatsache, dass die Kernübereinkunft nicht im Juni, sondern am 10. September 1994 in Kraft trat, erklärt die Bemerkung von Herrn Meriç Ülgen von Coats bezüglich der Unterzeichnung einer dreiseitigen Vereinbarung am 11 August 1994. Er bezog sich darauf, dass die Unterzeichnung der Kernübereinkunft letztendlich vom Zustandekommen der Coats Viyella-Vereinbarung mit Entaco am

---

<sup>146</sup> Die Coats Viyella-Vereinbarung hat der „Vereinbarung über der Ver- und Ankauf von 10,1% des Gesellschaftskapitals von Entaco“ nach eine weiter gefasste Bedeutung und schließt die „Vereinbarung für den Ver- und Ankauf eines Geschäftsteils betreffend die restlichen Verpackungs- und Endfertigungsanlagen von NIL“ ein.

10. September 1994, der „Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des ausgegebenen Gesellschaftskapitals von Entaco Limited und über künftige Beziehungen zwischen den Gesellschaftern“ („Agreement for the sale and purchase of 10.1% of entire issued share capital of Entaco Limited and certain future Shareholder relationships“) am 10. September 1994 und der Vertriebs- und Kaufvereinbarung Entaco/Prym (da in den Coats Viyella-Vereinbarungen und der Vertriebs- und Kaufvereinbarung Entaco/Prym einander bedingende Klauseln enthalten sind) am 10. September 1994 abhing. Daher hatte Coats im August 1994 triftige Gründe dafür, seinerseits den Beitritt zur Kernübereinkunft in Erwägung zu ziehen.

- (142) Prym räumt in der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte eine Konditionalitätsverknüpfung zwischen der Kernübereinkunft und der „Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des ausgegebenen Gesellschaftskapitals von Entaco Limited und über künftige Beziehungen zwischen den Gesellschaftern“ ein.
- (143) 3. Schließlich wurde der Paragraph 2.2 der Liefer- und Kaufvereinbarung nach Angabe von Coats in der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte durch Eversheds (Anwälte von Entaco) formuliert. Er macht Coats nicht zur Partei der Vereinbarung zwischen Entaco und Prym.

Paragraph 2.2.3 der Liefer- und Kaufvereinbarung von 1994 und 1997 zwischen Coats und Entaco lautet:

„a) In Kontinentaleuropa deckt jeder der Käufer seinen gesamten Produktbedarf beim Lieferanten [Entaco] und bei Prym.“ „Der Lieferant [...] b) erfüllt seine Verpflichtungen verwandter Art aus der Vereinbarung zwischen dem Lieferanten und Prym vom [10. September 1994]/[1. April 1997]“.

- (144) Was die Erklärung von Coats bei der Anhörung anbelangt, wonach dieser Paragraph auf Drängen von Eversheds (Anwälte von Entaco) eingefügt wurde, scheint es höchst unwahrscheinlich, dass Eversheds in letzter Minute auf eine Klausel bestanden haben soll, die seinen Klienten Entaco zur Einhaltung eines unabhängigen Vertrags verpflichtete. Wie auch immer sie zustande kam, Coats unterzeichnete diese Klausel beim ersten Mal und erneut im Jahr 1997 (als Eversheds nicht beteiligt war) und, was noch mehr ins Gewicht fällt, wendete sie auch an.
- (145) Paragraph 2.2 machte Coats zur Partei der dreiseitigen Vereinbarung (und bedeutet die Billigung der Kernübereinkunft). Coats setzte diese folgendermaßen durch:
- (146) Einerseits verpflichtete die Klausel Entaco dazu, die Vereinbarung mit Prym über die Aufteilung des räumlichen Marktes einzuhalten, andererseits bot sie Entaco die Sicherheit einer Alleinbelieferungsvereinbarung (Entaco war sicher, seine gesamte Produktion im VK absetzen zu können) und aufgrund der Marktmacht von Coats auf dem Großhandelsmarkt und im Einzelhandel im VK einen starken Gebietsschutz gegen Prym. Ohne diese Regelung hätte Entaco die Marktaufteilungsvereinbarung mit Prym nicht geschlossen. Das Beispiel Italien fällt ins Auge. Coats bestimmte durch seine Produktbestellungen die Marktanteile von Entaco und Prym (der Rechtsstreit zwischen den Parteien vor dem Obersten Gerichtshof betraf die immer umfangreicheren Bestellungen von Coats bei Prym. Entaco beschwerte sich in Zusammenkünften mit Prym darüber). Coats setzte die Vereinbarungen zwischen

Prym und Entaco durch, da Coats mit Hilfe seiner Produktbestellungen sowohl Entaco als auch Prym bestrafen konnte.

- (147) Die Kommission hat nie behauptet, dass Coats Partei der Marktaufteilungsvereinbarungen zwischen Prym und Entaco war. Vielmehr argumentierte sie, dass Coats formal bilaterale Vereinbarungen mit Entaco geschlossen hatte und Partei einer dreiseitigen Vereinbarung war, die auf die sich einander bedingenden (vorstehend beschriebenen) Klauseln in den formal bilateralen Vereinbarungen zwischen Prym, Entaco, Coats und deren Tochterunternehmen ergab und die die Aufteilung der sachlichen Märkte (für Coats durch die Durchsetzung der Kernübereinkunft und Paragraph 2.2.3 der Liefer- und Kaufvereinbarung - durch die Segmentierung des europäischen Marktes für Hartkurzwaren) und der räumlichen Märkte (durch die Segmentierung des europäischen Marktes für Nadeln) bezweckte und bewirkte oder einen Beitrag dazu leistete.

### F.3.3. Die Mechanismen der dreiseitigen Vereinbarung und die Ziele der drei Unternehmen

- (148) 1. Coats war, was seine Marke Milward betraf, auf Einzelhandelsebene auf folgende Weise gegen den Wettbewerb durch Entaco und Prym geschützt:
- (149) - Entaco durfte laut den Vereinbarungen für den Einzelhandel, die es mit Coats für das VK und mit Prym für Kontinentaleuropa geschlossen hatte, nicht mit Coats in Konkurrenz treten.
- (150) Nach Paragraph 2.2 der Liefer- und Kaufvereinbarung durfte Entaco im VK keine Kunden von Coats beliefern: *„Entaco ist es untersagt, andere Kunden im VK mit Produkten zu beliefern als solche, die bereits vor dem Zeitpunkt dieser Vereinbarung vom Lieferanten im gleichen Umfang Produkte bezogen“*.
- (151) Nach Paragraph 2.2 der Vertriebsvereinbarung zwischen Prym und Entaco ist es Entaco untersagt, Kunden von Coats und Prym in Kontinentaleuropa zu beliefern: *„Entaco darf Produkte in diesem Raum [Europa mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs und der Republik Irland] an keine anderen Personen liefern als an Eigenmarkenkunden und/oder den Vertreter [Prym Consumer] und/oder die Coats-Gruppe.“*
- (152) Entaco war also auf dem Markt nicht unabhängig, da es eigentlich nur an Coats oder Prym verkaufen konnte.
- (153) - Prym war auf die Unterstützung von Coats angewiesen, um Entaco davon abzuhalten, auf dem kontinentaleuropäischen Markt tätig zu werden<sup>147</sup>. Auch ist zu bedenken, dass Coats (als mit Abstand größter Abnehmer im VK) lediglich bei Entaco statt bei Prym einkaufen musste, um die Marktaufteilungsvereinbarungen durchzusetzen. Dadurch blieb das Geschäft von Prym im VK weiterhin eingeschränkt; zugleich wurde Entaco gezwungen, sich aus Kontinentaleuropa fernzuhalten, weil Coats andernfalls Entaco nicht mehr als ausschließlichen Lieferanten behandeln würde. Dies ist in Paragraph 2.2 der Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen Entaco und Coats so geregelt:

---

<sup>147</sup> V Barley von Entaco erklärte in einem Schreiben an Prym vom 10. Mai 1993: „Mit der Liefervereinbarung übernimmt und gewährleistet Entaco die Lieferung der zuvor von NIL gelieferten

- (154) „Der Lieferant [...] b) erfüllt seine Verpflichtungen verwandter Art aus der Vereinbarung zwischen dem Lieferanten und Prym vom [10. September 1994]/[1. April 1997]”.
- (155) Darüber hinaus war Coats als größter Vertreter in Europa in der Lage, durch seine Produktbestellungen Entaco und Prym gegeneinander auszuspielen, womit das Unternehmen ein weiteres Druckmittel gegen Prym hatte.
- (156) 2. Um den Absatz seiner Produkte zu sichern, wollte Entaco ausschließlicher Lieferant von Coats im VK sein. Andernfalls hätte das Unternehmen keine Vereinbarung über die Aufteilung des Produktmarktes, mit der eine Ausweitung seines Geschäfts eingeschränkt wurde, geschlossen. Die Begrenzung seines Geschäfts, die Entaco dadurch akzeptierte, war wirklich erheblich:
- (157) In der Kernübereinkunft heißt es: *„Entaco sagt zu, seine Herstellungs- und Vertriebstätigkeiten in der Kurzwarenbranche auf Nadeln zu beschränken, und ohne vorherige Zustimmung von Prym seine Tätigkeiten nicht auf Steck- und Sicherheitsnadeln, vierteilige Verschlüsse, Stricknadeln und sonstige Kurzwaren auszudehnen”* (zusätzlich zu Paragraph 2.3 der Kaufvereinbarung zwischen Prym and Entaco).
- (158) In der Vertriebsvereinbarung ist in Paragraph 2.2 eine solche Einschränkung enthalten: darin wird der räumliche Markt aufgeteilt.
- (159) Entaco erhielt von Prym keine entsprechende Garantie. Es war daher für seine Produktion im VK auf eine Absatzgarantie seitens Coats angewiesen, die es auch bekam.
- (160) Entaco, das aus dem Management-Buyout des ehemaligen Nadel-Geschäftsbereichs von Coats hervorging, stand unter dem Wettbewerbsdruck seitens zweier großer Unternehmen, Prym und Coats, die durch Beteiligungen und eine „besondere Partnerschaft” verbunden waren. Für Entaco war die Beteiligung an der dreiseitigen Vereinbarung ein sehr gutes Geschäft, da es eine Absatzgarantie allein dafür erhielt, dass Entaco sich *„nach außen hin unabhängig”* („a face of independence to the market”) gab.
- (161) 3. Prym hätte ohne Zustimmung von Coats keine Marktaufteilungsvereinbarung geschlossen, die möglicherweise negative Konsequenzen für den größten Aktionär und

---

Nadelmengen an Coats. Entaco weiß, dass bestimmte Abnehmer (z.B. Cucirini Cantoni Coats in Italien) sowohl Prym- als auch Milward-Waren kaufen. Aufgrund der Vereinbarung achten sowohl Prym Consumer als auch Entaco darauf, den Status quo beizubehalten. Daher sind die Prozentsätze für die Mengen festzulegen, die z.B. von CCC [Coats Italy] abgenommen wurden; diese Prozentsätze bleiben während der gesamten Dauer der Vereinbarung unverändert bzw. werden, falls Änderungen eintreten sollten, in irgendeiner Weise ausgeglichen.”

Originalfassung: *„with the supply agreement Entaco would wish to secure and maintain all the Coats sewing needle business previously supplied by NIL. Entaco recognises that certain accounts (for example, Cucirini Cantoni Coats in Italy) buy both Prym and Milward merchandise. Under an agreement between Prym Consumer and Entaco both companies would be anxious to maintain the status quo. Therefore, percentages would be worked out to indicate what level, for example, of CCC’s [Coats Italy] business each company had and those percentages would be maintained throughout the length and time of the agreement.”*

seinen wichtigsten Partner (Coats) auf dem europäischen Kurzwarenmarkt hätte haben können.

- (162) Coats besaß bis 1994 rund 25 % der Anteile von Prym.
- (163) Die Kommission hat Beweise dafür, dass zwischen Coats und Prym eine langjährige Partnerschaftsbeziehung besteht (Coats erklärte, *“Prym und Coats sollten als Partner und nicht als sich freundlich gesinnte Rivalen betrachtet werden”*- *„Prym and Coats should be regarded as partners and not as friendly rivals”*) und dass sie mindestens seit 1975 enge Partner sind. Wie in der Beschreibung der Vereinbarungen dargelegt, schufen sie 1975 ein Kartell für Reißverschlüsse (das erst mit der Kooperationsvereinbarung von 1995 aufgelöst wurde), zwischen 1977 und 1985 leiteten sie ein Kartell (Prym gibt dies in seiner Antwort zu) in Deutschland, am 3. Februar 1995 unterzeichneten Coats Viyella (jetzt Coats) und Prym eine sogenannte Kooperationsvereinbarung. Im Rahmen der langjährigen Zusammenarbeit kamen Prym und Coats am 11. Juni 1996 in Stolberg (Deutschland) zusammen, wo David Gilliver von Coats Folgendes erklärte: *“Die Vertriebsstrategie von Coats Craft in Europa besteht darin, wo immer möglich mit führenden Lieferanten von Markenprodukten wie Prym zusammenzuarbeiten und keine eigenen Marken herauszubringen. Kommt es zu einer Partnerschaftsvereinbarung, zieht Coats vorhandene eigene Marken zurück”*. Diese Erklärung zeigt, dass Coats und Prym auch nach 1995 eine Marktaufteilungsstrategie verfolgten und auf Wettbewerb verzichteten.
- (164) Diese Verbindungen zwischen Prym und Coats zeigen, warum Prym Coats stets über alle Vereinbarungen mit Entaco informierte, warum die Rechtsberater von Prym sämtliche Vereinbarungen zwischen Coats, Entaco und Prym als Teile einer Vereinbarung ansahen<sup>148</sup> und warum in den Vertriebsvereinbarungen zwischen Prym und Entaco auf die Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen Entaco und Coats Bezug genommen wurde.

#### F.4 Umsetzung der verschiedenen Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen

##### F.4.1. Beispiele für die Umsetzung der Marktaufteilungsvereinbarungen

###### 1. 1995

- (165) Bei einer Zusammenkunft zwischen M. Ellis und V. Barley von Entaco und R. von Agris und H. Mohr von Prym am 14. März 1995 wurde die Kundenwerbung in Europa besprochen: *„VHB [Entaco] bat, dass Prym sie wissen lasse solle, ob es einen europäischen Eigenmarkenkunden gäbe, den Entaco als Kunden gewinnen könne, wie beispielsweise Fourneyron EUROPA. HM [Prym] hatte nichts dagegen, dass Entaco ISI als Kunden werben wollte. VHB dankte HM und RVA [Prym] für deren Hilfe bei dem Absalon-Geschäft. (...) HM wurde gebeten, über andere potenzielle Kunden in Europa nachzudenken, an die Entaco herantreten könnte (...).”*<sup>149</sup>

---

<sup>148</sup> 38.036, S. 164

<sup>149</sup> F-1/38.036 S. 285

Originalfassung: *“VHB [Entaco] asked that if Prym know of any European private label brand that Entaco could target, such as Fourneyron EUROPA, they let him know. HM [Prym] was quite happy for Entaco to target the ISI business. VHB thanked HM and RVA [Prym] for their help in safeguarding the*

- (166) In seinem Fax an H. Mohr von Prym vom 30. März 1995 stellte Martin Ellis von Entaco unter der Überschrift „Neue Produkte“ fest: *„Wir werden beobachten, wie erfolgreich Sie mit diesem Produkt sind, und wenn Sie nicht erfolgreich sind, werden Sie, wie wir vereinbart haben, Entaco gestatten, dieses Produkt auf dem europäischen Festland zu entwickeln“*.<sup>150</sup>
- Bei einer Zusammenkunft zwischen Prym und Entaco vom 21. September 1995 *„schluss Prym [Entaco] mögliche Kunden vor -*
  - *Fourneyron Europe*
  - *Atan ? (VHB) [Entaco]*
  - *Belgische Kette? (VHB) [Entaco]*
  - *MAE [Entaco] wird diese Kunden bei einem nächsten Besuch ansprechen“*<sup>151</sup>.
  - *“3. Punkt 7 – Ausrichtung auf bestimmte Zielgruppen in Europa“*
- (167) In demselben Fax an H. Mohr von Prym vom 30. März 1995 stellte Martin Ellis von Entaco fest *„(...) es gibt eine klare Zusage von Ihrer Seite, Entaco potenzielle Zielkunden in Europa zu nennen, an die wir herantreten können; wir gehen davon aus, dass wir diese in Kürze erhalten (...)“*<sup>152</sup>.
- (168) Ziffer 12 des Prym-Protokolls einer Zusammenkunft zwischen Prym Consumer und Entaco vom 21. September 1995 zufolge stellte Entaco die Frage, ob Prym Consumer gegen die Vereinbarung verstoßen und Nadeln im britischen Hoheitsgebiet abgesetzt hatte: *„Entaco hat auf dem britischen Markt Packungen von Wollnadeln unter der Marke Aero entdeckt und fragt nach deren Herkunft. Da sie nicht von Prym Stolberg geliefert wurden, wurde bei Rump & Prym nachgefragt. Es steht fest, dass dieses Produkt von einem Unternehmen der Prym-Gruppe weder hergestellt noch vertrieben wurde“*<sup>153</sup>. In Entacos Sitzungsprotokoll heißt es zu diesem Punkt: *„22. Aero Stricknadeln 2 auf einer Karte. MAE [Martin Ellis von Entaco] erklärt, dass diese nun*

---

<sup>150</sup> *Absalon business. [...] HM to think about other potential accounts in Europe that Entaco could approach [...].“*  
F-1/38.036 S. 279  
Originalfassung: *“We will continue to consider the progress you make with this product and, as we have agreed, if you are not successful then you will allow Entaco to develop this product on mainland Europe.”*

<sup>151</sup> F-1/38.036 S. 295  
Originalfassung: *“Prym suggested target accounts [to Entaco) – Prym suggested target accounts [to Entaco) – Fourneyron Europe – Atan ? (VHB) [Entaco] – Belgian Chain? (VHB) [Entaco] MAE [Entaco] to take up these accounts in next visit.”*

<sup>152</sup> F-1/38.036 S. 279  
Originalfassung: *„[...] a clear commitment by you to provide Entaco with potential target accounts within Europe for attack, we assume that we will be receiving those in due course“.*

<sup>153</sup> F-1/38.036 S. 294 Originalfassung: *„Entaco have detected in the U.K. market a wool needle pack under the Aero brand and ask about the supply source. As Prym Stolberg is not the supplier, enquiries were made within Rump & Prym. It can be definitely said that this product is not manufactured or distributed by a member of the Prym Group.“*

aus Deutschland kommen trotz der Vereinbarung, dass Nadeln der Marke Aero aus dem VK zu beziehen sind. HM [Prym] wird das untersuchen”<sup>154</sup>.

## 2. 1996

- (169) Ein Beispiel für die Marktaufteilungsvereinbarung zwischen Prym und Entaco ist die Zusammenkunft vom 2. Mai 1996: Whitecroft und Accra, zwei Prym-Marken, die einem Entaco-Kunden im Vereinigten Königreich ein Angebot unterbreitet hatten, zogen dieses nach einer entsprechenden Aufforderung von Entaco zurück:
- (170) “12. VHB [Entaco] machte Prym auf Entacos Verluste im Vereinigten Königreich wegen Billigangeboten von Whitecroft aufmerksam. VHB wird HM [Prym] Produktmuster schicken”<sup>155</sup>.
- (171) „In den Jahren 1991/2 verfolgte Prym eine aggressive Strategie. Dies provozierte uns dazu, in den Markt für Sicherheitsnadeln einzudringen und Whitecroft und Newey einen nennenswerten Marktanteil abzunehmen. Wir würden es sehr gerne vermeiden, mit Prym zu konkurrieren, und betrachten daher die von Ihnen vorgeschlagene Zusammenkunft vom 27. August als sehr wichtig”<sup>156</sup>.
- (172) Mit Fax vom 28. November 1996 von Martin Ellis an H. Mohr übermittelte Entaco die Kopie eines Faxes von Wollbaer, einer Coats-Großhandelsfirma für Kurzwaren mit Sitz in Hamburg, in dem bei Entaco rundum vergoldete Tapestry-Nadeln der Marke Anchor bestellt wurden. M. Ellis war zwar der Auffassung, dass nichts gegen eine Lieferung von Entaco spräche, da Prym dieses Produkt seiner Meinung nach nicht vertrieb, hielt es jedoch für angebracht „vor einer Antwort Prym über die Bestellung zu informieren”<sup>157</sup>.
- (173) Allerdings bestätigte Entaco in einem Schreiben vom 11. Dezember 1996 von Herrn Barley von Entaco an J. Griffiths von Prym den Inhalt eines Telefongesprächs zwischen ihnen bezüglich ihrer grundlegenden Vereinbarung, die Marktaufteilung zwischen dem Vereinigten Königreich und der Republik Irland einerseits und dem europäischen Festland andererseits beizubehalten: „Bezug nehmend auf unser Telefongespräch von Beginn der Woche möchten wir die Grundlagen unserer Vereinbarung bestätigen. Sie erklärten, dass Wollbaer ein wichtiger Prym-Kunde sei und dass es Ihrer Auffassung nach völlig gegen den Geist unserer Vereinbarung

---

<sup>154</sup> F-1/38.036 S. 297

Originalfassung: „22. Aero knitters Needles – 2 on a card. MAE [Mr Martin Ellis of Entaco] explained that despite an agreement that the UK would supply Aero branded HSN these are now coming from Germany. HM [Prym] to investigate.”

<sup>155</sup> F-1/38.036 S. 301. Im englischen Original: „12. VHB [Entaco] drew to Prym’s attention how Entaco had lost money in the UK due to a low price position being offered from Whitecroft. VHB to send a sample of the product to HM [Prym].”

<sup>156</sup> F-1/38.036 S. 2717

Originalfassung: „We did have a period of aggression from Prym back in 1991/2. This provoked us into entering the safety pin market and taking a sizeable business from Whitecroft and Newey. We would very much wish to avoid having to compete with Prym and, therefore, we would see your proposed meeting on 27 August as being very important.”

<sup>157</sup> F-1/38.036 S. 443 und S. 2444.

*verstieße, wenn Entaco diese Firma beliefern würde. (...) Ich würde mich an unsere Übereinkunft im Hinblick auf Deutschland halten (...)*<sup>158</sup>.

- (174) Die Zusammenkunft vom 21. September 1995 und der Briefwechsel vom 28. November und 11. Dezember 1996 zeigen, wie Entaco und Prym ihre Marktanteile untereinander aufteilten.

3. 1997

- (175) Während einer Zusammenkunft zwischen Entaco und Prym vom 18. April 1997 wurden Zielkunden für Entaco besprochen: *„3. Knappehuset. LG [Prym] sagt, Knappehuset habe einige Pony-Bestände [Needle Industries India] gekauft, verkaufe sie aber nicht. Dadurch sollte nur Pony davon abgehalten werden, mit jemand anderem zusammenzuarbeiten. Daher sieht LG [L. Griesmeyer von Prym] für uns keine Möglichkeit in Bezug auf Handnähadeln der Marke Idena“*<sup>159</sup>.
- (176) In einem Fax von Prym bezüglich Coats Mölnlycke in Dänemark vom 17. Juli 1997 heißt es in Beantwortung eines Faxes von Entaco vom 27. Juni 1997: *„Die Vereinbarung [mit Coats Mölnlycke] ist so formuliert, dass eine Veränderung der Marktanteile unserer beider Unternehmen ausgeschlossen ist“*<sup>160</sup>.
- (177) Mit Fax vom 22. Juli 1997 teilte Entaco Prym mit, dass, sollte die Vereinbarung zwischen Prym Consumer und Coats Mölnlycke<sup>161</sup> in Dänemark auch den Verkauf von Prym-Handnähadeln betreffen, *„dies einen Verstoß gegen unsere Vereinbarungen mit Prym und Coats darstellt“*. Entaco teilte Prym mit: *„(...) wenn Prym Hartkurzwaren an Coats Mölnlycke verkaufen möchte, sollten Handnähadeln, Maschinennadeln und Fingerhüte ausgenommen werden (...)“*. Entaco erklärte, dass, wenn die erwarteten Verkaufsabschlüsse in den Jahren 1997/8 nicht erzielt werden, dies *„als Wettbewerb vonseiten Pryms angesehen würden“*<sup>162</sup>.
- (178) In einem Schreiben vom 23. Juli 1997 von Victor Barley von Entaco an L. Griesmeyer von Prym gibt sich Entaco enttäuscht darüber, dass Prym seine Vereinbarung mit Coats Mölnlycke am 1. Juli 1997 durchgedrückt hatte, und stellte fest: *„... wenn diese Vereinbarung den Verkauf von Prym-Handnähadeln einschließt, ist dies ein Bruch unserer Vereinbarungen mit Prym und Coats; noch enttäuschender ist dabei, dass sie*

---

<sup>158</sup> Originalfassung: *„alert Prym to the request before responding“*  
F-1/38.036 S. 2440

Originalfassung: *„Further to your telephone conversation earlier this week we should confirm the basis of our understanding. You indicated to me that “Wollbaer” is a major Prym account and that for Entaco to supply him would be seen by you as totally against the spirit of our Agreement. [...] I would honour our understanding with regard to Germany [...]“*

<sup>159</sup> F-1/38.036 S. 305

Originalfassung: *„3. Knappehuset. LG [Prym] says Knappehuset has bought some Pony [Needle Industries India] stocks but is not selling it. Only bought it to stop Pony working with anyone else. So LG [Mr L Griesmeyer of Prym] does not believe there is an opportunity for us re Idena brand HSN [hand sewing needles].“*

<sup>160</sup> F-1/38.036 S. 2718

Originalfassung: *„The agreement [with Coats Mölnlycke] is formulated in such a way that no shifting of market shares of our two companies can occur.“*

<sup>161</sup> F-1/38.036 S. 5949

<sup>162</sup> F-1/38.036 S. 2717

*ohne vorherige Absprache mit Entaco geschlossen wurde, obgleich Coats Mölnlycke unser ausschließlicher Kunde war [...] <sup>163</sup>.*”

- (179) Bei einem Treffen zwischen Prym und Entaco am 9. September 1997 erklärte [Lobertus Griesmeyer von] Prym „*dass er sich binnen zwei Wochen zu Pryms Absicht, Hand- und Maschinennähadeln nach Dänemark zu verkaufen, äußern werde*”<sup>164</sup>.
- (180) Während einer Zusammenkunft zwischen Entaco und Prym am 28. Oktober 1997 wurden folgende Notizen gemacht: „*6. Prym hat die Verkaufsstruktur in Dänemark nur geändert, um dem Wettbewerb aus Fernost entgegenzutreten. Dies dürfte im Interesse beider Unternehmen sein.*”
- “*7. Die Vereinbarung mit der dänischen Vertretung behandelt das Thema Nähadeln gesondert*”, damit Flexibilität gewährleistet ist.
  - “*8. Entaco verlangt Entschädigung für mögliche Verluste in Dänemark*”<sup>165</sup>.
- (181) Mit Fax vom 3. November 1997 bestätigte Prym mit Bezug auf ein Treffen, das kurz zuvor zwischen Prym und Entaco in Deutschland stattgefunden hatte, Entaco, dass „*(...) Coats mit der Vereinbarung zwischen Prym und Coats Dänemark absichtlich nicht dazu verpflichtet wurde, Hand- oder Maschinennähadeln von Prym zu kaufen. Es wurde erklärt, dass sowohl John Griffiths als auch Herbert Mohr [Prym] Wert darauf gelegt hatten, dass dies nicht in den Vertrag aufgenommen wurde*”. Entaco nannte daher als einfachste Lösung, dass Prym Coats Dänemark auffordert, seinen Hand- und Maschinennähadelbedarf künftig von Entaco zu beziehen und Prym keine weiteren Aufträge für diese Produkte annimmt. [...]. Der wichtigste Punkt (...) ist, dass sowohl Victor als auch ich [Entaco] nun wirklich glauben, dass Prym in gutem Glauben gehandelt hat, und dass es Prym nur darum ging, Kunden 'Hemline' [einer anderen Marke] wegzunehmen, nicht aber Entaco”<sup>166</sup>.
- (182) Bei einer Zusammenkunft zwischen Entaco und Prym in Stolberg, auf die im selben Fax vom 3. November 1997 Bezug genommen wird und in deren Verlauf Prym Entaco erklärte, dass es durch sein Handeln in Dänemark gegen die Wettbewerber aus Fernost vorgehen wollte, kamen beide überein: „*(...) in Zukunft werden sich Entaco und Prym gegenseitig stets auf dem Laufenden halten über Gespräche, die den Status quo auf*

---

Originalfassung: “*it is in breach of our Agreements with Prym and Coats*” Entaco informed Prym as follows: [...] *if Prym wants to sell hard haberdashery to Coats Mölnlycke then they should exclude hand sewing needles, machine needles and thimbles from that offer [...].*” Entaco indicated that any reduction in their sales’ expectation during 1997/8 “*would be seen as competition from Prym*”.

<sup>163</sup> F-1/38.036 S. 2717

Originalfassung: „*[...] If this Agreement includes the sale of Prym hand sewing needles, it is in breach of our Agreements with Prym and Coats, and what is slightly more disappointing is that it was concluded without any prior discussion with Entaco, even though Coats Mölnlycke was our exclusive customer. [...]*”

<sup>164</sup> F-1/38.036 S. 306

Originalfassung: „*stated that he [Lobertus Griesmeyer of Prym] would reply within two weeks on Prym’s intention re hand and machine needles to Denmark.*”

<sup>165</sup> F-1/38.036 S. 308

Originalfassung: „*6. The sales structure in Denmark was changed by Prym solely for the reason of attacking Far East competition. This should be in the interest of the two companies. - 7. The agreement with the Danish agency deals with the subject “sewing needles” separately in order to guarantee flexibility. - 8. Entaco is claiming compensation for possible losses in Denmark.*”

<sup>166</sup> F-1/38.036 S. 329

dem Markt verändern könnten, insbesondere falls eine solche Änderung Coats betrifft“<sup>167</sup>.

- (183) In einem Fax vom 15. Dezember 1997 an L. Griesmeyer von Prym ging Martin Ellis von Entaco Prym näher auf Entacos Absatzeinbußen in Dänemark ein:
- (184) „Flemming Tvedsborg (...) hat bestätigt, dass unsere Absatzverluste unmittelbar darauf zurückzuführen sind, dass Coats Dänemark zum Prym-Vertreter übergewechselt ist“ und „dadurch zu erklären ist, dass sein größter Kunde, FDB (...) nunmehr Prym-Hand- und Maschinennähdeln kauft“<sup>168</sup>.
- (185) Dem Protokoll eines Treffens in Stolberg zwischen Entaco und Prym vom 18. März 1998 ist zu entnehmen, dass das Problem in Dänemark zu diesem Zeitpunkt noch immer nicht gelöst war: „Pryms und Entacos Informationen über die gegenwärtige Lage in Dänemark stimmten nicht überein und müssen geklärt werden, bevor nächste Schritte eingeleitet werden“<sup>169</sup>.
- (186) „Es sieht wieder danach aus, dass Prym seine Vereinbarungen nicht einhält und dass dieser Verstoß mit Coats Mölnlycke direkt auf frühere Angriffe auf das Geschäft von Entaco folgt, z.B. die Marke 'Lesur' von Kovova im Vereinigten Königreich im Jahr 1995 und der Wegnahme des Geschäfts Entacos mit Welti [CH] im Jahr 1996. Selbstverständlich werden wir uns bemühen, diese Wettbewerbsstrategie von Prym zu stoppen“<sup>170</sup>.
- (187) Bei einer Zusammenkunft zwischen Entaco und Prym am 4. Juni 1998 in Studley bestätigte Prym: „Kovova wird bezüglich Nadeln weder direkt noch indirekt an Unternehmen in Westeuropa herantreten“<sup>171</sup>.

---

Originalfassung: „[...] the Prym Agreement with Coats Denmark had purposefully not obliged the latter to purchase needles (hand or machine) from Prym. It was explained that John Griffiths and Herbert Mohr [Prym] had both been keen to ensure that this was incorporated in the contract.” Entaco suggested that: the easiest solution, therefore, would be for Prym to ask Coats Denmark to purchase all their future hand and machine needle requirements from Entaco and not to take any further orders for these products. [...]. The important point [...] is that both Victor and I [Entaco] now genuinely believe that Prym was acting in what it considered good faith, and that Prym's only concern was taking business from 'Hemline' [another brand], not from Entaco.”

<sup>167</sup> F-1/38.036 S. 328

Originalfassung: „[...] in future both Entaco and Prym should keep each other fully informed of any discussions that may possibly change the status quo in the market, and in particular if such a change affected Coats in any way.”

<sup>168</sup> F-1/38.036 S. 2503

Originalfassung: „Flemming Tvedsborg [...] has confirmed that our own downturn in sales is inextricably linked to the fact that Coats Denmark has taken on the Prym Agency” und “is due to the fact that his largest customer, FDB [...] are now purchasing Prym hand and machine needles.”

<sup>169</sup> F-1/38.036 S. 314

Originalfassung: „Prym and Entaco's information as to the present situation in Denmark did not match and needs to be clarified before the next steps can be taken.”

<sup>170</sup> F-1/38.036 S. 2717

Originalfassung: „It does again seem that Prym are not respectors of Agreements, and that this breach with Coats Mölnlycket comes on the heels of previous incursions of Entaco's business i.e. “Lesur” brand in the UK by Kovova in 1995 and the stealing of their business with Welti [CH] in 1996. Obviously, we would wish to put a stop to this competitive approach from Prym.”

4. Erhaltung des Status quo vom November 1997

(188) In einem Schreiben an Prym vom 3. November 1997 erklärte Entaco: „Beide Seiten sind sich des Schadens bewusst, den sie sich gegenseitig zufügen könnten, wenn sie aggressiv zueinander in Wettbewerb treten würden anstatt als strategische Partner zusammenzuarbeiten“<sup>172</sup>.

5. Aufteilung der Coats-Kunden in vier Ländern zwischen Entaco und Prym im Jahr 1998:

(189) Aus den Notizen über eine Zusammenkunft zwischen Prym und Entaco in Studley (Vereinigtes Königreich) vom 4. Juni 1998 geht hervor, dass das Geschäft mit Coats in Dänemark, Österreich, Portugal und Norwegen zwischen Entaco und Prym aufgeteilt war und Entaco und Prym sich darüber einig waren, dass Entaco für Geschäftseinbußen auf diesen Märkten entschädigt werden müsste:

– [Dänemark]

– “1. TB [Prym] bestätigte, dass Prym in Dänemark bereits eine Vereinbarung geschlossen hat, wo Flemming Tvedsborg derzeit seine Milward-Bestände zugunsten von Prym-Erzeugnissen zurückfährt; die Auswirkungen dieses Verkaufsrückgangs werden bei Entaco bereits spürbar. TB bestätigte, dass Coats Dänemark in allen 800 Verkaufsstellen seines Großkunden FDB Prym-Produkte verkaufen wird.

– [Österreich]

– 2. Prym bestätigte ferner bestehende Vereinbarungen mit Österreich - MAE bestätigte, dass Entaco etwa neun Monate lang keine Aufträge von Harlander Prym erhalten hat.

– [Portugal]

– 3. TB und LG [Prym] hoffen, in den nächsten Tagen ihre genauen Vorschläge für Portugal vorlegen zu können; sie werden Entaco zu gegebener Zeit informieren; Prym geht davon aus, dass die Vereinbarung im zweiten Halbjahr 1998 geschlossen wird, so dass die Auswirkungen für Entaco erst gegen Jahresende spürbar werden. TB betonte, dass Prym bei der Vorausschätzung der möglichen Absatzmengen in Portugal zurückhaltend ist, da Milward auf dem dortigen Markt einen sehr gefestigten Ruf hat.

– [Norwegen]

– 4. TB wird sich Ende 1998 auf eine Vereinbarung mit Norwegen konzentrieren und Entaco ausführlich informieren. LG bestätigte, dass Prym ohne das

---

<sup>171</sup> F-1/38.036, S. 318, Kovova Galanterie, nunmehr Prym Galanterie, ist ein Tochterunternehmen von Prym in der Tschechischen Republik, vgl. F-1/38.338, Datei 1, Punkt 19 der Antwort von Entaco vom 28.4.2003 auf das Auskunftsverlangen vom 14.4.2003.

<sup>172</sup> F-1/38.036 S. 328

*schriftliche Einverständnis von Entaco weder in Portugal noch in Norwegen Handnähadeln an Coats liefert*<sup>173</sup>.

6. Prym fordert Entaco im März 1998 und Mai 2000 auf, seine Nadelherstellung aufzugeben:

(190) Während einer Zusammenkunft zwischen Prym und Entaco, die am 18. März 1998 in Stolberg stattfand, betonte Victor Barley von Entaco, „*Entaco werde niemals seine Nadelherstellung aufgeben*“<sup>174</sup>.

(191) Am 18. Mai 2000 beantwortete Axel Prym von Prym ein Schreiben von Martin Ellis vom 13. April 2000 und erklärte, Prym sei auch der Meinung, dass ein geschäftliches Gespräch zwischen den beiden Unternehmen nützlich sei. Prym schlug ein Treffen vor, um verschiedene in Entacos Schreiben genannte Punkte zu diskutieren, und fügte der Tagesordnung folgenden Punkt hinzu:

(192) „*Entaco gibt die gesamte Nadelfertigung auf. Prym beliefert Entaco entsprechend seinen Anweisungen mit den benötigten Waren*“<sup>175</sup>.

7. Kein Verkauf von Prym an Coats in Portugal und Norwegen ohne Entacos schriftliches Einverständnis im Juni 1998:

(193) Während einer Zusammenkunft in Studley am 4. Juni 1998 bestätigte L. Griesmeyer von Prym, „*dass Prym ohne schriftliches Einverständnis von Entaco weder in Portugal noch in Norwegen Handnähadeln an Coats liefern wird*.“<sup>176</sup> Trotz der Zusage lieferte Prym Nadeln an Coats Portugal, worüber sich Martin Ellis in einem

---

Originalfassung: “*Both parties appreciate the damage that each could do to the other if either company was to acting an aggressive manner in direct competition to the other, rather than working together as strategic partners.*”

<sup>173</sup> F-1/38.036 S. 315

Originalfassung: [Denmark]- “1. TB [Prym] confirmed that Prym currently already has a concrete agreement signed in Denmark where Flemming Tvedsborg is currently winding down his stocks of Milward in favour of the Prym range; the impact of this volume loss is already being felt at Entaco. TB confirmed that Coats Denmark will be selling Prym brand into all of their major customer FDB’s 800 outlets. -- [Austria]- 2. Prym also confirmed concrete agreements with Austria – MAE confirmed that Entaco has received no orders from Harlander Prym for approximately nine months. – [Portugal]- 3. Over the next ½ weeks, TB and LG [Prym] will hope to finalise together details of their proposals to Portugal and will inform Entaco in due course; Prym anticipates that this agreement will take place in the latter half of 1998 with its impact being felt by Entaco only towards the end of the year. TB stressed that Prym is cautious when estimating the volume of business available to be taken in Portugal given Milward’s extremely strong reputation in the marketplace there. – [Norway]- 4. TB will concentrate on an agreement with Norway towards the end of 1998 and will keep Entaco fully informed. LG confirmed that Prym would not supply any hand sewing needles to Coats in either Portugal or Norway without Entaco’s written permission.”

<sup>174</sup> F-1/38.036 S. 313

Originalfassung: “*stressed the point that Entaco would never give up the position as a manufacturer of needles.*”

<sup>175</sup> F-1/38.036, S. 527, 2182, 2820.

Originalfassung: “*Entaco gives up its entire needle production. Prym supplies Entaco with goods according to Entaco’s instructions.*”

<sup>176</sup> F-1/38.036 S. 315

Fax an Prym vom 17. August 1998 beschwerte; er forderte Prym dringend auf „zu erklären, warum Prym seine Meinung in Portugal geändert hat, ohne Entaco in irgendeiner Weise zu informieren.“<sup>177</sup>

#### F.4.2. Ausgleichsregelung

1996

- (194) In einem Schreiben an H. Mohr von Prym vom 25. November 1996 stellt Victor Barley von Entaco fest: „obgleich wir Vereinbarungen getroffen haben, die beide Parteien daran hindern sollen, aktiv um die Kunden der anderen Partei in Europa zu werben, habe ich kürzlich festgestellt, dass wir einen unserer größten Kunden in der Schweiz, Welti, an Prym verloren haben. Selbstverständlich möchten wir, dass dies korrigiert wird. Die Vereinbarungen wurden in dem Einvernehmen geschlossen, dass solche Vorkommnisse entweder rückgängig gemacht oder durch eine Entschädigung gleich welcher Art ausgeglichen werden müssen“<sup>178</sup>.

1997

- (195) Bei einer Zusammenkunft zwischen Entaco und Prym am 28. Oktober 1997 verlangte Entaco von Prym eine Entschädigung: „8. Entaco verlangt Entschädigung für mögliche Verluste in Dänemark“<sup>179</sup>.
- (196) In einem Fax von Martin Ellis von Entaco an L. Griesmeyer von Prym vom 3. November 1997 bezüglich eines kurz zuvor erfolgten Besuchs von Entaco bei Prym heißt es, es sei Folgendes vereinbart worden: „(...) wenn Entaco aufgrund der Vereinbarung Aufträge verloren hat, wird es angemessen entschädigt. Wir unsererseits erklärten, dass wir weitere Nachforschungen anstellen müssen, bevor wir nachweisen können, inwieweit unsere Auftragslage beeinträchtigt wurde“<sup>180</sup>.

1998

Entschädigungsfrage Prym-Entaco im März und Juni 1998:

- (197) Bei einer Zusammenkunft zwischen Entaco und Prym am 27. März 1998, die der Klärung der Absatzverluste von Entaco in mehreren Ländern dienen sollte, wurde festgestellt: „VB wies darauf hin, dass das Wort ‚Entschädigung‘ in den heutigen

---

<sup>177</sup> Originalfassung: “confirmed that Prym would not supply any hand sewing needles to Coats in either Portugal or Norway without Entaco’s written permission.”

F-1/38.036 S. 505

<sup>178</sup> Originalfassung: “explain why Prym has changed its position in Portugal without any communication whatsoever to Entaco.”

F-1/38.036 S. 332

Originalfassung: “the Agreements between us are designed to restrict either party competing actively for the other’s accounts in Europe, it has recently come to my attention that one of our largest accounts in Switzerland, Welti, had been lost to Prym. Obviously, we would like this corrected. The spirit of the Agreements between us when we wrote them was such that, should this sort of thing occur, it would either be put right or compensation in some other form recommended.”

<sup>179</sup> F-1/38.036 S. 308

Originalfassung: “8. Entaco is claiming compensation for possible losses in Denmark.”

<sup>180</sup> F-1/38.036 S. 329

*Gesprächen fehl am Platz ist. ME betonte, dass es nicht um Umsätze, sondern um Gewinne geht. In Entacos nach Ländern aufgeschlüsselter Aufstellung war der Durchschnittspreis mit [VERTRAULICH] Pence/Packung angegeben.*

- (198) [...] 3. *Besonderheiten der Kunden und Märkte*
- (199) *Im Hinblick auf die o.g. Probleme in bestimmten Marktbereichen war Entaco auch der Meinung, dass konkrete Umsatzmengen auf Länderebene besprochen werden können und eine 'Entschädigung' für Mengenverluste auf einer globaleren Ebene unter Einbeziehung der Gewinnlage erfolgen kann*"<sup>181</sup>.
- (200) Mit Fax von T. Bortz von Prym an Martin Ellis von Entaco vom 17. September wurde der Entschädigungsvorschlag konkretisiert: Prym erklärte: *„Ich finde, wir haben ein brauchbares Modell entwickelt (...) Ich hoffe, die Zahlen stimmen endlich überein, so dass wir mit der Entschädigung beginnen können (...)*"<sup>182</sup>.
- (201) Auf einer Zusammenkunft am 4. Juni 1998, in der es um die Entschädigung von Entaco für Geschäftsverluste auf dem portugiesischen, dänischen und norwegischen Markt ging, wurde Folgendes erklärt:
- *„ENTSCHÄDIGUNG FÜR VERKAUFS-/GEWINNVERLUSTE*
  - 5. *Prym stimmt voll und ganz zu, dass Entaco für die Auftragsverluste auf diesen Märkten irgendeine Entschädigung erhalten muss. TB schätzte, dass Entaco in diesem Geschäftsjahr 200 000 Stück weniger verkaufen konnte und dass Prym Entaco einen entsprechenden Anteil seines Geschäfts abgeben sollte; MAE meinte, 600 000 sei in Anbetracht der Umsatz- und Absatzzahlen von Entaco, die auf der letzten Zusammenkunft zum Geschäft in Dänemark, Portugal und Norwegen für 1997 vorgelegt wurden, eine realistischere Zahl. [...]*
  - 6. *Im Hinblick auf das Entaco als Entschädigung abzutretende Geschäft erklärte MAE, dass Entaco an Pryms Sortiment von Handnähadeln interessiert sei, da dies im Interesse beider Unternehmen wäre.*
  - [...]

---

Originalfassung: “[...] if Entaco have lost business as a result of the Agreement then appropriate compensation would be found. For our part, we confirmed that we would need to make further investigations before we could show how our business has been affected.”

<sup>181</sup>

F-1/38.036 S. 313

Originalfassung: “[...] VB pointed out that the word ‘compensation’ does not meet the aim of the today’s discussion. ME stressed that not turnover is the item to be considered but profits. Entaco’s breakdown by country lead to an average price of 22 pence/blister card. [...] 3. Specifics as to customers and markets With regard to the a.m. problems in some market areas Entaco agreed that concrete volume can be discussed on the country level and ‘compensated’ on a more global level taking the profit situation into account.”

<sup>182</sup>

F-1/38.036 S. 319

- 12. MAE bot Prym an, über einen Zeitraum von zwölf Monaten 600 000 Packungen zum günstigen Preis von [VERTRAULICH] pro Packung für sie herzustellen. Dies würde den Verlust von 600 000 Milward-Packungen pro Jahr zu einem Durchschnittspreis von [VERTRAULICH] pro Stück ausgleichen<sup>183</sup>.

#### Gespräche über Entschädigungen zwischen Entaco und Prym im August 1998

(202) Das Protokoll der Zusammenkunft zwischen Entaco und Prym vom 25. August 1998 in Stolberg, deren Hauptziel darin bestand, eine Einigung über die Bezifferung der Absatzmengenverluste von Entaco zu erzielen, trägt die Überschrift *'Strategische Allianz Entaco-Prym - Umsetzung eines Entschädigungsplans sowie künftige Ziele und Maßnahmen'*. Das Ziel bestand darin *„bis Ende 09/98 ein klares Konzept zu finden; andernfalls müssten die Verhandlungen als gescheitert betrachtet werden“*. Weiter heißt es: *„Es wurde noch nicht festgelegt, wie die 'Entschädigung' unter Berücksichtigung der Interessen beider Parteien genau aussehen soll“*<sup>184</sup>.

(203) Bei dem Treffen zwischen Entaco und Prym vom 25. August 1998 wurde Folgendes bestätigt

- *„Der Umsatzverlust von Entaco (07/97 bis 06/98) beträgt*
- *Dänemark 50.000,- DM*
- *Österreich 30.000,- DM (Angaben von ME vom 28.10.1997)“*<sup>185</sup>.

(204) Um die Verluste berechnen zu können, forderte Prym die Offenlegung der Herstellungskosten sowohl von Entaco als auch von Prym und die Bezifferung der Absatzmengen. Beide Parteien einigten sich auf dieses Konzept und vereinbarten ferner Folgendes: *„Wenn die Parteien bis Ende September keine Einigung erzielen, haben die Gespräche, die am 28.10.97 aufgenommen wurden, grundsätzlich keine Übereinstimmung zwischen Prym und Entaco erbracht“*. Dem Protokoll wurde ein handschriftlicher Satz angefügt:

(205) *„Jede Vereinbarung muss mindestens bis 1.4.2002 Gültigkeit haben.“*<sup>186</sup>

#### Beweise für eine Aufteilung der Coats-Kundschaft in Portugal im Zusammenhang mit den Gesprächen über Entschädigungen zwischen Prym und Entaco

---

Originalfassung: *“My feeling is that we have developed a practicable model [...] hope that the figures finally match together so that we can start to compensate [...].”*

<sup>183</sup> F-1/38.036, S. 315-316.

<sup>184</sup> F-1/38.036 S. 320

Originalfassung: *“Strategic Alliance Entaco-Prym Implementation of a compensation concept and Objectives and measures for the future”*. The target was *“to find definitely a clear concept until the end of 09/98 otherwise the negotiations would have been considered as failure.”* It was pointed out that: *“it is still to be determined what exactly ‘compensation’ has to be taking the interests of both parties into account.”*

<sup>185</sup> F-1/38.036 S. 320

Originalfassung: *“the turnover loss for Entaco (07/97 to 06/98) is - - Denmark 50,000.- DM - - Austria 30,000.- DM (being the figures ME provided 28.10.97.”*

<sup>186</sup> F-1/38.036 S. 320

(206) Während einer Zusammenkunft zwischen Entaco und Prym vom 25. August 1998 wurden Folgendes erklärt:

- „Prym wird keine weiteren Maßnahmen ergreifen und entschuldigt sich für die fehlende Koordinierung bezüglich des vor kurzem aufgetretenen Portugal-Problems; es wurden Handnähnadeln im Wert von 16 800 DM an Coats verkauft“<sup>187</sup>.

Versuch, die Entschädigungsfrage im November 1998 zu lösen

(207) Mit Fax an L. Griesmeyer von Prym vom 6. November 1998 unterbreitete Martin Ellis von Entaco einen Gegenvorschlag zum Vorschlag von Prym, das Produktsortiment und die entsprechenden Bedingungen für das Jahr 1999 vertraglich festzulegen, was für Entaco nicht annehmbar war. Entacos Vorschlag bezog sich auf „den Verlust durch die Geschäftstätigkeit von Prym in Dänemark, Österreich und Portugal. Sollte Entaco in Dänemark und Portugal weitere Marktanteile verlieren, müsste dies in die Berechnung der ‚Entschädigung‘ für das Jahr 2000 eingehen, die im Juli 1999 zu vereinbaren wäre. Dieses Angebot setzt voraus, dass ohne schriftliches Einverständnis von Entaco kein weiterer Anteil des Geschäfts zwischen Entaco und Coats an Prym verloren geht“<sup>188</sup>.

Entschädigungsfrage im März 1999

(208) In einem Fax von Victor Barley von Entaco an Axel Prym von Prym vom 24. März 1999, das sich auf ein Telefongespräch desselben Tages bezieht, heißt es: „Wie Sie [Axel Prym] festgestellt haben, war mein Anruf sehr versöhnlicher Natur und ein Versuch, auch jetzt noch eine Basis für eine Einigung zwischen Prym und Entaco zu finden, um zu vermeiden, dass die beiden Unternehmen in schonungslosen Wettbewerb zueinander treten. Was Prym angeht, erklärten Sie mir, dass Entacos Bestehen auf Preiserhöhungen und unsere Ablehnung des Entschädigungsvorschlags von Prym den Eindruck hinterlassen hat, dass es für Sie keine wirkliche Alternative zur Kündigung der Kaufvereinbarung zwischen den beiden Unternehmen gab, die auf den Verkauf der Geschäftsanteile von Prym an Entaco zurückgeht. (...) Ich erklärte Ihnen, dass Entaco bei Kündigung der Kaufvereinbarung in Europa aktiver werden und auch ein breiteres Hartkurzwaren-Sortiment anbieten würde, um das an Prym [in Portugal, Dänemark und Österreich] verlorene Geschäft mit Coats auszugleichen“<sup>189</sup>.

---

<sup>187</sup> Originalfassung: “Any agreement reached to last at least until 1/4/2002.”  
F-1/38.036 S. 503

<sup>188</sup> Originalfassung: “Prym will not start any further actions and apologises for the lack of coordination with regards to the recent Portugal problem; 16,800.- DM handsewing needles sold to COATS.”  
F-1/38.036, S. 2482-2483.

Originalfassung: “the loss of business taken by Prym in Denmark, Austria and Portugal. If Entaco loses further business in Denmark and Portugal then this would need to be taken into account in the year 2000 “compensation” calculation which would be agreed in July 1999. This offer is made on the basis that no further erosion of Entaco’s business to Coats by Prym will occur without Entaco’s written approval.”

<sup>189</sup> F-1/38.036, S. 2886-2887.

- (209) Mit Schreiben vom 14. Dezember 1998 kündigte Prym unter Einhaltung der zwölfmonatigen Kündigungsfrist die Kaufvereinbarung zum 31. Dezember 1999<sup>190</sup>.
- (210) Entaco leitete am 12. April 1999 im Vereinigten Königreich ein gerichtliches Verfahren gegen Prym ein. Es machte geltend, dass die neuen, am 1. April 1997 zwischen Prym und Entaco geschlossenen Kauf- und Vertriebsvereinbarungen für fünf Jahre verlängert werden müssten, obgleich dies in den Vereinbarungen nicht ausdrücklich vorgesehen war.<sup>191</sup>

#### Entschädigungsfrage Prym-Entaco im April 1999

- (211) Bei einem Treffen zwischen Prym und Entaco auf dem Flughafen Heathrow am 14. April 1999 wurde Folgendes festgestellt:
- “5. Dr. Nölle [Prym] stellte zwei mögliche Szenarien für die Entwicklung der Beziehungen zwischen Prym und Entaco vor:
    - i) Offener Wettbewerb – ‚Krieg‘ zwischen den Unternehmen
    - ii) Prym gestattet Entaco, die Coats-Geschäfte von Prym zu übernehmen, aber nicht die der restlichen Prym-Gruppe.
  - 6. MAE [Martin Alexander Ellis] erklärte, das zweite Szenario sei unannehmbar, so dass nur das erste übrig blieb, also der offene Wettbewerb”. [...]
  - 14. Dr. Nölle erklärte, dass er es für unwahrscheinlich hielte, dass Entaco vor Gericht Recht bekäme, da die Vereinbarungen zwischen den beiden Unternehmen das europäische Kartellabkommen verletzen. Er vertrat die Ansicht, dass es sich bei den Liefer- und Vertriebsvereinbarungen um 1 Vereinbarung handelt. [...]
  - 15. Dr. Nölle erklärte, dass die Unterzeichner von Prym und VHB [V. Barley von Entaco] bereits vor der Unterzeichnung genau wussten, dass die Liefer- und die Vertriebsvereinbarung gegen europäisches Recht verstießen”.<sup>192</sup>

---

Originalfassung: “As you [Mr Axel Prym] appreciated, my call was very much of a conciliatory nature attempting at this late stage to try and find areas of agreement between Prym and Entaco to avoid the 2 companies being forced into serious commercial competition. On the Prym side you indicated to me that Entaco’s insistence of price increases, and our negative response to the compensation proposal put forward by Prym, left Prym with a view that they had no real alternative than to sever the Purchasing Agreement between the 2 companies emanating from the share sale by Prym to Entaco. [...] I indicated to you that Entaco, in retaliation to the termination of the Purchasing Agreement, would become more active in Europe and would also sell a wider range of hard haberdashery to compensate for the loss of the Coats business which Prym has taken [in Portugal, Denmark and Austria].”

<sup>190</sup> F-1/38.036, S. 2310-2312.

<sup>191</sup> F-1/38.036, S. 2310-2312.

<sup>192</sup> F-1/38.036 S. 170

## Entschädigungszahlung von Coats vom Oktober 2000

- (212) Mit Fax vom 18. Oktober 2000 unterbreitete Coats<sup>193</sup> Entaco ein Entschädigungsangebot, das von Entaco abgelehnt wurde<sup>194</sup>. Martin Ellis von Entaco erklärte gegenüber der Kommission, warum das Angebot zurückgewiesen wurde: „wir [Entaco] wollten eine Entschädigung für Aufträge, die wir in Europa verloren hatten, und wir gingen davon aus, dass Coats uns durch Aufträge im Wert von 150 000 GBP auf den europäischen Märkten entschädigen würde. Stattdessen bot uns Coats Geschäfte mit Nadeln in Amerika an. Die Gewinnmargen waren allerdings auf dem europäischen Markt für Nadeln sehr viel höher als in Amerika.“<sup>195</sup> In einem internen Memorandum von Martin Ellis von Entaco an das Board of Directors der Entaco Group Ltd vom 26. Oktober 2000 heißt es: “(...) wir erklärten, dass Coats in Erwägung zog, Entaco zusätzliche Aufträge zu erteilen als Entschädigung für Aufträge, die unserer Meinung nach aufgrund der letzten Vereinbarung an uns hätten gehen müssen, jedoch an Prym gegangen waren. Nach der Zusammenkunft beschloss Coats, uns keine zusätzlichen Aufträge zu erteilen, sondern zahlte uns zur außergerichtlichen Einigung zur Beilegung der Angelegenheit 60 000 GBP in bar”<sup>196</sup>.
- (213) Diese Entschädigungsleistung von Coats wird durch einen Austausch von E-Mails zwischen B. Anderson und D. Gilchrist von Coats vom 11. September 2001 bestätigt, in dem folgende wichtige Kapitel der ‚Entaco-Saga‘ erwähnt werden:
- „1999 kündigte Coats den Liefervertrag mit Entaco und ließ sich stattdessen von Prym beliefern.
  - Noch vor Ende der Kündigungsfrist beginnen verschiedene Coats-Verkaufsstellen mit dem Kauf von Waren bei Prym.
  - Entaco entdeckt den verfrühten Verkaufsrückgang und fordert eine Entschädigung von Coats und Prym.
  - Es finden ausgedehnte Verhandlungen statt, die Coats durch Barzahlung von 60 000 GBP und die Verpflichtung beendet, ruhende Bestände im Wert von

---

<sup>193</sup> Die Korrespondenz fand zwischen Martin Ellis von Entaco und M. Ülgen im Namen von J & P Coats Ltd statt. Anschrift: Coats, 1 The Square, Stockley Park, Uxbridge, Middlesex UB11 1TD, the UK. Originalfassung: “5. Dr Nölle [Prym] presented two possible scenarios going forward between Prym and Entaco: – (i) All out competition – ‘war’ between the companies– (ii) Prym would allow Entaco to supply Prym Coats business but not the remainder of the Prym group.– 6. MAE [Mr Martin Alexander Ellis] stated scenario (ii) was unacceptable which only left scenario (i) i.e. all out competition.” [...]– 14. Dr Nölle stated that he did not believe Entaco would win any Court action against Prym as the agreements between the two companies were against the European Cartello Agreement. He stated that the Supply and Distribution Agreements were ‘I’ Agreement. [...]– 15. Dr Nölle stated that Prym signatories and VHB [V Barley of Entaco] were fully aware that both the Supply and Distribution agreements were in contravention of the European law prior to their signatures”.

<sup>194</sup> F-1/38.036 S. 532.

<sup>195</sup> F-1/38.338, Akte 1, Punkt 26 der Antwort von Entaco vom 28.04.2003 auf das Auskunftsverlangen vom 14.04.2003. Im englischen Original: “[...] we [Entaco] were looking for compensation for the business we had lost in Europe and we were under the impression that Coats would compensate us by allowing us to supply them with £150,000 of orders from European markets. Coats preferred to offer us needle business in America. However, the margins which we could achieve on European needle business was far higher than needle business in America.”

<sup>196</sup> F-1/38.036, S. 528, F-1/38.338, S. 90.

25 000 GBP von Entaco zu übernehmen. Prym trifft eine separate Regelung<sup>197</sup>.

- (214) In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte argumentierte Coats, dass die an Entaco gezahlte Entschädigung überhaupt nichts mit der Frage der Entschädigung zwischen Prym und Entaco im Zusammenhang mit den Vereinbarungen mit Prym zu tun gehabt hätte. Eine Mitteilung<sup>198</sup> von Christopher Healy von Coats an Paul Smith von Coats belegt jedoch, dass Coats die in der Liefer- und Kaufvereinbarung niedergelegte Verpflichtung zur Abnahme von Waren sowohl von Entaco als auch von Prym als Verpflichtung zum Bezug von (zwar nicht identischen, aber) ähnlichen Mengen an Waren von beiden Unternehmen auffasste. Coats war sich des Inhalts und der Bedeutung der Vereinbarungen zwischen Entaco und Prym in vollem Umfang bewusst, da die Liefer- und Kaufvereinbarung von diesen Vereinbarungen abhängig gemacht wurde und da es von diesen Vereinbarungen in Kenntnis gesetzt worden war<sup>199</sup>. Daher wusste Coats, dass alle seine Bestellungen bei Prym von Entaco hätten geliefert werden müssen. Eine Entschädigung Entacos für die Änderung der Bezugsfirma durch Coats von Entaco zu Prym macht somit nur dann Sinn, wenn Coats es hinnimmt, dass Prym seine Vereinbarung mit Entaco nicht einhält. Sie könnte letztendlich als Entschädigungszahlung durch Coats anstelle von Prym betrachtet werden.

Prym-Entaco im Februar 2000:

- (215) In einem Telefongespräch vom 21. Februar 2000 schlug Martin Ellis von Entaco vor, Prym solle eine höchstens 45%ige Beteiligung an Entaco erwerben und nach zwei Jahren den gesamten Nadelbereich von Entaco übernehmen.

Prym-Entaco im März 2000:

- (216) Mit Schreiben vom 10. März 2000 lehnte Prym Entacos Beteiligungsangebot ab<sup>200</sup>.

Erneuter Versuch, Gespräche zwischen Entaco und Prym in Gang zu bringen - April 2000

- (217) Mit Schreiben vom 13. April 2000, das als „streng vertraulich zwischen unseren beiden Unternehmen“ bezeichnet war, machte Entaco folgende Angaben zu den Eckdaten, die die Grundlage für weitere Gespräche bilden könnten. Grundlage der Zusammenarbeit sollte sein:

- *“1. Entaco kauft Prym jährlich X Millionen Nadeln ab.*
- *2. Prym erwirbt eine Minderheitsbeteiligung an Entaco.*

---

<sup>197</sup> F-1/38.036 S. 3548, S. 3578

Originalfassung: *“In 1999 Coats give Entaco notice of cancellation of the supply contract in favour of supply from Prym— Prior to the end of the notice period several Coats market commence purchases from Prym— Entaco detect the premature decline in sales and claim compensation from Coats and Prym— A long negotiation takes place and Coats settle the claim with a £60k cash payment and commitment to take £25k of Entaco’s dormant stock. Prym make their own settlement.”*

<sup>198</sup> F-1/38.036, S. 2835-2836.

<sup>199</sup> F-1/38.036 S. 180

<sup>200</sup> F-1/38.036 S. 2204

- 3. Die bestehenden europäischen Preisstrukturen werden beachtet.
- 4. Die Marktanteile in Europa werden eingehalten.
- 5. Entaco weitet den Bereich Kurzwaren nicht aus.
- 6. Entaco zieht die Marke Nähwelt zurück.
- 7. Prym kauft Entaco das gesamte Eigenmarkengeschäft ab.
- 8. Entaco beliefert sämtliche nordamerikanischen Nadelkunden von Prym.
- 9. Entaco liefert Milward-Produkte an Coats<sup>201</sup>.
- Auf einer Kopie, die in den Geschäftsräumen von Entaco gefunden wurde, erscheint ein zusätzlicher Punkt 10: *“Entaco gibt die gesamte Nadelfertigung auf. Prym beliefert Entaco entsprechend seinen Anweisungen mit den benötigten Waren”*.

(218) Nach Angabe von Martin Ellis von Entaco dienten diese Punkte als Ausgangsbasis für eine erneute Vereinbarung zwischen Entaco und Prym, die sich im Großen und Ganzen an die Kaufvereinbarungen von 1994 und 1997 anlehnte. Punkt 10 wurde handschriftlich von A. Stringer [Entaco] hinzugefügt, nachdem Entaco die Antwort von Axel Prym vom 18. Mai 2000 erhalten hatte.<sup>202</sup>

Antwort Pryms auf den Vorschlag Entacos vom Mai 2000:

(219) Am 18. Mai 2000 erklärte Axel Prym von Prym in einem Antwortschreiben auf das Schreiben von Martin Ellis vom 13. April 2000, Prym sei auch der Meinung, dass ein geschäftliches Gespräch zwischen den beiden Unternehmen nützlich wäre. Prym schlug ein Treffen vor, um verschiedene in Entacos Schreiben genannte Punkte zu diskutieren und fügte folgenden Punkt hinzu: *„Entaco gibt die gesamte Nadelproduktion auf. Prym beliefert Entaco entsprechend seinen Anweisungen mit den benötigten Waren”*<sup>203</sup>.

---

<sup>201</sup> F-1/38.036 S. 2198, S. 523

Originalfassung: *“Entaco purchases X million needles from Prym per year; 2. Prym purchases a minority share holding in Entaco; 3. The existing price structures in Europe are respected.; 4. Market shares in Europe are respected; 5. Entaco does not develop into haberdashery; 6. Entaco withdraws Nähwelt brand; 7. Prym purchases all private label business from Entaco; 8. Entaco supplies all Prym's North American hand needle business; 9. Entaco supplies Milward business to Coats.”* und *“10. Entaco gives up its entire needle production. Prym supplies Entaco with goods according to Entaco's instructions.”*

<sup>202</sup> F-1/38.338, Antwort auf das Auskunftsverlangen vom 14. April 2002, S. 89. Im englischen Original: *„1. Entaco purchases X million needles from Prym per year; 2. Prym purchases a minority share holding in Entaco; 3. The existing price structures in Europe are respected.; 4. Market shares in Europe are respected; 5. Entaco does not develop into haberdashery; 6. Entaco withdraws Nähwelt brand; 7. Prym purchases all private label business from Entaco; 8. Entaco supplies all Prym's North American hand needle business; 9. Entaco supplies Milward business to Coats.”* und *“10. Entaco gives up its entire needle production. Prym supplies Entaco with goods according to Entaco's instructions.”*

<sup>203</sup> F-1/38.036, S. 527, 2182, 2820.

## Schlussfolgerung

- (220) Fazit dieses Kapitels ist also, dass die dreiseitige Vereinbarung die Grundlage der Marktaufteilung zwischen Entaco, Prym, Coats und ihren Tochtergesellschaften bildet, da mit den formal bilateralen Vereinbarungen<sup>204</sup>, die in Wirklichkeit eine dreiseitige Vereinbarung waren, die Marktaufteilungsbeschlüsse von 1993 umgesetzt wurden. Die Umsetzung der Marktaufteilungsvereinbarungen stand in unmittelbarem Zusammenhang mit dem Inkrafttreten der oben genannten Vereinbarungen und mit ihrer Laufzeit.
- (221) Einige Erklärungen der drei Unternehmen beziehen sich auf die Marktaufteilung in der Zeit von 1994 bis Ende 1999. Coats erklärte jedoch in seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, dass Coats an keiner trilateralen Zusammenkunft nach 1993 beteiligt war mit Ausnahme einer Zusammenkunft im Jahr 1995. Hervorzuheben ist erstens, dass eine Beteiligung von Coats, die über die einander bedingenden Klauseln der Vereinbarungen mit Entaco und der Prym-Vereinbarungen hinausging, nicht unbedingt nötig war, da Entaco und Prym natürlich alleine für die Umsetzung der Marktaufteilungsvereinbarungen zwischen Entaco und Prym im Tagesgeschäft sorgen konnten. Außerdem war Coats durch die Vereinbarungen im Einzelhandelsgeschäft bereits geschützt. Zweitens kam es 1994 bis zum 10. September 1994 zu vielen Kontakten durch E-Mails und Fax zwischen den drei Parteien, auch wenn nach 1993 keine Treffen zwischen den drei Unternehmen stattfanden. Drittens belegt die Tatsache, dass Coats seine Liefer- und Kaufvereinbarung mit Entaco 1997 um fünf Jahre verlängerte, eindeutig, dass Coats im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung die Vereinbarung umgesetzt hat.
- (222) Auch das Konzept der ‚Entschädigung‘ für den Nichtzutritt von Entaco in den kontinentaleuropäischen Markt belegt die Umsetzung der Marktaufteilungsvereinbarungen.

### F.5 Beendigung der Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen

- (223) Die Kernübereinkunft lief am 13. März 1997 mit der Unterzeichnung der Vereinbarung über den Verkauf von 11.222 Stammaktien der Entaco Limited aus. In der Verkaufsvereinbarung, die in Paragraph 7 eine Vereinbarung über die Aufteilung des sachlichen Marktes mit Aussicht auf eine langfristige Zusammenarbeit zwischen den Parteien vorsieht, ist keine Kündigungsklausel enthalten.
- (224) Mit Schreiben vom 14. Dezember 1998 kündigte Prym die Kaufvereinbarung von 1997<sup>205</sup> zum 31. Dezember 1999 unter Einhaltung der zwölfmonatiger Kündigungsfrist.<sup>206</sup>

---

Originalfassung: “Entaco gives up its entire needle production. Prym supplies Entaco with goods according to Entaco’s instructions.”

<sup>204</sup> Die Vereinbarungen wurden von Entaco, Entaco Group Ltd, Prym Consumer und J & P Coats Ltd unterzeichnet.

<sup>205</sup> F-1/38.036 S. 651

<sup>206</sup> F-1/38.036, S. 2312, 2406, 715.

- (225) Die Kommission hat keine Anhaltspunkte dafür, dass die Vertriebsvereinbarung von 1997<sup>207</sup> zwischen Entaco Limited und der Prym Consumer GmbH & Co KG, die am 1. April 1997 in Kraft trat, am 31. Dezember 1999 endete, da der Kommission ein schriftliches Kündigungsschreiben nicht vorliegt und Prym in seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte keine Beweise dafür vorlegte. Dass Dr. Nölles (Prym) die Vertriebs- und Kaufvereinbarung als eine einzige Vereinbarung sieht, ist jedoch ein eindeutiger Hinweis darauf, dass die Vertriebsvereinbarung infolge der Kündigung der Kaufvereinbarung beendet war.
- (226) Prym argumentierte in der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, dass sich spätestens Ende April 1999 nach dem Scheitern der Entschädigungsverhandlungen und der gerichtlichen Klage Entacos keine Partei an die Vereinbarungen gehalten hat. Faktisch ist jedoch die Kaufvereinbarung bis 31. Dezember 1999 rechtsverbindlich geblieben und die Vertriebsvereinbarung blieb mindestens bis zu diesem Zeitpunkt in Kraft.
- (227) Daher betrachtet die Kommission den 31. Dezember 1999 als Zeitpunkt der Beendigung der beiden Vereinbarungen.
- (228) Coats kündigte im September 2000 die Liefer- und Kaufvereinbarung mit Entaco Group Ltd aus dem Jahr 1997<sup>208 209</sup>.
- (229) Unterlagen, die im Besitz der Kommission sind, ist zu entnehmen, dass Prym und Entaco zwischen Februar und Mai 2000 Versuche unternahmen, ihre geschäftliche Zusammenarbeit der neunziger Jahre wiederaufzunehmen und dass Coats das Verhältnis Entaco-Prym sowohl mit Entaco als auch mit Prym besprach. Insbesondere liegen der Kommission Beweise für eine Zusammenkunft zwischen Prym und Coats vom 18. Januar 2000 bezüglich (unter anderem) Entaco vor, auf der Folgendes gesagt wurde: „*M. Ülgen sollte für eine Zusammenkunft zwischen M. Ellis [Entaco] und A. Prym [Prym] sorgen, auf der die Übernahme des Geschäftsbereichs Handnähadeln durch Prym verhandelt werden sollte. Prym würde den Geschäftsbereich schließen (...)*“. Außerdem heißt es: „*Entaco kann Coats/Prym angreifen; aber Prym kann auch Entaco angreifen*<sup>210</sup>“. Dieser Äußerung ist zu entnehmen, dass Coats/Prym und Entaco nach Beendigung ihrer dreiseitigen Vereinbarung einander beobachteten, sich jedoch noch nicht so aggressiv wie echte Wettbewerber verhielten, da diese Möglichkeit rein hypothetischer Natur war.
- (230) In einem Telefongespräch vom 21. Februar 2000 schlug Martin Ellis von Entaco vor, Prym Consumer solle eine höchstens 45%ige Beteiligung an Entaco erwerben und nach zwei Jahren den gesamten Nadelbereich von Entaco übernehmen. Den Anstoß zu diesem Telefonanruf von Prym bei Entaco, mit dem das „Problem Entaco-Prym“

---

<sup>207</sup> F-1/38.036 S. 687

<sup>208</sup> F-1/38.036 S. 360, S. 1741

<sup>209</sup> F-1/38.036 S. 3725

<sup>210</sup> F-1/38.036 S. 2770. Bei dieser Zusammenkunft wurde auch erklärt, dass Prym „in der Lage ist, Coats zu beliefern“ und dass Prym „entschlossen war, Entaco zu ersetzen.“ Außerdem stellt P. Smith von Coats in einer E-Mail vom 2.9.1999 an M. Ülgen von Coats fest, dass zum Zeitpunkt der Unterzeichnung der Hauptvereinbarung (Liefervereinbarung zwischen J & P Coats Ltd und Prym Consumer von 1997, vgl. F-1/38.036, S. 5911) angenommen wurde, dass Entaco als Lieferant ein „Juniorpartner“ für Prym sein würde. Dies war mit J. Griffiths so abgemacht, als die Vereinbarung 1997 unterzeichnet wurde. F-1/38.036, S. 4134.

gelöst werden sollte, gab M. Ülgen von Coats; eine Beteiligung von Coats war ursprünglich geplant (wurde aber abgesagt)<sup>211</sup>. Mit Schreiben vom 10. März 2000 lehnte Prym Entacos Beteiligungsangebot ab<sup>212</sup>.

- (231) Mit Schreiben vom 13. April 2000, das als „*streng vertraulich zwischen unseren beiden Unternehmen*“ („*strictly confidential between our two companies*“) bezeichnet war, machte Entaco Angaben zu den Eckdaten, die die Grundlage für weitere Gespräche bilden könnten<sup>213</sup>. Im Memorandum vom 25. April 2000 befasste sich Prym mit diesem Schreiben von Martin Ellis<sup>214</sup>. Am 18. Mai 2000 beantwortete Axel Prym von Prym ein Schreiben von Martin Ellis (von Entaco) vom 13. April 2000 und erklärte, auch er sei an einem geschäftlichen Gespräch zwischen den beiden Unternehmen interessiert und sie sollten sich treffen<sup>215</sup>.
- (232) Allerdings können anhand der der Kommission vorliegenden Dokumente diese Versuche, die zuvor bestehende Aufteilung der sachlichen und räumlichen Märkte und die abgestimmten Verhaltensweisen wiederzubeleben, nicht eindeutig nachgewiesen werden. Die Tatsache, dass die Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen Entaco Group Ltd und J & P Coats Ltd von 1997 im September 2000 auslief, spricht nicht dafür, dass die rechtswidrigen Verhaltensweisen anhielten, da die 1994 von Entaco/Prym Consumer und Entaco/J & P Coats Ltd unterzeichneten bilateralen Vereinbarungen von Coats und Prym im Grunde als eine vom 10. September 1994 bis 31. Dezember 1999 geltende dreiseitige Vereinbarung mit Coats angesehen werden müssen. Daher kommt die Kommission zu dem Schluss, dass als Ende der Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen der 31. Dezember 1999 anzunehmen ist, d.h. der Tag,

---

Originalfassung: „*M Ülgen was to facilitate a meeting between Mr M Ellis [Entaco] and A Prym [Prym] with a view to negotiating a purchase of the hand sewing needle business by Prym. Prym would close the business [...]*“. It is moreover stated that „*Entaco can attack Coats/Prym; but Prym can also attack Entaco.*“

<sup>211</sup> F-1/38.036 S. 2208

<sup>212</sup> F-1/38.036 S. 2204

<sup>213</sup> F-1/38.036 S. 523: „1 Entaco kauft Prym jährlich X Millionen Nadeln ab. 2. Prym erwirbt eine Minderheitsbeteiligung an Entaco. 3. Die bestehenden europäischen Preisstrukturen werden beachtet. 4. Die Marktanteile in Europa werden eingehalten. 5. Entaco entwickelt den Bereich Kurzwaren nicht weiter. 6. Entaco zieht die Marke Nähwelt zurück. 7. Prym kauft Entaco alle Hausmarken ab. 8. Entaco beliefert sämtliche nordamerikanischen Nadel-Kunden von Prym. 9. Entaco liefert Milward-Produkte an Coats“. Prym fügte einen zusätzlichen Punkt 10 zu den Eckdaten von Entaco hinzu: „10. Entaco gibt die gesamte Nadelfertigung auf. Prym beliefert Entaco entsprechend seinen Anweisungen mit den benötigten Waren“. Nach Angabe von Martin Ellis von Entaco dienten diese Punkte als Ausgangsbasis für eine erneute Vereinbarung zwischen Entaco und Prym Consumer, die sich im Großen und Ganzen an die Kaufvereinbarungen von 1994 und 1997 anlehnte. Punkt 10 wurde handschriftlich von A. Stringer [Entaco] hinzugefügt, nachdem Entaco die Antwort von Axel Prym vom 18. Mai 2000 erhalten hatte. Im englischen Original: „1. Entaco purchases X million needles from Prym per year; 2. Prym purchases a minority share holding in Entaco; 3. The existing price structures in Europe are respected.; 4. Market shares in Europe are respected; 5. Entaco does not develop into haberdashery; 6. Entaco withdraws Nähwelt brand; 7. Prym purchases all private label business from Entaco; 8. Entaco supplies all Prym's North American hand needle business; 9. Entaco supplies Milward business to Coats.“ und „10. Entaco gives up its entire needle production. Prym supplies Entaco with goods according to Entaco's instructions.“

<sup>214</sup> F-1/38.036, S. 2201-2202. In diesem Zusammenhang würde sich Prym verpflichten, eine Minderheitsbeteiligung an Entaco zu erwerben. Prym erklärte „eine Beteiligung an Entaco (<25%) führt zur Kontrolle eines Wettbewerbers. Diesen könnten wir dann strategisch einsetzen z.B. gegen Bohin und HEMLINE (...).“

<sup>215</sup> F-1/38.036, S. 527, 2182, 2820.

an dem die Liefer- und Kaufvereinbarungen zwischen Prym Consumer und Entaco sowie Entaco Group Ltd beendet wurden.

## II. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

### G. Anwendung von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag

#### G.1. Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag

(233) 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.

#### G.2. Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen

##### G.2.1. Rechtsprechung des Gerichtshofs und Praxis der Kommission

(234) Eine Vereinbarung gemäß Artikel 81 Absatz 1 liegt dann vor, wenn sich die Parteien 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. Sie 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. Für den Tatbestand einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag ist es außerdem nicht erforderlich, dass die Beteiligten sich im Voraus auf einen umfassenden gemeinsamen Plan einigen. Der Begriff der *Vereinbarung* in Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag gilt auch für unvollständige Übereinkünfte sowie Teilvereinbarungen und bedingte Vereinbarungen im Laufe des Verhandlungsprozesses, die der endgültigen Vereinbarung vorausgingen.

(235) In seinem Urteil in den verbundenen Rechtssachen T-305/94 usw. *Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. u.a./Kommission (PVC II)*<sup>216</sup> stellte das Gericht erster Instanz 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“.

(236) Artikel 81 EG-Vertrag stellt den Begriff „aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen“ neben die Begriffe „Vereinbarungen zwischen Unternehmen“ und „Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen“, um durch seine Verbotsvorschrift eine Form der

---

<sup>216</sup> Verbundene Rechtssachen T-305/94 usw., *Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. u.a./Kommission (PVC II)*, Slg. 1999, II-931, Rdnr. 715.

Koordinierung zwischen Unternehmen zu erfassen, die zwar noch nicht bis zum Abschluss eines Vertrages im eigentlichen Sinne gediehen ist, jedoch bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten lässt<sup>217</sup>.

- (237) 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. Obwohl dieses Selbständigkeitspostulat nicht das Recht der Unternehmen beseitigt, sich dem festgestellten oder erwarteten Verhalten ihrer Mitbewerber mit wachem Sinn anzupassen, steht es jedoch streng jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Unternehmen entgegen, die bezweckt oder bewirkt, entweder das Marktverhalten eines gegenwärtigen oder potenziellen Wettbewerbers zu beeinflussen oder einen solchen Wettbewerber über das Marktverhalten ins Bild zu setzen, das man selbst an den Tag zu legen entschlossen ist oder in Erwägung zieht<sup>218</sup>.
- (238) 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 erleichtern<sup>219</sup>. Darüber hinaus können die Verhandlungen und Vorbereitungen, die effektiv in einen Gesamtplan zur Regulierung des Marktes münden, durchaus (je nach den Umständen) zutreffend als abgestimmte Verhaltensweise charakterisiert werden.
- (239) Zwar setzt der Begriff der abgestimmten Verhaltensweise im Sinne des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag nicht nur eine Abstimmung, sondern auch ein entsprechendes kausales Marktverhalten der beteiligten Unternehmen voraus, jedoch gilt vorbehaltlich des Gegenbeweises die Vermutung, dass die an der Abstimmung beteiligten und weiterhin im Markt tätigen Unternehmen die mit ihren Wettbewerbern ausgetauschten Informationen bei der Bestimmung ihres Marktverhaltens berücksichtigen. Dies gilt umso mehr, wenn die Abstimmung während eines langen Zeitraums regelmäßig stattfindet<sup>220</sup>. Eine derartige abgestimmte Verhaltensweise fällt auch dann unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag, wenn sie keine wettbewerbswidrige Wirkung auf den Markt hat<sup>221</sup>.
- (240) Nach ständiger Rechtsprechung stellt außerdem der Informationsaustausch zwischen Unternehmen bezüglich gegenseitiger Lieferungen im Rahmen eines Kartells, das unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fällt, der nicht nur die bereits ausgeführten Lieferungen betrifft, sondern auch eine ständige Kontrolle der laufenden Lieferungen

---

Originalfassung: *“it is well established in the case-law that for there to be an agreement within the meaning of Article [81(1)] of the Treaty it is sufficient for the undertakings to have expressed their joint intention to behave on the market in a certain way”*.

<sup>217</sup> Rs. 48/69, *Imperial Chemical Industries/Kommission*, Slg. 1972-619, Rdnr. 64.

<sup>218</sup> Verb. Rs. 40-48/73 usw., *Suiker Unie u.a./Kommission*, Slg. 1975-1663.

<sup>219</sup> Vgl. Rs. T-7/89 *Hercules Chemicals/Kommission*, Slg. 1991, II-1711, Rdnr. 256

<sup>220</sup> Rs. C-199/92 P *Hüls/Kommission* Slg. 1999, I-4287, Rdnrn. 158-166.

<sup>221</sup> Siehe auch Urteil des Gerichtshofs in der Rs. C-199/92, P. *Hüls/Kommission*, Slg. 1999, I-4287, Rdnrn. 158-166.

ermöglichen soll, um sicherzustellen, dass das Kartell hinreichend effizient ist, eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise im Sinne dieses Artikels dar<sup>222</sup>.

- (241) Im Fall einer komplexen Zuwiderhandlung langer Dauer ist es für die Kommission nicht erforderlich, die Zuwiderhandlung ausschließlich der einen oder der anderen Erscheinungsform rechtswidrigen Verhaltens zuzuordnen. Die Konzepte „Vereinbarung“ und „aufeinander abgestimmte Verhaltensweise“ sind nicht fest umrissen und können sich überschneiden. Eine Unterscheidung ist realistischlicherweise vielleicht auch gar nicht möglich, da eine Zuwiderhandlung gleichzeitig Merkmale beider Formen des verbotenen Verhaltens aufweisen kann, auch wenn einige Akte der Zuwiderhandlung für sich betrachtet eher der einen als der anderen Erscheinungsform zuzuordnen sind. Einen Tatbestand, der eindeutig ein gemeinsames fortdauerndes Unterfangen mit ein und demselben Ziel darstellt, in mehrere einzelne Formen der Zuwiderhandlung zu zerlegen, wäre jedoch künstlich. Ein Kartell kann daher gleichzeitig eine Vereinbarung und eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise darstellen. Artikel 81 EG-Vertrag sieht keine spezifische Kategorie für eine komplexe Zuwiderhandlung dieses Typs vor<sup>223</sup>.
- (242) In seinem PVC II-Urteil bestätigte das Gericht erster Instanz, dass *„i) bei einer komplexen Zuwiderhandlung, an der mehrere Hersteller über mehrere Jahre beteiligt waren und deren Ziel die gemeinsame Regulierung des Marktes war, [...] von der Kommission nicht verlangt werden [kann], dass sie die Zuwiderhandlung für jedes Unternehmen zu den einzelnen Zeitpunkten entweder als Vereinbarung oder abgestimmte Verhaltensweise qualifiziert, da jedenfalls beide Formen der Zuwiderhandlung von Artikel [81] EG-Vertrag umfasst werden“*<sup>224</sup>.
- (243) Eine Vereinbarung im Sinne des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag kann durchaus auch dann vorliegen, wenn die für die Durchsetzung eines privatrechtlichen Vertrags erforderliche Gewissheit nicht gegeben ist. Im Falle eines komplexen Kartells von langer Dauer kann der Begriff „Vereinbarung“ daher zu Recht nicht nur auf jeden Gesamtplan oder die ausdrücklich vereinbarten Bedingungen angewandt werden, sondern auch im Hinblick auf die Umsetzung dessen, was auf der Grundlage der gleichen Mechanismen und in Verfolgung des gleichen gemeinsamen Zwecks vereinbart wurde. Wie der Gerichtshof (in Bestätigung des Urteils des Gerichts erster Instanz) in der Rechtssache C-49/92P, *Kommission/Anic Partecipazioni SpA*,<sup>225</sup> ausgeführt hat, ergibt sich aus den ausdrücklichen Bestimmungen von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag, dass die Vereinbarung nicht nur in einer einzelnen Handlung, sondern auch aus einer Reihe von Handlungen oder einem Verhaltensablauf bestehen kann.

---

<sup>222</sup> Siehe in diesem Sinne die Urteile des Gerichts erster Instanz in den Rs. T-147/89, T-148/89 und T-151/89, *Société Métallurgique de Normandie/Kommission*, *Trefilunion/Kommission* bzw. *Société des treillis et panneaux soudés/Kommission*, Rdnr. 72.

<sup>223</sup> Vgl. Rs. T-7/89 *Hercules Chemicals/Kommission*, Slg. 1991, II-1711, Rdnr. 264

<sup>224</sup> Verbundene Rechtssachen T-305/94 usw., *Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. u.a./Kommission* (PVC II), Slg. 1999, II-931, Rdnr. 696.

<sup>225</sup> Siehe Slg. 1999, I-4125, Rdnr. 81.

## G.2.2. Vereinbarungen und/oder abgestimmte Verhaltensweisen im vorliegenden Fall

- (244) In Abschnitt F dieser Entscheidung wurde dargelegt, dass Entaco, Coats und Prym an zahlreichen Zusammenkünften zwischen allen drei oder zwei der Unternehmen teilgenommen haben und dass die drei eine Reihe formal zweiseitiger Vereinbarungen, die eine dreiseitige Vereinbarung ergeben, mit dem Ziel unterzeichnet haben, den Wettbewerb zu beschränken. Auch wurde gezeigt, dass die Tatsache, dass Coats nach 1993 nur an einer Zusammenkunft teilnahm, im vorliegenden Fall keinen Einfluss auf die Beurteilung der Coats-Teilnahme an den Vereinbarungen und/oder abgestimmten Verhaltensweisen hatte.
- (245) Aufgrund der in der Untersuchung herangezogenen Unterlagen wurden folgende Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen zwischen Entaco, Coats und Prym festgestellt: a) Vereinbarungen zur Aufteilung des sachlichen Marktes und b) Vereinbarungen zur Aufteilung des räumlichen Marktes.
- Die Kernübereinkunft vom Juni 1994 (am 10. September 1994 in Kraft getreten) zwischen Prym und Entaco, mit der Entaco einer Beschränkung seiner Herstellungs- und Vertriebstätigkeiten in der Kurzwarenbranche auf Handnäh- und Spezialnadeln zustimmte. Die Kernübereinkunft wurde vom Inkrafttreten der Vereinbarung über den Ver- und Ankauf von 10,1% des Gesellschaftskapitals von Entaco durch Prym abhängig gemacht. Somit unterlag sie einerseits der Bedingung der Unterzeichnung der Liefer- und Kaufvereinbarung Entaco/J&P und der Vereinbarung über den Ver- und Ankauf eines Geschäftsteils (NILs noch vorhandenes Kapital) zwischen Coats und Entaco und andererseits der Unterzeichnung der Vertriebs- und Kaufvereinbarungen zwischen Prym Consumer und Entaco. Coats hat somit an dem Inkrafttreten der Kernübereinkunft mitgewirkt.<sup>226</sup>
  - Die Vereinbarung von 1997 über den Verkauf von 11.222 Stammaktien der Entaco Limited, mit der Entaco und Prym Consumer die ursprünglich in der Kernübereinkunft (sowie in Paragraph 2.3 der Kaufvereinbarung) enthaltene Vereinbarung zur Aufteilung des sachlichen Marktes verlängerten, indem Entacos Tätigkeit auf die Herstellung von Spezialnadeln beschränkt wurde.
  - Die Vertriebs- und Kaufvereinbarungen zwischen Prym Consumer und Entaco von 1994 und 1997 sowie die Liefer- und Kaufvereinbarungen zwischen Entaco und J & P Coats ebenfalls von 1994 und 1997, durch die die drei Unternehmen eine dreiseitige Vereinbarung mit dem Ziel schlossen, den Markt für Hartkurzwaren und den räumlichen Markt für Nadeln aufzuteilen oder zur Aufteilung dieser Märkte beizutragen.
- (246) Die Liefer- und Kaufvereinbarungen zwischen Entaco und J & P Coats waren die Eckpfeiler der dreiseitigen Vereinbarung. Durch Entacos Rolle als ausschließlicher Lieferant von Coats im Vereinigten Königreich und in Italien (obgleich der italienische Markt in der Praxis zwischen Prym und Entaco aufgeteilt war, da Coats bei beiden bestellte) und durch Bindung dieser Ausschließlichkeit an Entacos Einhalten der Vertriebs- und Kaufvereinbarungen mit Prym Consumer wurde Entaco im Vereinigten Königreich vor der Konkurrenz von Prym Consumer geschützt.

---

<sup>226</sup>

F-1/38.036 S. 180

Zugleich verpflichteten die Vereinbarungen Entaco, sein Warensortiment auf Handnäh- und Spezialnadeln zu beschränken, auf dem europäischen Festland ausschließlich Prym zu beliefern und weder andere Kunden zu werben noch passive Verkäufe durchzuführen. Die Kernübereinkunft zwischen Prym und Entaco war von der Unterzeichnung der Liefer- und Kaufvereinbarungen zwischen Entaco und J & P Coats abhängig.

- (247) Die nachstehenden Vereinbarungen, d.h. die Vertriebsvereinbarungen zwischen Prym Consumer und Entaco aus den Jahren 1994 und 1997<sup>227</sup>, die Kaufvereinbarungen zwischen Prym Consumer und Entaco aus den Jahren 1994 und 1997<sup>228</sup>, die Kauf- und Liefervereinbarungen zwischen J & P Coats Ltd und Entaco aus den Jahren 1994 und 1997<sup>229</sup> sowie die Kernübereinkunft vom Juni 1994 (am 10. September 1994 in Kraft getreten) zwischen Prym und Entaco<sup>230</sup> hatten einen dreifachen Zweck und eine dreifache Wirkung:
- Sie teilten den europäischen Markt für Hartkurzwaren durch die Beschränkung der Geschäftstätigkeit von Entaco Ltd auf Handnäh- und Spezialnadeln auf, was einer Aufteilung des sachlichen Marktes in Handnäh- und Spezialnadeln und die weiteren Märkte für Nadeln und andere Hartkurzwaren gleichkommt.
  - Sie teilten den europäischen Markt für Nadeln durch die Beschränkung der Geschäftstätigkeit von Entaco Ltd auf das Vereinigte Königreich, die Republik Irland und (Teile von) Italien und durch die Aussperrung von Entaco vom (größten Teil des) kontinentaleuropäischen Markt(es) für Nadeln auf und reservierten diese Märkte für William Prym GmbH & Co. KG und seine Tochterunternehmen, was einer räumlichen Aufteilung des Marktes für Nadeln gleichkommt.

Für Coats Holding Ltd und J & P Coats Ltd:

- Coats schützte auf der Einzelhandelsebene seine eigene Nadelmarke (Milward) vor dem Wettbewerb seitens Entaco Ltd durch 1. die Alleinbezugsvereinbarung mit Entaco Ltd, die sich auf das Vereinigte Königreich und (teilweise) Italien erstreckte, und 2. durch die Verpflichtung von Entaco Ltd, die Vereinbarung über die Aufteilung des räumlichen Marktes, mit der William Prym GmbH & Co. KG und seinen Tochterunternehmen einzuhalten.
- (248) Diese Verhaltensweisen führten zu Wettbewerbsbedingungen, die nicht den üblichen Marktbedingungen entsprachen. Die gemeinsamen Verhaltensweisen waren abgesprochen und führten dazu dass die beteiligten Wettbewerber ihr Geschäftsgebaren nicht, wie in Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag gefordert, unabhängig voneinander bestimmten.
- (249) Die Kommission kommt zu dem Ergebnis, dass die dreiseitige Vereinbarung und die die vorbereitenden Zusammenkünfte zwischen Prym, Entaco und Coats sowie die bilateralen Zusammenkünfte zwischen Prym und Entaco als Vereinbarungen und/oder zumindest abgesprochene Verhaltensweisen zu qualifizieren sind. Während der Dauer

---

<sup>227</sup> F-1/38.036, S. 580, F-1/36.338, S. 6228 (1994) und F-1/38.036, S. 687 (1997).

<sup>228</sup> F-1/38.338, S. 6253 (1994), F-1/38.036, S. 651 (1997).

<sup>229</sup> F-1/38.338, S. 6275 (1994), F-1/38.036, S. 360, S. 1741 (1997).

<sup>230</sup> F-1/38.036 S. 539, S. 340 (1994).

dieser Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen stellten diese ein gemeinsames Unterfangen dar, für das sämtliche an den Absprachen beteiligten Unternehmen verantwortlich sind, und zwar unabhängig von ihrer Beteiligung im Tagesgeschäft.

### G.3. *Einzig fortdauernde Zuwiderhandlung*

- (250) Ein komplexes Kartell kann für den Zeitraum, in dem es bestanden hat, auch als eine *einzig und andauernde Zuwiderhandlung* betrachtet werden. Die Vereinbarung kann 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 Akte oder ein kontinuierliches Verhalten für sich alleine genommen ebenfalls gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen.
- (251) Die festgestellten Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen sind Teil eines Gesamtplans, der die Richtung des Marktverhaltens der Unternehmen vorgab und deren individuelles Geschäftsverhalten beschränkte, um einen gleichartigen wettbewerbswidrigen Zweck und ein einziges wirtschaftliches Ziel zu verfolgen, nämlich die weltweite Produktion durch die Zuteilung von Mengenkontingenten auf dem relevanten Markt für Nadeln zu beschränken und die Preise auf anderen Hartkurzwarenmärkten wie demjenigen für andere Nähwaren und Stecknadeln oder Verschlüsse durch die Verhinderung des Marktzutritts von neuen Wettbewerbern zu verzerren. Eine Aufteilung dieses andauernden Verhaltens, das durch einen einzigen Zweck gekennzeichnet war, in mehrere getrennte Zuwiderhandlungen wäre künstlich; es stellte vielmehr eine einzige Zuwiderhandlung dar, die sich fortlaufend in Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen manifestierte.
- (252) 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. Dabei kann es zu internen Konflikten und Rivalitäten oder sogar zu Betrügereien kommen, was jedoch nichts daran ändert, dass die Absprachen eine Vereinbarung/abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag darstellen, wenn ein einziges gemeinsames, kontinuierliches Ziel vorliegt.
- (253) Dass jede an einem Kartell beteiligte Partei die Rolle spielen kann, die ihren eigenen spezifischen Gegebenheiten angemessen ist, schließt die Verantwortung für die Zuwiderhandlung als Ganzes nicht aus. Dies gilt auch für Handlungen, die von anderen Beteiligten ausgeführt werden, die aber den gleichen rechtswidrigen Zweck verfolgen und die gleiche wettbewerbsschädliche Auswirkung haben. Ein Unternehmen, das sich an einer gemeinsamen rechtswidrigen Unternehmung durch Handlungen beteiligt, die zur Verwirklichung des gemeinsamen Ziels beitragen, ist über den gesamten Zeitraum seines Festhaltens an dem gemeinsamen Plan gleichermaßen auch für die Handlungen der anderen Beteiligten im Rahmen der gleichen Zuwiderhandlung verantwortlich. Dies ist sicherlich dann der Fall, wenn festgestellt wird, dass das fragliche Unternehmen das rechtswidrige Verhalten der

anderen Teilnehmer kannte oder nach Lage der Dinge hätte vorhersehen oder kennen können und bereit war, das Risiko einzugehen.<sup>231</sup>

- (254) Wie der Gerichtshof in seinem Urteil in der Rs. *Kommission/Anic Partecipazioni*<sup>232</sup> festgestellt hat, ergeben sich die in Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag genannten Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen zwangsläufig aus dem Zusammenwirken mehrerer Unternehmen, die alle Mittäter sind, deren Beteiligung jedoch unterschiedliche Formen annehmen kann, was insbesondere von den Merkmalen des betreffenden Marktes und der Stellung des jeweiligen Unternehmens auf diesem Markt, den verfolgten Zielen und der gewählten oder vorgesehenen Art und Weise der Durchführung abhängt. Daher kann es sein, dass sich ein Verstoß gegen Artikel 81 nicht nur aus einer isolierten Handlung, sondern auch aus einer Reihe von Handlungen oder auch aus einem andauernden Verhalten ergibt. Diese Auslegung kann nicht mit der Begründung in Frage gestellt werden, dass eines oder mehrere Elemente dieser Reihe von Handlungen bzw. dieses andauernden Verhaltens auch für sich allein eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag darstellen könnten<sup>233</sup>.
- (255) Im vorliegenden Fall stellt das Verhalten der Unternehmen eindeutig eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag dar.
- (256) Für den Zeitraum vom 10. September 1994 bis mindestens 31. Dezember 1999 belegen die zu dieser Entscheidung herangezogenen Beweise, dass zwischen Coats, Entaco und Prym auf dem Gemeinschaftsmarkt für Nadeln, sonstige Nähwaren, Stecknadeln und Verschlüsse fortdauernde geheime Absprachen bestanden. Die beteiligten Unternehmen verliehen ihrer gemeinsamen Absicht Ausdruck, sich auf dem Markt in bestimmter Weise zu verhalten, und fassten den gemeinsamen Plan, sich in ihrem individuellen Geschäftsgebaren einzugrenzen, indem sie ihre Geschäftstätigkeit sachlich und räumlich beschränkten oder zu deren Beschränkung beitrugen. Die Vereinbarung, diesem Vorhaben mit der Absicht beizutreten, den Wettbewerb zu beschränken, bestand mindestens seit dem 10. Mai 1993. Die Absprachen dienten einem einzigen wettbewerbswidrigen wirtschaftlichen Ziel, nämlich der Aufteilung der sachlichen und räumlichen relevanten Märkte für Nadeln, sonstige Nähwaren, Stecknadeln und Verschlüsse in der Europäischen Union, um den Kunden- und Preiswettbewerb auszuschalten. Mit der Kernübereinkunft vom 10. September 1994 kam es erstmals konkret zu Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen, sie hätte aber ohne die verschiedenen bilateralen Vereinbarungen zur Aufteilung des sachlichen und räumlichen Marktes keine große Wirkung entfaltet.
- (257) Wie jeder rechtlich verbindliche privatrechtliche Vertrag sind die meisten der formal bilateralen Vereinbarungen, die aber einer dreiseitigen Vereinbarung zwischen Entaco, Coats und Prym und ihren Tochtergesellschaften gleichkamen, unterzeichnete Verträge mit einem Anfangsdatum und einem geplanten Enddatum. Dies gilt auch für die Kernübereinkunft, an der Coats - wie durch seine Unterschrift ersichtlich - beteiligt war. Sie können daher als fortdauernd betrachtet werden. Außerdem werden sie als eine einzige Zuwiderhandlung angesehen.

---

<sup>231</sup> Vgl. Urteil des Gerichtshofs in der Rs. *Kommission/Anic Partecipazioni*, Rdnr.83.

<sup>232</sup> Rechtssache C-49/92.

<sup>233</sup> Siehe Urteil des Gerichtshofs in der Rs. C-49/92, *Kommission/Anic Partecipazioni*, Rdnrn. 78-81, 83-85 und 203.

- (258) Die Zusammenkünfte zwischen Coats, Entaco und Prym fanden zwischen Januar 1993 und November 2001 in sehr regelmäßigen Abständen statt. Coats war jedoch nur an den dreiseitigen vorbereitenden Zusammenkünften von 1993 und an anderen Kontakten 1994 beteiligt. Die Kommission kann nachweisen, dass in zahlreichen Zusammenkünften regelmäßig Gespräche stattfanden, die zu den gegen Artikel 81 Absatz 1 verstoßenden Vereinbarungen und/oder abgestimmten Verhaltensweisen führten. Durch die Regelmäßigkeit der Zusammenkünfte wurde die fortlaufende Umsetzung der Vereinbarungen gewährleistet.
- (259) Der Plan, an dem Entaco, Coats und Prym sowie deren Tochterunternehmen beteiligt waren, wurde über einen Zeitraum von mehr als fünf Jahren entwickelt und umgesetzt. Es kam zu einer Vielzahl von komplexen geheimen Absprachen, Sondervereinbarungen und/oder abgestimmten Verhaltensweisen, die demselben gemeinsamen Ziel diene, den Wettbewerb unter den Beteiligten auszuschalten. Die an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen wussten, dass dies Teil eines Gesamtplans war, mit dem ein rechtswidriges Ziel verfolgt wurde.
- (260) In Anbetracht dieses gemeinsamen Plans mit dem Ziel, den Wettbewerb auf dem Markt für Nadeln und dem Markt für andere Hartkurzwaren auszuschalten, ist die Kommission der Auffassung, dass dieses komplexe System von Absprachen der Beschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag diene. Im Einzelnen sind diese Absprachen der Beschreibung des Sachverhalts in Abschnitt F der vorliegenden Entscheidung zu entnehmen. Für den beschriebenen Sachverhalt liegen umfangreiche und eindeutige Beweise vor, auf die im Text systematisch verwiesen wurde.

#### *G.4. Einschränkung des Wettbewerbs*

- (261) Das wettbewerbswidrige Verhalten im vorliegenden Fall hatte den Zweck und die Wirkung, den Wettbewerb in der Gemeinschaft einzuschränken.
- (262) Als wettbewerbsbeschränkend werden in Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag ausdrücklich Vereinbarungen genannt, mit denen die Märkte oder Versorgungsquellen aufgeteilt werden.
- (263) Im Rahmen des komplexen Systems von Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen können im vorliegenden Fall folgende Aspekte als für eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag relevant herausgestellt werden:
- Aufteilung des sachlichen und räumlichen Marktes und
  - Teilnahme an vorbereitenden und/oder regelmäßigen Treffen und Pflege sonstiger Kontakte, um die oben genannten Beschränkungen abzusprechen, umzusetzen und/oder gegebenenfalls zu modifizieren.
- (264) Die Art von Vereinbarungen und/oder abgestimmten Verhaltensweisen bezwecken eine Wettbewerbsbeschränkung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag. Im Einzelnen sind sie der Beschreibung des Sachverhalts in Abschnitt F der vorliegenden Entscheidung zu entnehmen.

- (265) Nach ständiger Rechtsprechung kann für die Anwendung von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag die tatsächliche Wirkung einer Vereinbarung unberücksichtigt bleiben, wenn damit die Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt bezweckt wird. Demnach braucht eine tatsächliche wettbewerbswidrige Wirkung nicht nachgewiesen werden, wenn der wettbewerbswidrige Zweck des fraglichen Verhaltens bewiesen ist<sup>234</sup>.
- (266) Im vorliegenden Fall ist die Kommission aufgrund der Tatsachen, die in dieser Entscheidung vorgebracht werden, allerdings der Auffassung, dass sie auch den Nachweis der Umsetzung der wettbewerbswidrigen Kartellbeschlüsse und damit der tatsächlichen wettbewerbswidrigen Wirkungen erbracht hat.
- (267) Auch wenn eine tatsächliche wettbewerbswidrige Wirkung nicht nachgewiesen zu werden braucht, weil der wettbewerbswidrige Zweck des fraglichen Verhaltens bewiesen ist, wurden die wettbewerbswidrigen Wirkungen der Kartellbeschlüsse in Abschnitt F dieser Entscheidung belegt.
- (268) So konnte bewiesen werden, dass Entaco der Zutritt zum kontinentaleuropäischen Markt für Nadeln und der freie Wettbewerb auf diesem Markt sowie die Herstellung von Handnäh- und Spezialnadeln mit Ausnahme von Nadeln, insbesondere sonstigen Nähwaren und Stecknadeln, verwehrt wurde.
- (269) Außerdem wurde nachgewiesen, dass Prym und Prym Consumer aufgrund ihrer bilateralen Vereinbarungen mit Entaco der freie Wettbewerb auf dem Markt für Nadeln im Vereinigten Königreich und Irland untersagt war. Außerdem wurde dieser Ausschluss von Prym und Prym Consumer vom Großhandelsmarkt im Vereinigten Königreich und teilweise in Italien (d. h. vom Coats-Geschäft in Italien) durch die bilateralen Vereinbarungen zwischen Entaco und Coats noch weiter abgesichert, durch die Entaco zum ausschließlichen Lieferant von Coats gemacht wurde (in diesen beiden Ländern, aber nicht in der Republik Irland).
- (270) Ebenso wurde nachgewiesen, dass sich Coats bezüglich seiner Lieferquellen einschränkte, indem es Entaco durch Paragraph 2.2.3 der Liefer- und Kaufvereinbarung zur Aufteilung des räumlichen Marktes mit Prym verpflichtete, weil aufgrund dieser Marktaufteilungsvereinbarung logischerweise weniger Wettbewerb zwischen den Lieferanten von Coats herrschte, was zu höheren Preisen führen musste.
- (271) Die Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen Coats und Entaco verpflichtete Coats dazu, im Vereinigten Königreich und Italien alle Nadeln von Entaco zu beziehen. Coats beschränkte seine Lieferquelle daher auf Entaco und versperrte sich so die Möglichkeit, Nadeln im Vereinigten Königreich und Italien von Prym oder anderen Herstellern oder von anderen Herstellern in Kontinentaleuropa zu beziehen.
- (272) Andererseits wäre Entaco im Vereinigten Königreich nicht vor Prym geschützt gewesen und hätte eine Marktaufteilungsvereinbarung mit Prym nicht geschlossen, wenn Coats seine Bezugsquellen im Vereinigten Königreich und in Kontinentaleuropa nicht eingeschränkt hätte<sup>235</sup>. Außerdem hätte Prym Coats in Kontinentaleuropa

---

<sup>234</sup> Rs. T-62/98, *Volkswagen AG/Kommission*, Slg. 2000, II-2707, Rdnr. 178.

<sup>235</sup> In einem Fax (F-1/38.036, S. 182) von Victor Barley von Entaco (damals Managing Director) an John Griffiths von Prym vom 24. November 1993 erklärte Entaco: „Wir können nicht außer Acht lassen, dass

angreifen können, indem es sich beispielsweise von Pony hätte beliefern lassen können, anstatt Milward-Ware abzunehmen.

- (273) Auch ist zu erwähnen, dass sich Coats ursprünglich im Zusammenhang mit den dreiseitigen Vereinbarungen die Ausgliederung seines Nadelfertigungs- und -verpackungsgeschäfts zu Entaco akzeptierte, obwohl ihm dadurch 5,8 Mio. GBP entgingen.
- (274) Die Rolle von Coats in der dreiseitigen Vereinbarung unterscheidet sich grundlegend von den Fällen, die in den Entscheidungen der Kommission "Gussglas in Italien" und "Organische Peroxide" behandelt wurden, in denen "FIDES" bzw. "AC Treuhand" Dienstleistungsunternehmen waren, die statistische Information organisierten bzw. sammelten, um die Kartelle durchzusetzen. Coats hat andere Aufgaben wahrgenommen, da es Partei der dreiseitigen Vereinbarung, die sich aus den formal bilateralen Vereinbarungen ergibt, ist und maßgeblich für die Zuwiderhandlung mitverantwortlich ist. In dieser Entscheidung wird bewiesen, dass die Marktaufteilungsvereinbarung zwischen Prym und Entaco ohne die Beteiligung von Coats nicht zustande gekommen wäre und auch dessen Eigenmarke im Einzelhandel nicht vor Wettbewerb geschützt gewesen wäre. Coats hat sich jedoch nie um das Tagesgeschäft der Marktaufteilungsvereinbarung gekümmert, da dies – wie bereits gezeigt wurde – nicht notwendig war.
- (275) Die wirtschaftliche Größe und die Marktanteile dieser drei Unternehmen bewirkten, dass der Produktions- und Preiswettbewerb in den relevanten Märkten außerordentlich großen Schaden nahmen.
- (276) Zwar findet Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag aufgrund des mit den Vereinbarungen verfolgten wettbewerbswidrigen Ziels bereits Anwendung, doch konnten darüber hinaus die wettbewerbswidrigen Wirkungen der Vereinbarungen nachgewiesen werden.

#### G.5. Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten

- (277) Die langjährige Absprache zwischen den Herstellern hatte nennenswerte Auswirkungen auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten
- (278) Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag stellt auf Vereinbarungen ab, die die Verwirklichung des Binnenmarkts innerhalb der Gemeinschaft gefährden könnten, indem nationale Märkte aufgeteilt werden oder die Wettbewerbsstruktur im Gemeinsamen Markt beeinträchtigt wird.

---

*Coats und Prym durch die Tatsache verbunden sind, dass Coats eine 25%ige Beteiligung an Prym besitzt. Bei einer Vereinbarung zwischen Entaco und Prym muss daher die Vereinbarung zwischen Entaco und Coats berücksichtigt werden. Der erste Absatz Ihres Entwurfs muss geändert werden, um dem Rechnung zu tragen; wir möchten keine ‚Handschellen‘ in Europa, solange wir nicht durch eine Liefervereinbarung mit Coats abgesichert sind. Dies ist ein Punkt, in dem wir in unseren Entwürfen nicht nachgeben werden". Originalfassung: „We cannot lose sight of the fact that Coats and Prym are inter-related, Coats owning 25% of Prym. Therefore, an agreement between Entaco and Prym has to take into consideration the agreement between Entaco and Coats. The first paragraph of your draft has to be altered to encompass this and we would not seek to have "handcuffs on our wrists" in Europe if we were not cushioned by a supply agreement with Coats. This is the one area in our drafts where we are not prepared to move."*

- (279) Nach dem Urteil des Gerichtshofs in der Rechtssache *Bagnasco* „ist eine Vereinbarung zwischen Unternehmen geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen, wenn sich anhand einer Gesamtheit objektiver rechtlicher oder tatsächlicher Umstände mit hinreichender Wahrscheinlichkeit voraussehen lässt, dass sie den Warenverkehr zwischen Mitgliedstaaten unmittelbar oder mittelbar, tatsächlich oder potenziell in einem der Erreichung der Ziele eines einheitlichen zwischenstaatlichen Marktes nachteiligen Sinn beeinflussen kann.“<sup>236</sup> Jedenfalls „fordert Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag nicht, dass die dort genannten Vereinbarungen den innergemeinschaftlichen Handel tatsächlich spürbar beeinträchtigen, sondern verlangt nur den Nachweis ihrer Eignung, eine derartige Wirkung zu entfalten“<sup>237</sup>.
- (280) Wie unter dem Titel „zwischenstaatlicher Handel“ in Abschnitt D dieser Entscheidung dargelegt wurde, sind die relevanten Märkte für Nadeln einschließlich Handnähadeln und Handwerkernadeln, sonstige Näh- und Strickwaren einschließlich Steck- und Stricknadeln sowie Verschlüsse durch ein großes Handelsvolumen zwischen den Mitgliedstaaten gekennzeichnet.
- (281) Die Anwendung von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag auf ein Kartell ist jedoch nicht auf den Teil des Absatzes von dessen Mitgliedern beschränkt, der tatsächlich mit der Verbringung von Gütern aus einem Staat in einen anderen verbunden ist. Auch muss bei diesen Bestimmungen nicht nachgewiesen werden, dass auch das Einzelverhalten jedes Teilnehmers und nicht nur das Kartell als Ganzes den Handel zwischen den Mitgliedstaaten beeinträchtigt hat<sup>238</sup>.
- (282) Im vorliegenden Fall bezogen sich die Kartellvereinbarungen nicht nur auf den gesamten Handel mit Nadeln in der Gemeinschaft, sondern auch auf den Handel im wichtigeren Sektor der sonstigen Hartkurzwaren, indem der Zutritt von Entaco zu diesen Märkten verhindert wurde.
- (283) Die Vereinbarungen über die Aufteilung der sachlichen und räumlichen Märkte und die abgestimmten Verhaltensweisen zwischen Entaco, Coats und Prym, durch die sie die sachlichen und räumlichen Märkte unter Herstellern und Vertriebshändlern in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union aufteilten, dürften die Preisunterschiede im Nadelsektor zwischen den Mitgliedstaaten erklären und die üblichen Handelsströme in der Europäischen Union betroffen haben.

---

<sup>236</sup> Rs. C-215/96 und C-216/96 *Bagnasco*, Slg. 1999, I-135, Rdnrn. 47-48.

Originalfassung: “in order that an agreement may affect trade between Member States, it must be possible to foresee with a sufficient degree of probability on the basis of a set of objective factors of law that it may have influence, direct and indirect, actual or potential, on the pattern between Member States.”

<sup>237</sup> C-306/96 *Javico*, Urteil vom 28. April 1998, Slg. 1998, I-1983, Rdnrn. 16-17; ferner Urteil des Gerichts erster Instanz vom 15. September 1998 in der Rs. T-374/94, *European Night Services*, Slg. 1998, II-3141, Rdnr. 136.

Originalfassung: “does not require that agreements referred to in that provision have actually affected trade between Member States, it does require that it be established that the agreements are capable of having that effect.”

<sup>238</sup> Rs. T-13/89, *Imperial Chemical Industries/Kommission*, Slg. 1992, II-1021, Rdnr. 304.

- (284) In der Bekanntmachung der Kommission (C 1001/07) von 2004 – Leitlinien über den Begriff der Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels in den Artikeln 81 und 82 des Vertrags<sup>239</sup> heißt es ebenfalls, dass Kartellvereinbarungen, die eine Marktaufteilung vorsehen und an denen mehrere Mitgliedstaaten beteiligt sind, grundsätzlich den Handel zwischen den Mitgliedstaaten beeinträchtigen können. Grenzüberschreitende Kartelle vereinheitlichen die Wettbewerbsbedingungen und beeinträchtigen die gegenseitige wirtschaftliche Durchdringung, indem sie die angestammten Handelsströme verfestigen. Wenn sich Unternehmen auf die Zuweisung von räumlichen Gebieten einigen, können die Verkäufe aus anderen Gebieten in die zugewiesenen Gebiete vollständig unterbunden oder verringert werden.
- (285) Auch in der Bekanntmachung der Kommission heißt es, dass die Beeinträchtigung des Handels durch grenzüberschreitende Kartelle in der Regel schon wegen der Marktstellung der am Kartell beteiligten Unternehmen spürbar ist. Kartelle werden normalerweise nur dann gebildet, wenn die am Kartell beteiligten Unternehmen gemeinsam einen großen Marktanteil halten, da sie dies in die Lage versetzt, die Preise anzuheben oder die Produktion zu senken.

## H. Beteiligte Unternehmen

### H.1. Anzuwendende Grundsätze

- (286) Zur Bestimmung der Adressaten dieser Entscheidung muss festgestellt werden, welche juristischen Personen für die Zuwiderhandlung verantwortlich sind. Maßnahmen gemäß Artikel 81 EG-Vertrag sollten ausschließlich an juristische Personen gerichtet werden. Obgleich die Bestimmungen auf Unternehmen Anwendung finden und der Begriff des „Unternehmens“ eine wirtschaftliche Dimension hat, können nur Firmen mit Rechtspersönlichkeit für ihre Zuwiderhandlungen haften.
- (287) Um in diesem Zusammenhang festzustellen, ob eine Muttergesellschaft für das rechtswidrige Verhalten ihres Tochterunternehmens verantwortlich ist, muss nachgewiesen werden, dass die Tochtergesellschaft *„ihr Marktverhalten nicht autonom bestimmt, sondern im Wesentlichen Weisungen der Muttergesellschaft befolgt“*<sup>240</sup>.
- (288) Wenn festgestellt werden kann, dass ein Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag während eines bestimmten Zeitraums begangen wurde, ist zu ermitteln, welche natürliche oder juristische Person für die Handlungen des Unternehmens zum Zeitpunkt der Zuwiderhandlung verantwortlich war.
- (289) Verstößt ein Unternehmen gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag, veräußert es aber später die Vermögenswerte, die bei der Zuwiderhandlung eingesetzt wurden und zieht es sich aus dem betreffenden Markt zurück, so ist es, sofern es fortbesteht, weiterhin für die Zuwiderhandlung im entsprechenden Zeitraum haftbar.<sup>241</sup>

---

<sup>239</sup> ABl. C 101, S. 81

<sup>240</sup> Rs. 48/69, *Imperial Chemical Industries/Kommission*, Slg. 1972-619, Rdnr. 132-133.

<sup>241</sup> Vgl. Entscheidung der Kommission vom 23. April 1986 (IV/31.149-Polypropylen), ABl. L 230 vom 18.8.1986, S. 1, Rdnr. 96, Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 1988 (IV/31.865-PVC), ABl. L 74 vom 17.3.1989, S. 1, Rdnr. 43, und Entscheidung der Kommission vom 13. Juli 1994

- (290) Man kann davon ausgehen, dass eine hundertprozentige Tochtergesellschaft im Prinzip gezwungenermaßen der Geschäftsstrategie der Muttergesellschaft folgt und somit nicht in gleichem Maße unabhängig ist.<sup>242</sup>

## H.2. Adressaten der Entscheidung

- (291) Prym Consumer GmbH & Co. KG nahm unmittelbar und selbständig an den Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen zur Aufteilung des sachlichen und räumlichen Marktes teil. Folglich trägt der Konzern als Ganzes die Verantwortung für die Zuwiderhandlungen und ist somit Adressat dieser Entscheidung.
- (292) William Prym GmbH & Co. KG nahm unmittelbar und selbständig an den Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen zur Aufteilung des sachlichen und räumlichen Marktes teil und ist die 100%ige Muttergesellschaft von Prym Consumer GmbH & Co KG. Folglich trägt der Konzern als Ganzes die Verantwortung für die Zuwiderhandlungen und ist somit Adressat dieser Entscheidung. Prym wendet in seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte ein, dass es aus rein formalen Gründen an der Unterzeichnung der Kernübereinkunft beteiligt war. Der Grund dafür war, dass sich Entaco beharrlich gegen die Unterzeichnung der Kernübereinkunft mit Prym Consumer wehrte. Außerdem war John Griffiths, der alleinige Geschäftsführer von Prym Consumer, das einzige Mitglied der Unternehmensführung von William Prym, das die Kernübereinkunft unterzeichnet hat. Die Kommission kann diesem Argument jedoch nicht folgen, da feststeht, dass William Prym die Kernübereinkunft unterzeichnet hat, die 100%ige Muttergesellschaft von Prym Consumer war und daher für die von Prym Consumer unterzeichneten Vereinbarungen verantwortlich ist. Auch darf man nicht vergessen, dass, wie in der Entscheidung gezeigt, in der Kernübereinkunft die Grundsätze der Marktaufteilungsvereinbarungen enthalten waren, die in den anderen ab dem 10. September 1994 geschlossenen Vereinbarungen weiter entwickelt wurden.
- (293) Entaco Ltd nahm unmittelbar und selbständig an den Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen zur Aufteilung des sachlichen und räumlichen Marktes teil. Folglich trägt der Konzern als Ganzes die Verantwortung für die Zuwiderhandlungen und ist somit Adressat dieser Entscheidung.
- (294) Entaco Group Ltd, die 100%ige Muttergesellschaft von Entaco Ltd, ist für die von Entaco Ltd. begangene Zuwiderhandlung verantwortlich. Entaco Group Ltd unterzeichnete außerdem die Liefer- und Kaufvereinbarung mit J & P Coats von 1997. Entaco Group Ltd ist daher Adressat dieser Entscheidung.
- (295) J & P Coats Ltd nahm an den Vereinbarungen zur Aufteilung des sachlichen und räumlichen Marktes teil, an denen seine Muttergesellschaft Coats Holdings Ltd, ferner Prym Consumer GmbH & Co KG, William Prym GmbH & Co KG, Entaco Ltd und

---

(IV/C/33.833-Karton), ABl. L 243 vom 19.9.1994, S. 1, Rdnr. 156. Vgl. ferner Rs. T-6/89 *Enichem Anic SpA/Kommission* (Polypropylen), Slg. 1991, II-1623. Dieses Urteil wurde durch den Gerichtshof bestätigt in der Rs. C-49/92 P *Kommission/Anic Partecipazioni SpA*, Slg. 1999, I-4125. Vgl. ferner Rs. T-327/94 *SCA Holdings/Kommission* Slg. 1998, II- 1373. Dieses Urteil wurde durch den Gerichtshof bestätigt in der Rs. C-297/98 P *SCA Holdings Ltd.*, Slg. 2000, I-10065.

<sup>242</sup>

Sache 107/82 Slg. 1983, 3151, AEG / Kommission, Rdnr. 50.

Entaco Group Ltd beteiligt waren, und setzte diese Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen durch. J & P Coats Ltd ist daher Adressat dieser Entscheidung.

- (296) Coats Holdings Ltd, die 100%ige Muttergesellschaft von J & P Coats Ltd, ist für die von J & P Coats Ltd. begangene Zuwiderhandlung verantwortlich. Coats Holdings Ltd ist daher Adressat dieser Entscheidung.

### **I. Dauer der Zuwiderhandlung**

- (297) Die Vereinbarungen zur Aufteilung des sachlichen und räumlichen Marktes zwischen Prym, Entaco Ltd und Coats bestanden mindestens ab Inkrafttreten der Kernübereinkunft und ab Unterzeichnung der bilateralen Vereinbarungen vom 10. September 1994, die in der Praxis als eine dreiseitige Vereinbarung zu sehen sind, bis zum 31. Dezember 1999, dem Zeitpunkt, zu dem die Vertriebs- und Kaufvereinbarungen zwischen Prym Consumer und Entaco Ltd gekündigt wurden. Mit dieser Kündigung endete die Aufteilung des sachlichen und räumlichen Marktes zwischen den drei Unternehmen. Die Tatsache, dass die Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen zwei der Unternehmen, die an der dreiseitigen Vereinbarung beteiligt waren, nämlich Entaco Ltd und J & P Coats, im September 2000 auslief oder dass es vor der Unterzeichnung der Kernübereinkunft und vor dem 10. September 1994 und nach dem 31. Dezember 1999 Zusammenkünfte zwischen Entaco Ltd und Prym gab, ist für die Berechnung der Dauer der Zuwiderhandlung nicht von Belang. Grund dafür ist, dass die Beteiligung der drei Unternehmen an den Vertriebsvereinbarungen zwischen Prym Consumer und Entaco von 1994 und 1997<sup>243</sup>, den Kaufvereinbarungen zwischen Prym Consumer und Entaco von 1994 und 1997<sup>244</sup> und an den Liefer- und Kaufvereinbarungen zwischen J & P Coats Ltd und Entaco 1994 und 1997<sup>245</sup> sowie die Tatsache, dass diese parallel bestanden, die wesentliche Voraussetzung für die Feststellung der Zuwiderhandlung waren und dass die drei Unternehmen durch die Kernübereinkunft auf die gleiche Weise miteinander verbunden waren wie in den vorstehenden Vereinbarungen (die Liefer- und Kaufvereinbarungen von Coats waren die Voraussetzung für die Unterzeichnung der Kernübereinkunft). Ebenso wenig ist die Tatsache von Belang, dass in der Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen Coats und Entaco von 1994 sogar nach dem 1. April 1997, als die Vereinbarungen zwischen Entaco und Prym von 1997 in Kraft traten, bis zur Verlängerung der Liefer- und Kaufvereinbarung zwischen Coats und Entaco am 10. September 1997 auf die Vereinbarungen zwischen Entaco und Prym von 1994 verwiesen wurde, da die Verpflichtung von Entaco vom 1. April 1997 bis 10. September 1997 galt, die Vereinbarung mit Coats noch in Kraft war und die Vereinbarungen mit Prym vom 1. April 1997 die Vereinbarungen mit diesen Unternehmen vom 10. September 1994 lediglich verlängerten. Die Zuwiderhandlung dauerte folglich mindestens fünf Jahre und drei Monate an.

---

<sup>243</sup> F-1/38.036 S. 580

<sup>244</sup> F-1/38.338 Akte 20. Siehe Anlage zum Schreiben von Entaco vom 7.10.2003.

<sup>245</sup> F-1/38.338 Akte 20. Siehe Anlage zum Schreiben von Entaco vom 7.10.2003. Zur Vereinbarung von 1997 vgl. F-1/38.036, S. 360 (Kauf- und Liefervereinbarung zwischen Entaco Group Ltd und J & P Coats Ltd vom 10.9.1997).

*I.1. Prym Consumer GmbH & Co. KG*

- (298) Zwischen dem 10. September 1994 und dem 31. Dezember 1999 unterzeichnete Prym Consumer GmbH & Co KG, Tochterunternehmen von William Prym GmbH & Co. KG, Vereinbarungen und nahm an Zusammenkünften zur Umsetzung dieser Vereinbarungen teil, wie im Abschnitt F dargelegt. Die Kommission kann nachweisen, dass das Unternehmen in diesem Zeitraum gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen hat. Die Zuwiderhandlung dauerte folglich fünf Jahre und drei Monate an.

*I.2. William Prym GmbH & Co. KG*

- (299) William Prym GmbH & Co KG ist an den von seiner 100%igen Tochtergesellschaft Prym Consumer GmbH & Co KG im Zeitraum vom 10. September 1994 bis 31. Dezember 1999 geschlossenen Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen im Zusammenhang mit den dreiseitigen Vereinbarungen zur Aufteilung der sachlichen und räumlichen Märkte beteiligt und verantwortlich dafür. Die Kommission kann nachweisen, dass das Tochterunternehmen in diesem Zeitraum gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen hat. Die Zuwiderhandlung dauerte folglich fünf Jahre und drei Monate an.

*I.3. Entaco Ltd*

- (300) Zwischen dem 10. September 1994 und dem 31. Dezember 1999 unterzeichnete Entaco Ltd, seit März 1997 Tochterunternehmen von Entaco Group Ltd, Vereinbarungen und nahm, wie im Abschnitt F dargelegt, an Zusammenkünften zur Umsetzung dieser Vereinbarungen teil. Die Kommission kann nachweisen, dass das Unternehmen in diesem Zeitraum gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen hat. Die Zuwiderhandlung dauerte folglich fünf Jahre und drei Monate an.

*I.4. Entaco Group Ltd*

- (301) Entaco Group Ltd, seit März 1997 Muttergesellschaft von Entaco Ltd, ist verantwortlich für die von seiner Tochtergesellschaft Entaco Ltd im Zusammenhang mit den dreiseitigen Vereinbarungen zur Aufteilung der sachlichen und räumlichen Märkte geschlossenen Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen. Die Kommission kann nachweisen, dass das Tochterunternehmen im Zeitraum vom 10. September 1994 bis 31. Dezember 1999 gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen hat. Die Zuwiderhandlung dauerte folglich fünf Jahre und drei Monate an.

*I.5. J & P Coats Ltd*

- (302) Zwischen dem 10. September 1994 und dem 31. Dezember 1999 unterzeichnete J & P Coats Ltd, Tochterunternehmen von Coats Holdings Ltd, Vereinbarungen und nahm, wie im Abschnitt F dargelegt, an Zusammenkünften zur Umsetzung dieser Vereinbarungen teil. Die Kommission kann nachweisen, dass das Unternehmen in diesem Zeitraum gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen hat. Die Zuwiderhandlung dauerte folglich fünf Jahre und drei Monate an.

## I.6. Coats Holdings Ltd

- (303) Coats Holdings Ltd ist verantwortlich für die von seiner 100%igen Tochtergesellschaft J & P Coats Ltd im Zeitraum vom 10. September 1994 bis 31. Dezember 1999 im Zusammenhang mit den dreiseitigen Vereinbarungen zur Aufteilung der sachlichen und räumlichen Märkte geschlossenen Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen. Die Kommission kann nachweisen, dass das Tochterunternehmen in diesem Zeitraum gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen hat. Die Zuwiderhandlung dauerte folglich fünf Jahre und drei Monate an.

## J. Anwendung der Gruppenfreistellungsverordnung (EWG) Nr. 1984/83

- (304) In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte argumentierte Coats, dass für die Liefer- und Kaufvereinbarungen von 1994 und 1997 eine Gruppenfreistellung nach der Verordnung (EWG) Nr. 1984/83 der Kommission vom 22. Juni 1983 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Alleinbezugsvereinbarungen<sup>246</sup> gegolten hätte, da nicht mehr als zwei Parteien beteiligt waren und die Waren zum Weiterverkauf geliefert wurden. Coats weist auch darauf hin, dass die Liefervereinbarungen zwischen Coats und Entaco bilateraler Art waren, da nur Entaco und Coats beteiligt waren und die Waren von Coats nur zum Weiterverkauf geliefert wurden.
- (305) Die Kommission stellt zunächst fest, dass diese Vereinbarungen, wie vorstehend gezeigt, nur formal zweiseitige Vereinbarungen waren. Die Kommission hat vorstehend dargelegt, dass es sich bei diesen Vereinbarungen um eine dreiseitige Vereinbarung handelt.
- (306) Darüber hinaus lässt Coats in seiner Argumentation den Paragraph 2.2.3 außer Acht. In diesem Paragraph wird von einer dritten Partei, nämlich Prym, gesprochen. Artikel 2 Absatz 1 der Verordnung 1984/83 lautet: *“Dem Lieferanten dürfen keine anderen Wettbewerbsbeschränkungen auferlegt werden als die Verpflichtung, Vertragswaren oder mit diesen in Wettbewerb stehende Waren im hauptsächlichen Absatzgebiet und auf der Vertriebsstufe des Wiederverkäufers nicht selbst zu vertreiben.”* Nach Paragraph 2.2.3 ist Entaco verpflichtet, eine Vereinbarung über die Aufteilung des räumlichen Marktes mit einer dritten Partei, nämlich Prym, einzuhalten.
- (307) Außerdem ist zu erwähnen, dass Coats Nadelbestände („chinesische Nadeln“) unverpackt an Entaco verkaufte und über einen Zeitraum von fünf Jahren zurückkaufte. Daher handelt es sich im Gegensatz zur Aussage Coats nicht um ausschließliche Liefer- und Kaufverträge.

---

<sup>246</sup> ABl. L 173 vom 30.6.1983, S. 5. Verordnung zuletzt geändert durch Verordnung (EG) Nr. 1582/97 (ABl. L 214 vom 6.8.1997, S. 27).

## **K. Anwendung der Verordnung (EG) Nr. 2658/2000 der Kommission vom 29. November 2000<sup>247</sup>**

- (308) Für die horizontalen Vereinbarungen zwischen Entaco und Prym/Prym Consumer kommt eine Freistellung gemäß der Verordnung der Kommission Nr. 2658/2000 vom 29. November 2000 nicht in Frage. Wie in Abschnitt D dieser Entscheidung dargelegt wurde, sind Entaco und Prym/Prym Consumer die größten Marktteilnehmer und direkte Wettbewerber in den sehr konzentrierten relevanten Märkten mit einem Marktanteil, der über dem in Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 2658/2000 angegebenen Schwellenwert liegt.

## **L. Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag**

- (309) Die Kernübereinkunft vom Juni 1994 und die Kauf-<sup>248</sup> und Vertriebsvereinbarungen<sup>249</sup> zwischen Entaco Ltd und Prym Consumer GmbH & Co KG von 1994 und 1997 erfüllen nicht die Kriterien von Artikel 81 Absatz 3<sup>250</sup>. Sie tragen nicht zur Verbesserung der Erzeugung oder Verteilung von Nadeln bei, da mit dem System der ausschließlichen Abnahme und Belieferung, wie vorstehend gezeigt, der Zweck verfolgt wird, die Produktion oder den Absatz zu beschränken und Märkte und Abnehmer aufzuteilen; das System beeinträchtigt auch andere relevante sachliche Märkte wie den für sonstige Nähwaren, Stecknadeln und Verschlüsse. Die Marktaufteilung schränkt die Wahlmöglichkeiten des Verbrauchers ein und führt zudem zu höheren Preisen und geringerer Produktion. Die Vereinbarungen bildeten im Zusammenspiel mit den Kauf- und Liefervereinbarungen von 1994 und 1997 zwischen Coats und Entaco eine dreiseitige Vereinbarung zur Durchsetzung der Vereinbarungen zur Aufteilung der sachlichen und räumlichen Märkte.

## **M. Abhilfen**

### *M.1. Artikel 7 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003*

- (310) Stellt die Kommission eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fest, kann sie von den betreffenden Unternehmen gemäß Artikel 7 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 verlangen, die Zuwiderhandlung abzustellen.
- (311) Im vorliegenden Fall setzten die an den Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen beteiligten Unternehmen alles daran, das rechtswidrige Verhalten geheim zu halten. Daher hält es die Kommission für nicht möglich, in dieser Entscheidung mit absoluter Sicherheit festzustellen, dass die Zuwiderhandlung abgestellt wurde.

---

<sup>247</sup> Verordnung (EG) Nr. 2658/2000 der Kommission vom 29. November 2000 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Spezialisierungsvereinbarungen, ABl. L 304 vom 5.12.2000, S. 3-6.

<sup>248</sup> F-1/38.338, Datei 20, Anhang zum Schreiben von Entaco vom 7.10.2003.

<sup>249</sup> F-1/38.036 S. 580

<sup>250</sup> Vgl. Verordnung (EG) Nr. 2658/2000 der Kommission vom 29. November 2000 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Spezialisierungsvereinbarungen, ABl. L 304 vom 5.12.2000, S. 3, und Bekanntmachung der Kommission „Leitlinien zur Anwendbarkeit von Artikel 81 EG-Vertrag auf Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit“ (2001/C 3/02), ABl. C 3 vom 6.1.2001, S. 2.

(312) Dessen ungeachtet werden die Adressaten, die nach wie vor auf dem Markt für Nadeln tätig sind, aufgefordert, die Zuwiderhandlung abzustellen, sofern sie dies noch nicht getan haben, und in Zukunft von Vereinbarungen, abgestimmten Verhaltensweisen oder Beschlüssen von Vereinigungen, die Gleiches oder Ähnliches bewirken oder bezwecken, abzusehen.

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

(313) Nach Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 kann die Kommission gegen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen Geldbußen verhängen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 81 oder Artikel 82 des Vertrags verstoßen. In Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17, die bei einer Zuwiderhandlung anwendbar war, war ein Höchstbetrag von 10 % des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festgelegt. In Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 ist der gleiche Höchstbetrag angegeben.

(314) Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße muss die Kommission sämtliche Umstände des Falles berücksichtigen, darunter insbesondere die Schwere und Dauer des Verstoßes, die beiden Kriterien, die ausdrücklich in Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und Artikel 23 Absatz 3 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 genannt sind. Dieser Grundbetrag wird je nach erschwerenden oder mildernden Umständen reduziert oder erhöht.

#### 1. Grundbetrag der Geldbuße

(315) Der Grundbetrag der Geldbuße wird nach Maßgabe der Schwere und Dauer der Zuwiderhandlung festgelegt.

##### 1.1. Schwere der Zuwiderhandlung

(316) Bei der Ermittlung der Schwere eines Verstoßes sind seine Art und die konkreten Auswirkungen auf den Markt, sofern diese messbar sind, sowie der Umfang des betreffenden räumlichen Marktes zu berücksichtigen. Die Kommission berücksichtigt ferner das jeweilige Gewicht und damit die tatsächliche Auswirkung des Verstoßes jedes einzelnen Unternehmens auf den Wettbewerb.

##### 1.1.1 Art der Zuwiderhandlung

(317) Das fragliche Verhalten besteht in einer Reihe von formal bilateralen Vereinbarungen, die einer dreiseitigen Vereinbarung gleichkommen und die die Aufteilung des räumlichen Marktes für Nadeln und des sachlichen Marktes für Nadeln und anderen Hartkurzwaren bewirkten oder bezweckten. Ein solches Verhalten ist ein sehr schwerwiegender Verstoß gegen Artikel 81 EG-Vertrag. Die Zuwiderhandlung betrifft eine Aufteilung eines sachlichen und räumlichen Marktes zwischen verschiedenen Märkten und nicht nur eine Zuteilung von Quoten innerhalb eines Marktes und die Vereinbarung über die Aufteilung des sachlichen Marktes erfolgt auf verschiedenen Marktebenen, d.h. bei der Herstellung und dem Vertrieb (auf Grosshändler und Einzelhandelsebene). Die an der Zuwiderhandlung beteiligten Parteien handelten ausschliesslich zu ihrem eigenen Vorteil und zum Nachteil ihrer Verbraucher und letztendlich der Allgemeinheit.

### 1.1.2. Konkrete Auswirkungen der Zuwiderhandlung

- (318) Wie oben (Abschnitt F.4) dargelegt, ist die Kommission der Auffassung, dass die Vereinbarungen ohne Zweifel umgesetzt wurden und sich auf den Markt ausgewirkt haben. Sie bezogen sich auf den Markt für Nadeln und, zumindest zwischen dem 10. September 1994 und dem 13. März 1997, im Hinblick auf die Vereinbarung über die Aufteilung des sachlichen Marktes, auf den größeren Markt für sonstige Kurzwaren.
- (319) Coats und Prym beschränken sich in ihren Antworten auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte auf das Argument, dass der Markt für Handnähnadeln kleiner ist als der Nadelmarkt. Der von der Zuwiderhandlung betroffene Markt war dagegen weitaus umfassender, wie in Abschnitt D.5 dieser Entscheidung beschrieben.
- (320) Die Auswirkungen der Zuwiderhandlung variierten im Zeitraum der Zuwiderhandlung. Da die Aufteilung des sachlichen Marktes zwischen dem 10. September 1994 und dem 13. März 1997 einen umfassenderen Markt erfasste als zwischen dem 13. März 1997 und dem 31. Dezember 1999, sind die Auswirkungen im zweiten Zeitraum als geringer einzustufen. Der räumliche Geltungsbereich der Marktaufteilung blieb jedoch im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung unverändert.

### 1.1.3. Umfang des relevanten räumlichen Marktes

- (321) Die Zuwiderhandlung bezog sich auf einen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes und betraf die meisten Mitgliedstaaten.

### 1.1.4. Schlussfolgerungen der Kommission im Hinblick auf die Schwere der Zuwiderhandlung

- (322) Unter Berücksichtigung der genannten Faktoren kommt die Kommission zu dem Ergebnis, dass die Adressaten dieser Entscheidung einen besonders schweren Verstoß begangen haben.

### 1.1.5. Differenzierte Behandlung

- (323) Für die Bewertung des besonderen Gewichts, d.h. der konkreten Auswirkungen der Zuwiderhandlung jedes einzelnen Unternehmens bedarf es der Festlegung eines Maßstabs für die Zuwiderhandlung.
- (324) Die drei Unternehmen waren gleichermaßen aktiv, da die rechtswidrigen Vereinbarungen nur aufgrund der dreiseitigen Vereinbarung zwischen den drei Unternehmen und ihren Tochtergesellschaften wirksam werden konnten.
- (325) Während des Zeitraums der Zuwiderhandlung waren Prym und Entaco die zwei führenden Hersteller von Nadeln mit sehr geringem vorhandenem Wettbewerb (hauptsächlich von Needle Industries (India) Ltd); Entaco setzte seine Erzeugnisse ausschließlich auf der Großhandelsstufe ab und verfügte lediglich über ein Viertel des Produktionsanteils von Prym. Auf der Grosshandelsstufe war Coats in der Europäischen Union bei Nadeln führend. Prym war der europäische Marktführer bei der Herstellung von anderen Hartkurzwaren wie Verschlüssen und Stecknadeln sowie einer der stärksten Wettbewerber in der Herstellung von Reißverschlüssen. Coats war

im Vertrieb von Hartkurzwaren in Europa und auf dem Weltmarkt auf Grosshandels- und Einzelhandelsstufe führend und ebenfalls einer der stärksten Wettbewerber in der Herstellung von Reißverschlüssen. Coats und Prym waren mit ihren jeweiligen Marken für Handnähadeln (Milward und Newey) führend auf der Einzelhandelsstufe.

(326) Aus den genannten Gründen beträgt die angemessene Höhe der Geldbußenausgangsbeträge:

- für Coats und Prym 20 Millionen EUR
- für Entaco 5 Millionen EUR

### 1.2. Dauer der Zuwiderhandlung

(327) Wie in Abschnitt I festgestellt, dauerte die Zuwiderhandlung fünf Jahre und drei Monate an.

(328) Der Ausgangsbetrag der Geldbuße sollte zur Berücksichtigung der Dauer daher um 50% erhöht werden. Damit erhöht sich der Geldbußenausgangsbetrag der Unternehmen prozentual um 50% für Coats und Prym sowie um 50% für Entaco.

### 1.3. Grundbetrag

(329) In Anbetracht der Schwere und Dauer der Verstöße wird der Grundbetrag der Geldbuße für Coats und Prym auf 30 Millionen EUR und für Entaco auf 7,5 Millionen EUR festgesetzt.

## 2. Mildernde Umstände

(330) Prym machte in seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte mildernde Umstände geltend, da es einerseits seine Vertriebs- und Kaufvereinbarungen mit Entaco am 31. Dezember 1999 auf eigene Initiative kündigte, also vor dem in den Vereinbarungen von 1997 vorgesehenen Auslauftermin, und andererseits ein Zusammenschluss zwischen Entaco und Prym Consumer nach den europäischen oder einzelstaatlichen Fusionskontrollbestimmungen jederzeit möglich gewesen wäre.

(331) Die Kommission hebt hervor, dass die vorzeitige Kündigung der rechtswidrigen Vereinbarung nicht auf ein Vorgehen der Kommission oder den Entschluss von Prym, nicht mehr gegen die Vorschriften zu verstoßen, zurückgeht, sondern im Wesentlichen auf die angewachsene Produktionskapazität von Prym in der Tschechischen Republik, wie Prym selbst in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte im Abschnitt "mildernde Umstände" erklärt hat. Die Kommission stellt zudem fest, dass die vorgezogene Kündigung der Vereinbarung bereits in der Dauer der Zuwiderhandlung berücksichtigt ist und dass das Argument einer anderen rechtlichen Option ("Zusammenschluss") nicht geltend gemacht werden kann, da es dazu nie kam.

(332) Coats macht in der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte folgende mildernde Umstände geltend: der relevante sachliche Markt ist sehr klein, Entaco ist als führendes Kartellmitglied zu betrachten, der Umsatz von Coats in dem einschlägigen Bereich ist in absoluten Zahlen sehr gering, Coats hat weder aus der Aufteilung des sachlichen Markts noch aus der Aufteilung des räumlichen Markts

Nutzen ziehen können und in anderen laufenden Verfahren der Kommission könnten Strafen gegen Coats verhängt werden.

- (333) Die Kommission weist diese Argumente zurück. Die Tatsache, dass ein anderes Unternehmen das führende Kartellmitglied war, was in diesem Fall gar nicht zutrifft, hat keinen Einfluss auf die Beurteilung der Beteiligung von Coats. Darüber hinaus hat Coats durchaus einen wirtschaftlichen Vorteil aus den rechtswidrigen Praktiken gezogen, nämlich den Schutz der Milward-Marke und die Stabilität auf den Märkten für Nadeln und Stecknadeln und den anderen Kurzwarenmärkten, wie in dieser Entscheidung nachgewiesen wurde. Die Größe der relevanten Märkte und die tatsächlichen wirtschaftlichen Möglichkeiten der zuwiderhandelnden Unternehmen, anderen Unternehmen großen Schaden zuzufügen, ist in der Würdigung der Schwere berücksichtigt.

### 3. Erschwerende Umstände

- (334) In der Entscheidung waren keine erschwerenden Umstände zu berücksichtigen.

### 4. Anwendung der 10 %-Klausel

- (335) Natürlich kann der Betrag, der sich aus dem um einen bestimmten Prozentsatz erhöhten oder reduzierten Grundbetrag letztlich ergibt, gemäß Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 und Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 auf keinen Fall 10 % des weltweiten Umsatzes der Unternehmen übersteigen. Das für die Berechnung des weltweiten Umsatzes zugrundegelegte Geschäftsjahr muss möglichst das Jahr vor der Entscheidung sein oder das Jahr unmittelbar davor, wenn die Zahlen für das Vorjahr noch nicht verfügbar sind.

### 5. Anwendung der Kronzeugenregelung<sup>251</sup>

- (336) Nur ein Unternehmen hat die Anwendung der Kronzeugenregelung entsprechend der Mitteilung der Kommission über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen beantragt. Hierbei handelt es sich um Entaco, das aktiv an den Vereinbarungen über die Marktaufteilung beteiligt war. Es steht jedoch fest, dass Entaco der Kommission die Zuwiderhandlung zur Kenntnis brachte.
- (337) Nur Entaco hat die Kommission über die Existenz der Marktaufteilungsvereinbarungen informiert und hat die entscheidenden Beweise vorgelegt, ohne die die Marktaufteilungsvereinbarungen möglicherweise unerkannt geblieben wären. Zum Zeitpunkt der Offenlegung dieser Informationen hatte die Kommission keine Untersuchung eingeleitet und es lagen ihr auch keine ausreichenden Informationen vor, mit denen sie die Existenz der Marktaufteilungsvereinbarungen hätte beweisen können. Darüber hinaus hat es kontinuierlich mit der Kommission zusammengearbeitet. Es hat nachweislich Coats oder Prym nicht gezwungen, an den Marktaufteilungsvereinbarungen teilzunehmen, da die bilateralen Vereinbarungen einer dreiseitigen Vereinbarung gleichkamen und für das Inkrafttreten die Zustimmung von drei Parteien nötig war. Außerdem kann nach Auffassung der Kommission nicht nachgewiesen werden, dass Entaco ein führendes Kartellmitglied war.

---

<sup>251</sup> ABl. L 207 vom 18.07.1996, S. 4.

- (338) Nach Meinung der Kommission erfüllt Entaco daher die Bedingungen in Abschnitt B der Mitteilung über die Kronzeugenregelung.
- (339) Angesichts der Art der Zusammenarbeit und der in der Mitteilung über die Kronzeugenregelung festgelegten Bedingungen gewährt die Kommission eine Minderung von 100 % des Grundbetrags der Strafe, also eine Minderung um 7,5 Millionen EUR.

#### 6. Höhe der Geldbuße

- (340) Die Geldbuße für die in dieser Entscheidung beschriebene Zuwiderhandlung beträgt daher für Coats und Prym und ihre Tochtergesellschaften gesamtschuldnerisch 30 Millionen EUR. Entaco wird keine Geldbuße auferlegt.

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

#### *Artikel 1*

William Prym GmbH & Co. KG, Prym Consumer GmbH & Co. KG, Entaco Ltd, Entaco Group Ltd, Coats Holdings Ltd und J & P Coats Ltd haben in der Zeit vom 10. September 1994 bis 31. Dezember 1999 gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen, indem sie an der Abstimmung von Verhaltensweisen beteiligt waren und eine Reihe formal bilateraler Vereinbarungen schlossen, die als eine dreiseitige Vereinbarung zu betrachten sind, und deren Wirkung und Zweck i) die Aufteilung des europäischen Marktes für Hartkurzwaren, also eine Aufteilung des sachlichen Marktes in den Markt für Handnäh- und Spezialnadeln und die weiteren Märkte für Nadeln und die Märkte für andere Hartkurzwaren, (ii) die Aufteilung des europäischen Marktes für Nadeln, also eine Aufteilung des räumlichen Marktes für Nadeln, waren.

#### *Artikel 2*

Eine Geldbuße von 30 Millionen EUR wird gegen William Prym GmbH & Co. KG und Prym Consumer GmbH & Co. KG verhängt, die gesamtschuldnerisch haftbar sind.

Eine Geldbuße von 30 Millionen EUR wird gegen Coats Holdings Ltd und J & P Coats Ltd verhängt, die gesamtschuldnerisch haftbar sind.

Die Geldbußen sind binnen drei Monaten nach der Zustellung dieser Entscheidung in Euro auf folgendes Konto einzuzahlen:

**Konto Nr. 001-3953713-69 der Europäischen Kommission bei FORTIS BANK S.A., Rue Montagne du Parc, 3 in B-1000 BRUSSELS (IBAN: BE71 0013 9537 1369 ; SWIFT: GEBABEBB).**

Nach Ablauf dieser Frist werden Zinsen zu dem Satz fällig, der von der Europäischen Zentralbank bei ihren Hauptrefinanzierungsgeschäften **am ersten Tag** des Monats angewandt wird, in dem diese Entscheidung erlassen worden ist, zuzüglich 3,5 Prozentpunkte.

### *Artikel 3*

William Prym GmbH & Co. KG, Prym Consumer GmbH & Co. KG, Entaco Ltd, Entaco Group Ltd, Coats Holdings Ltd und J & P Coats Ltd haben die Zuwiderhandlungen unverzüglich einzustellen falls sie dies noch nicht getan haben und sehen von einer Wiederholung jeglicher in Artikel 1 beschriebenen Handlungen oder Verhaltensweisen ab, die eine entsprechende Wirkung haben.

### *Artikel 4*

Diese Entscheidung ist gerichtet an

- i) William Prym GmbH & Co. KG Stolberg, Deutschland,
- ii) Prym Consumer GmbH & Co. KG, Stolberg, Deutschland,
- iii) Entaco Ltd, Studley, Vereinigtes Königreich,
- iv) Entaco Group Ltd, Studley, Vereinigtes Königreich,
- v) Coats Holdings Ltd, Stockley Park, Vereinigtes Königreich und
- vi) J & P Coats Ltd, Stockley Park, Vereinigtes Königreich.

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

Brüssel, den 26. X 2004

*Für die Kommission  
Mario Monti  
Mitglied der Kommission*