COMP/F/38.443

KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel,

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 21 Dezember 2005

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

in der Sache COMP/F/38.443 – Kautschukchemikalien

(Nur der englische, deutsche und spanische Text sind verbindlich.)

(Text mit Bedeutung für den EWR)

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom

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

in der Sache COMP/F/38.443 – Kautschukchemikalien

(Nur der englische, deutsche und spanische Text sind verbindlich.)

(Text mit Bedeutung für den EWR)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN –

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum,

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

gestützt auf den Beschluss der Kommission vom 12. April 2005 zur Einleitung eines Verfahrens in dieser Sache,

nach Aufforderung der beteiligten Unternehmen zur Stellungnahme zu den von der Kommission mitgeteilten Beschwerdepunkten gemäß Artikel 27 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 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[2],

nach Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen[3],

in Kenntnis des Abschlussberichts des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache,[4]

IN ERWÄGUNG NACHSTEHENDER GRÜNDE:

---

1 ABl. L 1, 4.1.2003, S. 1; Verordnung geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 411/2004 (L 68, 6.3.2004, S. 1).
2 ABl. L 354 vom 30.12.1998, S. 18.
3 ABl. [...] vom [...], S. [...].
4 ABl. […] vom […], S. […].

A. Einleitung

(1) Diese Entscheidung ist an die folgenden Unternehmen gerichtet:

- Bayer AG
- Chemtura Corporation (früher Crompton Corporation)
- Crompton Europe Ltd.
- Crompton Manufacturing Company, Inc. (früher Uniroyal Chemical Company, Inc.)
- Flexsys N.V.
- General Química SA,
- Repsol Quimica SA.
- Repsol YPF SA.

(2) Die Adressaten der Entscheidung haben an einer einzigen, komplexen und fortdauernden Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag und gegen Artikel 53 EWR-Abkommen teilgenommen; die Zuwiderhandlung beinhaltete die Festsetzung von Preisen und den Austausch vertraulicher Informationen über bestimmte Kautschukchemikalien im EWR sowie auf dem Weltmarkt.

(3) Nachdem sie im April 2002 von Flexsys N.V. einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung erhalten hatte, leitete die Kommission Ermittlungen in der Kautschukchemikalienindustrie ein.

B. Der von diesem Verfahren betroffene Wirtschaftszweig

1. DIE PRODUKTE

(4) Kautschukchemikalien sind synthetische oder organische Chemikalien, die als Leistungs- und Qualitätsverstärker bei der Kautschukerzeugung verwendet werden. Sie werden in der Kautschukindustrie zur Herstellung einer Vielzahl von Gummierzeugnissen für die unterschiedlichsten Anwendungen eingesetzt. Die Kfz-Industrie ist der größte Abnehmer von Gummierzeugnissen, insbesondere von Reifen (auf die zwei Drittel dieser Erzeugnisse entfallen) sowie von Schläuchen, Dichtungsringen, Riemen usw. Gummierzeugnisse werden auch im Maschinen- und Ausrüstungsbau, im Baugewerbe, in Sport und Freizeit und für Gesundheitspflegemittel verwendet.

(5) Die folgenden Gruppen von Kautschukchemikalien werden in diesem Industriezweig überwiegend verwendet: Konservierungsstoffe, Beschleuniger und Vulkanisierstoffe (löslicher und nicht löslicher Schwefel). Sie können auch gemäß ihrer Endverwendung in Reifen- und Nichtreifenprodukte unterteilt werden. Auf technischer Ebene besteht offenbar eine geringe angebotsseitige Substituierbarkeit zwischen den verschiedenen Gruppen und innerhalb dieser Gruppen; eine Ausnahme bildet nicht löslicher Schwefel, der als Vulkanisierstoff im Allgemeinen nicht als Kautschukchemikalie betrachtet wird. Auf der Nachfrageseite werden die Vulkanisierstoffe häufig als getrennter Produktmarkt angesehen.

(6) Konservierungsstoffe und Beschleuniger sind hinsichtlich ihres Marktwertes die bei weitem wichtigste Untergruppe, auf die rund 85-90 % sämtlicher Kautschukchemikalien entfallen.

(7) Konservierungsstoffe schützen die Gummierzeugnisse vor Oxidierung und Licht und sind unerlässlich, um eine lange Nutzungsdauer zu gewährleisten. Sie werden als Leistungsverstärker für Fertiggummi eingesetzt. Zwei Arten von Konservierungsstoffen sind zu unterscheiden: Antiozonantien, die Gummifertigerzeugnisse vor durch Ozon verursachten Schäden schützen und Antioxidantien, die vor durch Oxidation verursachten Schäden schützen. Zur Gruppe der Konservierungsstoffe zählen z.B. das Antiozonant PPD (Paraphenylendiamin), das Antioxidant TMQ und das Zwischenerzeugnis 4ADPA.

(8) Beschleuniger dienen der Verkürzung des Vulkanisiervorgangs, bei dem Rohkautschuk in seinen Endzustand verwandelt wird und die Gummiteile die für die vorgesehene Verwendung erforderlichen Eigenschaften erwerben. Dabei wird zwischen primären und sekundären (Ultra-)Beschleunigern unterschieden. Eine weitere Beschleunigergruppe bilden die Prävulkanisierungshemmstoffe (PVI).

(9) Primärbeschleuniger verstärken die Geschwindigkeit bzw. verringern die Temperatur, mit der die Vulkanisierung stattfindet. Die wichtigsten Primärbeschleuniger sind Sulfonamide (wie z.B. TBBS, CBS, MBS) und Thiazole (wie z.B. MBTS, MBT und ZMBT). Ultrabeschleuniger (auch als Aktivierungsmittel bezeichnet) werden in bestimmten Anwendungen in Verbindung mit Primärbeschleunigern verwendet, um die Überkreuzverbindungseffizienz zu verbessern und die Gesamtwirkung der Beschleuniger zu optimieren. Hierzu zählen im Wesentlichen Thiurame, DTC

(Dithiocarbamate), DPG und eine Reihe anderer Sekundärbeschleuniger, die unter den chemischen Kurzbezeichnungen NDBC, TDEC, ZBEC, ZDBC, ZDEC, ZMDC, ZEPC und TMTD bekannt sind.

(10) Zur Gruppe der sonstigen Kautschukchemikalien zählen vor allem Reaktionsverzögerer, die der Hinauszögerung des Vulkanisiervorgangs bis zum gewünschten Moment dienen, und Weißfüller, die die Stärke und Dauerhaftigkeit der Enderzeugnisse steigern.

(11) Es bestehen Anzeichen dafür, dass sich zumindest die in dieser Entscheidung für das Jahr 1996 beschriebenen Vereinbarungen unterschiedslos und unabhängig von der jeweiligen Spezifikation auf alle Gruppen von Kautschukchemikalien beziehen (Randnummer (68)), für Primärbeschleuniger, Antiozonantien (PPD) und Antioxidantien (TMQ) wird dies mit den vorhandenen Belegen eindeutig bewiesen. Die Kommission geht in diesem Verfahren deshalb davon aus, dass die von diesen Absprachen betroffenen Produkte diese drei Gruppen von Kautschukchemikalien umfassen.

2. DIE VON DIESEM VERFAHREN DER KOMMISSION BETROFFENEN UNTERNEHMEN

2.1 Die Adressaten dieser Entscheidung

2.1.1 Flexsys

(12) Flexsys N.V. (nachstehend „Flexsys“) ist ein Gemeinschaftsunternehmen, das sich zurzeit jeweils zu 50 % im Besitz der Solutia Inc. (USA) und der Akzo Nobel N.V. (Niederlande) befindet. Flexsys wurde am 1. Januar 1995 von der Monsanto Company (USA) und Akzo Nobel N.V. als konzentratives Vollfunktionsgemeinschaftsunternehmen gegründet und von der Kommission am 19. Januar 1995 nach Maßgabe der Fusionskontrollvorschriften der Gemeinschaft genehmigt[5]. Die Muttergesellschaften übertrugen die betreffenden Vermögenswerte am 1. Januar 1995 an das Gemeinschaftsunternehmen und zogen sich daraufhin vollständig aus dem Kautschukchemikalienmarkt zurück. Im Jahre 1997 brachte Monsanto das Vermögen des Geschäftsbereichs Chemikalien sowie die Stammaktien und sonstige Beteiligungen an Flexsys in das neue Unternehmen Solutia Inc. ein, das dann Monsanto als Muttergesellschaft von Flexsys ablöste. Flexsys übt seine Geschäftstätigkeit auf dem Markt weiterhin als eigenständige wirtschaftliche Einheit aus.

(13) Die Holdinggesellschaft von Flexsys ist die Flexsys Holding B.V., die zu jeweils 50 % der Akzo Nobel Chemicals International B.V. sowie der Solutia Inc und der Solutia Europe N.V. gemeinsam gehört.

(14) Flexsys ist weltweit der größte Hersteller von Kautschukchemikalien. Im Jahre 2004 erzielte das Unternehmen mit Waren und Dienstleistungen einen Umsatz von insgesamt 425 Mio. EUR.[6] Die mit dem Verkauf von Kautschukchemikalien erzielten Umsätze sind den Tabellen 1 und 2 (Randnummer (33)) zu entnehmen.

---

[5] Entscheidung Akzo Nobel/Monsanto vom 19. Januar 1995, Sache Nr. IV/M.523.

[6] Schreiben von Flexsys vom 26. April 2004, Akte S. 10706, aktualisiert am 17. November 2005.

2.1.2 Bayer

(15) Bayer AG (nachstehend Bayer) ist eine Aktiengesellschaft, die u.a. in der Chemikalien- und Polymerindustrie tätig ist. Der Geschäftsbereich Kautschukchemikalien der Bayer AG wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2003 in den Geschäftsbereich Bayer Polymers und anschließend ab 1. Dezember 2003 in die Bayer MaterialScience AG überführt. Danach wurde der Geschäftsbereich Kautschukchemikalien der Bayer MaterialScience AG in die Lanxess Deutschland GmbH („Lanxess") überführt. Diese Transaktion ist zum 30. September 2004 mit der Eintragung im Handelsregister wirksam geworden. Bis zum 28. Januar 2005 befand sich Lanxess zu 100 % im Besitz der Bayer AG. Am 28. Januar 2005 ging das Unternehmen als Lanxess AG an die Börse.[7]

(16) Bis zur Umstrukturierung wurden Kautschukchemikalien von Bayer selbst sowie von seinen 100%igen Tochtergesellschaften in Spanien und Belgien hergestellt. Die Erzeugnisse wurden von regionalen Absatzgesellschaften des Unternehmens vertrieben, wobei die Verkäufe an die Hauptabnehmer über die Großkundenabteilung von Bayer Leverkusen abgewickelt wurden, wo der Vertrieb von Kautschukchemikalien zusammengefasst war. Alle mit dem Vertrieb dieser Erzeugnisse befassten verbundenen Unternehmen waren entweder Geschäftsbereiche von Bayer selbst oder von den 100%igen Tochtergesellschaften des Unternehmens, die der Vertriebsleitung in Leverkusen unterstanden und von dieser Anweisungen erhielten.[8]

(17) Im Jahre 2004 erzielte Bayer mit allen Waren und Dienstleistungen weltweit einen Umsatz von etwa 29,7 Mrd. EUR.[9] Die mit dem Verkauf von Kautschukchemikalien erzielten Umsätze sind den Tabellen 1 und 2 (Randnummer (33)) zu entnehmen.

2.1.3 Crompton/Uniroyal (heute Chemtura)

(18) Crompton Corporation, im Jahre 2005 in Chemtura Corporation umbenannt (nachstehend „Crompton" bzw. „Chemtura"), ist eine amerikanische Aktiengesellschaft. Sie wurde am 1. September 1999 durch den Zusammenschluss der Crompton & Knowles Corporation mit der Witco Corporation gegründet. Mit 35 Großstandorten auf der ganzen Welt ist Crompton weltweit der drittgrößte Hersteller von Kautschukchemikalien. Der Sitz des Unternehmens befindet sich in Greenwich, Connecticut, USA.

(19) Mit dem Erwerb des amerikanischen Unternehmens Uniroyal Chemical Company Inc. (nachstehend „Uniroyal" oder „UCC", heute Crompton Manufacturing Company, Inc., nachstehend „Crompton Manufacturing") am 21. August 1996 wurde Crompton im Bereich der Kautschukchemikalien tätig. Innerhalb der Crompton-Gruppe wird Uniroyal weiterhin als eigenständiges Rechtssubjekt geführt. Das organisatorisch auf Crompton übertragene Kautschukchemikaliengeschäft wurde bis Ende 2002 im Namen von Uniroyal betrieben. Es ist nunmehr Bestandteil der Gruppe Leistungschemikalien und Elastomere (PCE) von Crompton.

---

7 Siehe Erwiderung von Bayer auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 3.
8 Schreiben von Bayer vom 15. April 2004, Abschnitt 1, Akte S. 7970-7973.
9 Schreiben von Bayer vom 15. April 2004, Abschnitt 3, Akte S. 8017.

(20) Innerhalb der Unternehmensstruktur der Crompton-Gruppe befindet sich Uniroyal letztlich zu 100 % im Besitz von Crompton. Uniroyal wiederum ist direkte oder indirekte Eigentümerin der folgenden europäischen Tochtergesellschaften, die von den Unternehmen der Crompton-Gruppe hergestellte Kautschukchemikalien vertrieben haben: Crompton Europe Ltd., Vereinigtes Königreich (nachstehend „Crompton Europe"), Crompton Europe B.V, Niederlande, Crompton Chimica S.r.l., Italien, und Crompton Chemical S.r.l., Italien. Crompton wurde zwar im Jahre 2005 in Chemtura umbenannt; die von diesem Verfahren betroffenen Rechtssubjekte, d.h. Crompton, Uniroyal und Crompton Europe werden jedoch weiterhin gemeinsam als „Crompton/Uniroyal" bezeichnet. Crompton Europe (früher Uniroyal Chemical Ltd.) ist gegenwärtig eine hundertprozentige Vertriebstochter von Uniroyal, zu dem es gehörte, bevor Uniroyal 1996 von Crompton übernommen wurde.

(21) In der Führung des Kautschukchemikaliensegments bei Crompton, Uniroyal und Crompton Europe bestehen enge Verflechtungen. Beispielsweise erteilte […] von Crompton ([…]) Weisungen an […] von Uniroyal, der wiederum Weisungsbefugnis gegenüber […] und […] von Uniroyal besaß, die bei Crompton Europe im Vereinigten Königreich tätig waren. […],[…] von Crompton war ebenfalls im Vereinigten Königreich ansässig und erteilte den Führungskräften von Crompton ([…] und […]) Weisungen betreffend den Absatz und den Vertrieb von Kautschukchemikalien in Europa. Enge Beziehungen bestanden auch zwischen […] von Uniroyal und […] von Crompton, die sich untereinander über ihre Kontakte mit Wettbewerbern informierten.[10]

(22) Im Jahr 2004 erzielte Crompton mit sämtlichen Waren und Dienstleistungen weltweit einen Umsatz von rund 2,06 Mrd. EUR.[11] Die mit dem Verkauf von Kautschukchemikalien erzielten Umsätze sind den Tabellen 1 und 2 (Randnummer (33)) zu entnehmen.

2.1.4 General Química, Repsol Quimica und Repsol YPF SA

(23) General Química S.A. (nachstehend „General Química" oder „GQ") ist ein in der Chemieindustrie tätiges spanisches Unternehmen. Gegenwärtig stellt es nicht die volle Palette von Kautschukchemikalien her, sondern konzentriert sich auf Primärbeschleuniger (CBS, TBBS, MBTS) und Antioxidantien (TMQ). Das Unternehmen stellte zwischen 1992 und 1993 die Produktion von Ultrabeschleunigern (Carbamaten) ein und hat daraufhin Produkte zunächst von Akzo und anschließend von Flexsys bezogen. General Química begann im Januar 1990, außerhalb von Spanien Sulfonamide, Thiazole (beides Primärbeschleuniger) und das Antioxidant TMQ zu verkaufen. General Química ist eine vollständige Tochtergesellschaft von Repsol Química SA (Repsol Química), die im Jahr 1989 91 % und am 28. Dezember 1993 die verbleibenden 9 % der Anteile an General Química von der Banca Bilbao Vizcaya erwarb. Repsol Química befindet sich vollständig im Besitz der Repsol YPF SA. (Die Repsol YPF SA ist aus der Übernahme der Repsol SA, einer 100%igen Tochter von Repsol Química, durch die YPF SA hervorgegangen.)

---

[10] Mündliche Erklärung von Crompton vom 11. Mai 2004, Akte S. 10821, sowie Abschrift S. 10735-10737.

[11] Schreiben von Crompton vom 3. März 2004, Akte S. 10510.

(24) Im Jahr 2004 erzielte General Química mit sämtlichen Waren und Dienstleistungen weltweit einen Umsatz von 59,49 Mio. EUR, Repsol Quimica hatte 1,9 Milliarde EUR und Repsol YPF SA 41,7 Milliarde EUR weltweiten Umsatz.[11] Die mit dem Verkauf von Kautschukchemikalien erzielten Umsätze sind den Tabellen 1 und 2 (Randnummer (33)) zu entnehmen

2.2 Weitere Unternehmen

2.2.1 Akzo

(25) Akzo Nobel NV (nachstehend Akzo) ist ein börsennotiertes niederländisches Unternehmen, das im Februar 1994 durch den Zusammenschluss der niederländischen Akzo NV mit der schwedischen Nobel Industrier AB entstand.[13] Akzo stellte Kautschukchemikalien her, bis das Unternehmen im Januar 1995 mit Monsanto das Gemeinschaftsunternehmen Flexsys gründete (Randnummer (12)) und sein Kautschukchemikaliengeschäft an Flexsys übertrug. Danach zog das Unternehmen sich vollständig aus diesem Markt zurück.

(26) Vor Flexsys waren für die Herstellung und Lieferung von Kautschukchemikalien in der Akzo Nobel-Gruppe innerhalb der Niederlande die Akzo Nobel Chemicals B.V. und außerhalb der Niederlande die Holdinggesellschaft Akzo Nobel Chemicals International B.V. zuständig.

2.2.2 Monsanto Company (heute Pharmacia Corporation)

(27) Monsanto Company (nachstehend Monsanto) war ein börsennotiertes US-amerikanisches Unternehmen, das bis 1997 in der Chemieindustrie tätig war. Monsanto stellte Kautschukchemikalien her, bis das Unternehmen im Januar 1995 mit Akzo das Gemeinschaftsunternehmen Flexsys gründete (Randnummer (12)). Das Unternehmen übertrug sein Kautschukchemikaliengeschäft an Flexsys und zog sich dann vollständig aus diesem Markt zurück.

(28) Vor der Gründung von Flexsys war Monsanto innerhalb der Monsanto-Gruppe für die Herstellung und den Vertrieb von Kautschukchemikalien zuständig. Die Vermögenswerte und Beschäftigten im Bereich der Herstellung von Kautschukchemikalien in den Vereinigten Staaten waren Bestandteil der Monsanto Chemical Division, die keine eigene Rechtspersönlichkeit hatte. Im Jahr 1997 brachte Monsanto das Vermögen des Geschäftsbereichs Chemikalien sowie die Stammaktien und sonstige Beteiligungen an Flexsys in das neue Unternehmen Solutia Inc. ein, das dann Monsanto als Muttergesellschaft von Flexsys ablöste. Im Jahr 2000 schlossen sich die Monsanto Company und die Pharmacia Corporation unter dem Namen Pharmacia Corporation zusammen, die nunmehr eine vollständige Tochtergesellschaft von Pfizer Inc. ist.

2.2.3 […]

(29) […]

---

[12] Schreiben von GQ vom 15. November 2005.

[13] Entscheidung Akzo Nobel/Industrier vom 10. Januar 1994 in der Sache Nr. IV/M.390.

(30) […]

2.2.4 […]

(31) […]

(32) […]

3 Der Markt für Kautschukchemikalien

(33) Die wichtigsten Hersteller auf dem Weltmarkt für Kautschukchemikalien sind Flexsys (Belgien), Bayer (Deutschland) und Crompton (USA), die zusammen rund die Hälfte des weltweiten Kautschukchemikalienmarktes bilden. Neben wichtigen kleineren Wettbewerbern wie General Química (Spanien), Duslo (Slowakische Republik), Istrochem (Slowakische Republik), Noveon (USA) und Great Lakes (USA) gibt es viele unbedeutende Anbieter insbesondere in Asien. Die Anteile am Weltmarkt und am Markt des EWR sind den nachstehenden Tabellen 1 und 2 zu entnehmen.

Tabelle 1: Weltweite Umsätze und Anteile am Markt für alle Kautschukchemikalien im Jahr 2001

Lieferant	Weltweiter Umsatz in EUR [in 1000]	Weltweiter Marktanteil**
Flexsys	[…]	[20-30%]
Bayer	[…]	[10-20%]
Crompton	[…]*	[10-20%]
General Quimica	[…]	[0-10%]
Others	626	41,7%
Total	1.500.000	100%

Quelle: Diese Daten sind anhand der Antworten der Parteien auf die Auskunftsverlangen der Kommission überprüft worden: Flexsys Schreiben vom 29. November 2005, GQs Schreiben vom 29. November 2005 und vom 2. Dezember 2005, Bayers Schreiben vom 21. November 2005 und Chemturas Schreiben vom 30. November 2005. Die Angaben enthalten keinen nicht löslichen Schwefel, der ausschließlich von Flexsys hergestellt wird und nicht allgemein als zum gleichen Produktmarkt wie Kautschukchemikalien gehörig angesehen werden kann. Die Zahlen in eckigen Klammern sind vertraulich.

*Die Zahlen von Crompton beinhalten nicht das Antioxidant Octamin, das ausschließlich von Crompton, nicht aber von den übrigen Adressaten dieser Entscheidung hergestellt wird.

** Gemäß den Schätzungen der Kommission für den weltweiten Umsatz im Jahr 2001 von 1,5 Mrd. EUR. Die Schätzungen der Parteien reichen von 1,2 Milliarden bis 2,3 Milliarden Euro. Chemtura war nicht in der Lage, eine Schätzung des gesamten Marktwertes abzugeben.

Tabelle 2: Schätzungen des Umsatzes und der Anteile am Markt für Antioxidantien, Antiozonantien und Primärbeschleuniger im EWR im Jahr 2001:

Lieferant	Gemeinschaft/EWR-weiter Umsatz in EUR [in 1000]	Gemeinschaft/EWR-Marktanteil**
Flexsys	[…]	[20-30%]
Bayer	[…]	[20-30%]
Crompton	[…]*	[0-10%]
General Quimica	[…]	[10-20%]
Others	55,4	27,7%
Total	200.000	100%

Quelle: Die Antworten der Parteien auf die Auskunftsverlangen der Kommission: Flexsys Schreiben vom 29. November 2005, GQs Schreiben vom 29. November 2005 und vom 2. Dezember 2005, Bayers Schreiben vom 21. November 2005 und Chemturas Schreiben vom 30. November 2005. Die Zahlen in eckigen Klammern sind vertraulich.

*Die Zahlen von Crompton beinhalten nicht das Antioxidant Octamin, das ausschließlich von Crompton, nicht aber von den übrigen Adressaten dieser Entscheidung hergestellt wird.

** Gemäß den Schätzungen der Kommission für den europaweiten Umsatz im Jahr 2001 (200 Mio. EUR). Die Schätzungen der Parteien reichen von 180 Millionen über 204 Millionen bis zu 462 Millionen Euro. Chemtura war nicht in der Lage, eine Schätzung des gesamten Marktwertes abzugeben.

4 Nachfrage nach Kautschukchemikalien

(34) Kautschukchemikalien werden in erster Linie vor der Reifenindustrie, die rund 55-60 % der Produktion abnimmt, und vom Nichtreifensegment (Synthesegummi und Industriegummierzeugnisse) nachgefragt, auf das der übrige Teil entfällt. Rund 90 % der Kautschukchemikalien sind für Kfz-Anwendungen bestimmt.

(35) Die wichtigsten Abnehmer von Kautschukchemikalien sind die weltweit tätigen großen Reifenhersteller Michelin (Frankreich), Goodyear (USA), Bridgestone/Firestone (Japan), Continental (Deutschland) und Pirelli (Italien), auf die rund 35-40 % des weltweiten Verbrauchs entfallen. In dem zersplitterten Nichtreifensegment sind die wichtigsten Abnehmer Poly-One (USA, Mexiko), Hutchinson (Europa, Südamerika) und Trelleborg (Europa, USA, Südamerika und Asien).

(36) Die Nachfrage nach Kautschukchemikalien teilt sich weltweit wie folgt auf: 20-25 % Nordamerika, 25-30 % Europa, 40-45 % Asien und 5-7 % Lateinamerika.

(37) Das Wachstum der weltweiten Nachfrage nach Kautschukchemikalien wird mit 2,5-3 % jährlich angegeben, wobei die entwickelten Volkswirtschaften Westeuropas, Nordamerikas und Japans ein Wachstum zwischen 0 und 1 % und die aufstrebenden Volkswirtschaften in Asien und Osteuropa ein Wachstum von 5-10 % verzeichnen. Laut Flexsys waren die Jahre zwischen 1995-2000 wirtschaftlich gute Jahre für die Kautschukchemikalienindustrie. Ein Großteil dieses Wachstums war auf den Nachholbedarf nach dem Nachfragerückgang Anfang der 90er Jahre in Verbindung mit dem Zusammenbruch der Volkswirtschaften Osteuropas und der GUS (Gemeinschaft unabhängiger Staaten) zurückzuführen.

5 Der räumliche Markt für Kautschukchemikalien

(38) In ihrer Entscheidung[14], mit der das Gemeinschaftsunternehmen Flexsys im Jahr 1995 genehmigt wurde (nachstehend „Flexsys-Entscheidung“), gelangte die Kommission zu dem Ergebnis, dass der räumliche Markt für Kautschukchemikalien zunehmend globaler werde. Diese Entwicklung sei darauf zurückzuführen, dass die großen Anbieter in allen wichtigen Wirtschaftsräumen der Welt präsent sowie dass die Hauptabnehmer der Chemieprodukte zunehmend weltweit tätig seien und dass die Preisverhandlungen häufig auf weltweiter Basis geführt würden. Alle Wettbewerber und fast alle Reifenhersteller betrachteten den Weltmarkt als räumlich relevanten Markt. [15]

(39) Crompton hat in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte dargelegt, dass die Definition aus dem Jahr 1995 des räumlichen Marktes gemäß der Verordnung (EWG) Nr. 4068/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen[16] möglicherweise nicht mehr angemessen sei. Das Unternehmen trägt vor, dass aufgrund einer Reihe von Faktoren wie z.B der erheblichen Unterschiede der Preise und Produktionskosten in der Gemeinschaft und in den USA und der unterschiedlichen Produktions- und Transportkosten sowie wegen der unterschiedlichen Zölle und der überschüssigen Kapazität in Europa eine Einfuhr erheblicher Mengen an Kautschukchemikalien nach Europa unter dem Aspekt der Wirtschaftlichkeit zumindest aus Sicht von Crompton nicht sinnvoll gewesen sei. Außerdem hat Crompton erläutert, dass die Zölle in der Gemeinschaft und in den USA für 6PPD und für TMQ während des untersuchten Zeitraums bei 6,5 % und die Transportkosten etwa bei 5 % bzw. 11 %, lagen. Crompton geht ferner gestützt auf die Daten von Eurostat davon aus, dass die Einfuhr von Beschleunigern in die Gemeinschaft im Jahr 2002 die Gesamtnachfrage nach Beschleunigern nur zu etwa 3,9 % deckten.

(40) Crompton war der einzige Adressat der Mitteilung der Beschwerdepunkte, der dieses Argument anführte; die übrigen Adressaten beschränkten sich auf den Verweis auf die weltweite Dimension des dort beschriebenen Wirtschaftszweigs (Flexsys, Bayer) oder bekräftigten ausdrücklich den weltweiten Charakter der

---

14 Entscheidung Akzo Nobel/Monsanto vom 19. Januar 1995, Sache IV/M.523.

15 Ibidem, Randnummer 20.

16 ABl. L 395 vom 30. 12.1989, S.1; berichtigte Fassung in ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13; aufgehoben durch Verordnung (EG) Nr. 139/2004 (ABl. L 24 vom 29. 1. 2004, S.1).

Kautschukchemikalienindustrie (General Química, […] und […]). In dieser Hinsicht verweist die Kommission darauf, dass der räumliche Umfang des Wirtschaftszweigs bezogen auf die gesamte betroffene Industrie und nicht beschränkt auf die kaufmännischen Entscheidungen eines einzelnen Teilnehmers zu bewerten ist. Diese Einschätzung der Kommission beruht auf den folgenden Erwägungen:

(41) Erstens bestätigte Crompton in seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung vom Oktober 2002 das Ergebnis, zu dem bereits die Flexsys-Entscheidung gelangt war, indem Crompton erklärte, dass die verschiedenen regionalen Uniroyal-Unternehmen (in den Vereinigten Staaten, in Europa, in Lateinamerika und in Asien) Mitte der 1990er Jahre weitgehend unabhängig auftraten, sich die Reifenabnehmer später jedoch eher weltweit ausrichteten und einen einzigen weltweit gültigen Preis verlangten; dies habe auch die Unternehmen der Kautschukchemikalienindustrie veranlasst, ihre Geschäftstätigkeit global zu orientieren.[17] Dieser Trend wird durch eine interne Notiz von Uniroyal vom 23. November 1995 bestätigt, mit der festgestellt wird, dass „*Kautschukchemikalien zu einem großen Teil einen ww. Markt darstellen*“.[18] Außerdem hat Flexsys erklärt, dass Angebot und Nachfrage nur bis Mitte der 1990er Jahre „eher regional“ geprägt waren; anschließend sei eine Verlagerung hin zur Globalisierung erfolgt, und nach 1995 hätten die Parteien schließlich Vereinbarungen über „multiregionale“ Preiserhöhungen getroffen.[19] Bayer hat das Kautschukchemialiengeschäft ebenfalls als weltweiten Markt beschrieben.[20] Und im *Rubber Chemicals World Data Book* 2004 wird festgestellt, dass „*weltweit allenfalls geringfügige Hindernisse zwischen den regionalen Märkten bestehen*.“[21]

(42) Zweitens stellt die Kommission fest, dass die Transportkosten und die bestehenden Zollschranken zwar durchaus zu etwas höheren Kosten führen könnten; dies habe die Hersteller jedoch nicht vom weltweiten Handel abgehalten.[22] Dies geht aus den Eurostat-Daten hervor, nach denen im Zeitraum 1995-2001 Kautschukchemikalien aus anderen Regionen in den EWR eingeführt und Kautschukchemikalien aus dem EWR in andere Regionen ausgeführt wurden. Das Volumen der Einfuhren von Antioxidationsmitteln für Kautschuk (u.a. TMQ) aus den Vereinigten Staaten in die Gemeinschaft hat sich von 1995 bis Ende 2001 fast verdoppelt.[23] Beim Volumen der PPD-Einfuhren im gleichen Zeitraum waren hingegen Schwankungen zu verzeichnen,[24] und die Einfuhren an konditionierten Kautschukbeschleunigern gingen beträchtlich zurück.[25] Selbst wenn die Handelsvolumina nicht als erheblich betrachtet wurden, würde dies doch nichts an der Schlussfolgerung ändern, dass zwischen den

---

17 Mündliche Erklärung von Crompton vom 8.10.2002: Abschrift Abschnitt 6.12, S. 3-4 (Akte S. 10803).

18 Akte S. 9935.

19 Mündliche Erklärung von Flexsys vom 7.1.2005, Akte S. 10712; 10715.

20 Akte S. 8006.

21 Eine von der Notch Consulting Group veröffentlichte Zusammenfassung des *Rubber Chemicals World Data Book* 2004 ist unter der Adresse http://notchconsulting.com/pdf/Rubber_Chem.pdf verfügbar.

22 Siehe Sache COMP/E-1/36.604, Zitronensäure, Randnummer 38, in der ein Anteil der durchschnittlichen Transportkosten von 5-7 % am Endverkaufspreis als gering bewertet wurde.

23 Produktcode 3812 3020 - Menge in 100 kg (in Mio.): 10873 (1995), 12440 (1996), 15298 (1997), 17536 (1998), 26970 (1999), 22822 (2000) und 19391 (2001).

24 Produktcode 2921 5190 – Menge in 100 kg: 17705 (1995), 21502 (1996), 14581 (1997), 16439 (1998), 7921 (1999), 12557 (2000) und 8854 (2001).

25 Produktcode 3812 1000 – Menge in 100 kg: 11939 (1995), 10576 (1996), 5507 (1997), 5578 (1998), 3325 (1999), 3269 (2000) und 3063 (2001).

verschiedenen Regionen Handelsströme bestanden haben.

(43) Da sich eine Reihe unterschiedlicher Faktoren auf das Handelsvolumen auswirken können (u.a. Wechselkursschwankungen), kann nicht abgeschätzt werden, wie wichtig das Handelsvolumen ohne die von den Adressaten dieser Entscheidung zumindest im Jahr 1996 (Randnummer (68)), im Juli 2000 (Randnummer (121)) und im Juli 2001 (Randnummer (143)) vereinbarten Preiserhöhungen gewesen wäre. Schon die Organisation und die Verhaltensweisen des Kartells auf dem Weltmarkt, die aus diesen Vereinbarungen über weltweite Preiserhöhungen deutlich werden, bestätigen den weltweiten Charakter des Marktes für Kautschukchemikalien. Tatsache bleibt, dass die an der Zuwiderhandlung beteiligten Hersteller den Weltmarkt für Kautschukchemikalien als Kartell beherrschten.

(44) Entsprechend erhält die Kommission ihre in der Mitteilung der Beschwerdepunkte dargelegte Begründung aufrecht und schließt aus, dass die Märkte auf diesem Sektor als bloß regionale Märkte ohne Wechselwirkungen zwischen den verschiedenen Regionen betrachtet werden könnten. Die Kommission erachtet den Markt für Kautschukchemikalien zur damaligen Zeit für so strukturiert, dass von einer Beeinträchtigung des Wettbewerbs im EWR durch die auf den Weltmarkt bezogenen Vereinbarungen ausgegangen werden kann; entsprechend hält es die Kommission in einer wie in diesem Fall gelagerten Kartellsache nicht für erforderlich, einen räumlich relevanten Markt genau zu bestimmen.

6 Zwischenstaatlicher Handel

(45) Die Umsätze der von diesem Verfahren erfassten Unternehmen zeigen, dass erheblicher Handel zwischen den Mitgliedstaaten und ein geringfügiger Handel mit Norwegen, Island und Liechtenstein als den EFTA-Ländern besteht, die das EWR-Abkommen unterzeichnet haben. Bayer, Flexsys und Crompton unterhalten Produktionsstätten und/oder Vertriebseinheiten in mehreren Mitgliedstaaten, von denen aus sie den gesamten EWR beliefern. Auch General Química mit Sitz in Spanien vertreibt Kautschukchemikalien in den meisten Mitgliedstaaten.

C. Verfahren

3. DIE UNTERSUCHUNG DER KOMMISSION

(46) Am 22. April 2002 kamen die Rechtsbeistände von Flexsys und der Flexsys-Muttergesellschaften Solutia (früher Monsanto) und Akzo mit den Beamten der Kommission zusammen, um das Bestehen wettbewerbswidriger Verhaltensweisen im Kautschukchemikaliensektor zu enthüllen und einen mündlichen Antrag auf Erlass von Geldbußen gemäß der Mitteilung der Kommission über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen[26] aus dem Jahr 2002 („Kronzeugenregelung“) zu stellen. Flexsys ergänzte diesen Antrag durch mündliche Erklärungen und schriftliche Unterlagen am 31. Mai 2002, am 10. Juli 2002, am 19. Dezember 2002 und am 7. Januar 2005.

(47) Am 14. Juni 2002 wurde Flexsys mit einer Entscheidung der Kommission ein bedingter Erlass gewährt.

(48) Am 26. und 27. September 2002 führte die Kommission gemäß Artikel 14 der Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962,Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages[27] unangekündigte Nachprüfungen in den Geschäftsräumen von Bayer (Deutschland), Crompton Europe (Vereinigtes Königreich) und General Química (Spanien) durch.

(49) Am 8. Oktober 2003 kamen die Rechtsbeistände von Crompton mit den Beamten der Kommission zusammen, um einen mündlichen Antrag auf Erlass bzw. Ermäßigung von Geldbußen gemäß der Kronzeugenregelung zu stellen. Crompton ergänzte seinen Antrag durch eine weitere mündliche Erklärung nebst erläuternder Unterlagen am 14. Oktober 2002. Mit Schreiben vom 12. November 2002 teilte die Kommission Crompton ihre Absicht mit, eine mögliche Geldbuße um 30 bis 50 % zu ermäßigen. Crompton antwortete am 21. April 2004 mündlich auf eine Reihe von Fragen der Kommission und gab am 11. Mai 2004 eine weitere mündliche Erklärung nebst schriftlichen Unterlagen ab.

(50) Am 24. Oktober 2002 stellte Bayer einen Antrag auf Erlass bzw. Ermäßigung von Geldbußen gemäß der Kronzeugenregelung und ergänzte diese durch mündliche Erklärungen und begleitende Unterlagen am 19. Dezember 2002, am 6. Januar 2004 und am 24. September 2004. Mit einem Schreiben vom 3. November 2004 teilte die Kommission Bayer ihre Absicht mit, eine mögliche Geldbuße um 20-30 % zu ermäßigen.

(51) Am 25. März 2003 sendete die Kommission Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 an […] und […], die am 5. Mai 2003 („Erwiderung von […] gemäß Artikel 11“) und am 30. April 2003 („Erwiderung von […] gemäß Artikel 11“) beantwortet wurden.

(52) Am 26. September 2003 sendete die Kommission ein Auskunftsverlangen nach

---

[26] ABl. C 45 vom 19.2.2002, S. 3.

[27] ABl. 13 vom 21.2.1962, S. 204/62; aufgehoben durch die Verordnung (EG) Nr. 1/2003.

Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 an General Química, das nach Ermahnung am 2. März 2004 beantwortet wurde („Erwiderung von General Química gemäß Artikel 11“).

(53) Am 1. und 3. März 2004 sendete die Kommission Auskunftsverlangen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 an Bayer und Crompton, die am 15. April 2004 („Erwiderung von Bayer gemäß Artikel 11) bzw. am 2. April 2004 („Erwiderung von Crompton gemäß Artikel 11“) beantwortet wurden.

(54) Am 7. Juni 2004 unterbreitete General Química eine schriftliche Erklärung mit Anhängen nebst einem Antrag auf Ermäßigung der Geldbußen gemäß der Kronzeugenregelung („Vorbringen von General Química vom 7. Juni 2004“). Mit Schreiben vom 3. November 2004 teilte die Kommission General Química ihre Absicht mit, eine mögliche Geldbuße um bis zu 20 % zu ermäßigen.

(55) Am 12. April 2005 leitete die Kommission ein Verfahren in dieser Sache ein und richtete eine Mitteilung der Beschwerdepunkte an Bayer, Crompton, Crompton Europe, Uniroyal, Flexsys, Akzo Nobel, Pharmacia, General Química, Repsol Química, Repsol YFP, […],[…],[…] und […].

(56) Alle Parteien, an die die Mitteilung der Beschwerdepunkte gerichtet war, haben schriftliche Erwiderungen auf die von der Kommission mitgeteilten Beschwerden übermittelt.

(57) Die Unternehmen hatten Zugang zur Untersuchungsakte der Kommission, die als CD-ROM zur Verfügung gestellt wurde. Mit der CD-ROM erhielten die Unternehmen eine Liste der in der Untersuchungsakte enthaltenen Dokumente (mit fortlaufender Paginierung) und mit Angaben zur Zugänglichkeit der verschiedenen Unterlagen. Außerdem wurde den Unternehmen mitgeteilt, dass die Parteien über CD-ROM uneingeschränkten Zugang zu allen Unterlagen haben, die die Kommission während der Untersuchung erhalten hat, ausgenommen Geschäftsgeheimnisse und sonstige vertrauliche Informationen. Zugang zu mündlichen Erklärungen und zu entsprechenden Unterlagen wurde in den Räumen der Kommission gewährt.

(58) Am 18. Juli 2005 fand eine mündliche Anhörung in dieser Sache statt. Mit Ausnahme von Akzo, Pharmacia und Repsol nahmen alle Unternehmen, an die die Mitteilung der Beschwerdepunkte gerichtet war, an dieser Anhörung teil.

(59) Angesichts der in den Erwiderungen auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und in der mündlichen Anhörung von den Unternehmen geäußerten Vorbringen hat die Kommission beschlossen, das Verfahren gegen […],[…] und […], welche die […]-Gruppe bilden, sowie gegen Akzo Nobel N.V., die Pharmacia Corporation und […] einzustellen.

4. UNTERSUCHUNGEN IN ANDEREN RECHTSGEBIETEN

(60) Das amerikanische Justizministerium teilte am 15. März 2004 mit, dass sich die Crompton Corporation der Beteiligung an einer internationalen geheimen Absprache von 1995-2001 zur Festsetzung von Preisen für in den Vereinigten Staaten und in

anderen Ländern verkaufte Kautschukchemikalien schuldig bekannt hat.[28] Am 14. Juli 2004 teilte das Justizministerium ferner mit, dass sich auch die Bayer AG der Beteiligung an dieser geheimen Absprache schuldig bekannt hat.[29]

[28] Presseerklärung des amerikanischen Justizministeriums vom 15. März 2004 (www.usdoj.gov).

[29] Presseerklärung des amerikanischen Justizministeriums vom 14. Juli 2004 (www.usdoj.gov).

D. Das Kartell

(61) Der Kommission liegen Belege dafür vor, dass Bayer, Crompton/Uniroyal und Flexsys an Zusammenkünften und sonstigen Kontakten zur Abstimmung der Preise bestimmter Kautschukchemikalien beteiligt waren, die im EWR und in anderen Regionen verkauft werden sollten; außerdem haben die Unternehmen Informationen über Verkäufe an belieferte Kunden ausgetauscht. Während dieser Kontakte wurden Vereinbarungen über eine Erhöhung der Preise für bestimmte Kautschukchemikalien zumindest in den Jahren 1996, 1998, 1999, 2000 und 2001 erzielt. Eine Reihe von Belegen deuten auf zumindest sporadisches Kartellverhalten in der Kautschukchemikalienbranche während der 1970er Jahre,[30] während der 1980er Jahre[31], Anfang der 1990er Jahre[32] und insbesondere Mitte der 1990er Jahre hin, als ein so genannter „Club" unter Beteiligung großer Hersteller von Kautschukchemikalien tätig war.[33] Der Kommission liegen jedoch hinreichend aussagekräftige und überzeugende Beweismittel für das Bestehen des Kartells zwischen Flexsys, Bayer und Crompton/Uniroyal erst für die Jahre 1996-2001 vor. Außerdem existieren hinreichende Belege dafür, dass General Química, das als kleinerer Marktteilnehmer zu betrachten ist, bei gewissen Gelegenheiten an den Vereinbarungen beteiligt war.

(62) Diese Ereignisse werden in Abschnitt 6 in Bezug auf Flexsys, Bayer und Crompton/Uniroyal und in Abschnitt 7 hinsichtlich der kleinen Marktteilnehmer in chronologischer Reihenfolge im Einzelnen behandelt; die Vereinbarungen im Kautschukchemikaliensektor werden in Abschnitt 5 kurz beschrieben.

5. GRUNDZÜGE UND FUNKTIONSWEISE

(63) Die Abstimmung der Preiserhöhungen erfolgte in der Regel nach einem allgemeinen Muster, das aus Kontakten zwischen den Wettbewerbern während einer Vorbereitungsphase vor der Ankündigung bei den Kunden bestand, woraufhin Verhandlungen mit den Kunden geführt und schließlich Verträge eingegangen wurden, um die Einhaltung und den Erfolg der vereinbarten Maßnahmen zu überwachen. Bei den dem abgestimmten Vorgehen vorausgehenden Kontakten bemühten sich die Parteien um Unterstützung für die beabsichtigten Preiserhöhungen und vereinbarten den Betrag, die Produkte, das erfasste Gebiet, den Preisanführer und den zeitlichen Ablauf der Ankündigungen. Während der Umsetzungsphase standen die Kundenreaktionen auf die angekündigten Preiserhöhungen und der Austausch über den Stand der Preisverhandlungen mit den Kunden im Mittelpunkt.[34] In Folgekontakten wurden in der Regel eingehende Informationen über die mit bestimmten Kunden vertraglich vereinbarten Mengen und Preise ausgetauscht.

---

30 Akte S. 10823, 10784.

31 Akte S. 10876, 10902; 10823, 10784; 10821, 10735.

32 Akte S. 10823, 10785; 10821, 10767-10768; 10876, 10903.

33 Akte S. 2165, 10876, 10904, 10821, 10823, 10735, 10766-10768; 10823, 10784; 10735; nach Auskunft von Crompton hatte der „Club" unter Beteiligung von Bayer, Monsanto und Akzo bereits in den 1980er Jahren bestanden; Uniroyal kam im Jahre 1989 hinzu.

34 Akte S. 10814, 2560-2561.

(64) Gemäß den Ausführungen von Bayer einigten sich die Hersteller auf einen bestimmten Betrag der Preiserhöhung und gleichzeitig auf einen niedrigeren Ersatzpreis abhängig von der Zuteilung der Umsätze (siehe z.B. Randnummer (130)). In diesem Rahmen hatten die Hersteller einen bestimmten Verhandlungsspielraum. Dieser stellte sicher, dass selbst wenn es den Kunden in den Verhandlungen gelingen sollte, den Preis unterhalb des Ersatzpreises zu drücken, die Preiserhöhung insgesamt erfolgreich sein würde.[35]

(65) Bis 1998 unterschied sich die Dauer der Kundenverträge je nach Hersteller. Dadurch schlugen einige Versuche fehl, die Preise für Kautschukchemikalien einvernehmlich zu erhöhen, da einige Hersteller langfristige Verträge mit ihren Kunden hatten und eine Preiserhöhung während der Vertragslaufzeit nicht möglich war (siehe z.B. Randnummern (98) und (99)). Um diese Schwierigkeiten zu umgehen, erklärten sich zuerst Bayer und danach Flexsys bereit, mit ihren Reifenkunden Verträge für eine einheitliche Höchstlaufzeit von sechs Monaten beginnend ab 1. Januar bzw. 1. Juli zu schließen. Crompton/Uniroyal schloss sich dieser Regelung Mitte 1998 an, indem das Unternehmen zusagte, die Verträge auf sechs Monate zu begrenzen.[36]

(66) Der Erfolg einer Preiserhöhung war davon abhängig, wie zuversichtlich die Hersteller waren, ihre Marktanteile in der bestehenden Höhe aufrechterhalten zu können; daher mussten die Marktanteile stabilisiert und eine Ausgleichsregelung eingeführt werden, die bei Änderungen der Marktanteile greifen sollte: Man hatte sich darauf verständigt, den betroffenen Parteien die Übernahme von Liefermengen von anderen Wettbewerbern zu gestatten, wenn diese infolge einer Preiserhöhungen erhebliche Liefermengen verlieren und andere Hersteller entsprechend Marktanteile hinzugewinnen sollten.[37] Entsprechend musste sich ein Hersteller, der Mengen hinzugewonnen hatte, bei einigen Kunden zurückhalten, um den Ausgleich zu ermöglichen.[38] Nach Auffassung von Bayer bewirkte dieser Mechanismus, dass sich die Marktanteile der Hersteller von Kautschukchemikalien wegen der abgestimmten Preiserhöhungen nicht spürbar veränderten.[39]

(67) Bayer hat die Funktionsweise des Ausgleichsmechanismus eingehender geschildert. Demnach hat der mengenmäßig größte Lieferant eines Kunden seine Preise leicht unterhalb der mit den Wettbewerbern vereinbarten Zielpreise festgesetzt, um zu gewährleisten, dass dieser Kunde den Vertrag mit dem größten Lieferanten abschließt. Dadurch sollten Änderungen bei den Marktanteilen zu Lasten des angestammten Lieferanten verhindert werden. Wenn ein Kunde bei den Verhandlungen darauf hinwies, dass ein Wettbewerber ein günstigeres Angebot gemacht hatte, musste der Wettbewerber dem angestammten Lieferanten seine Preispolitik erläutern. Wenn der Wettbewerber dennoch den Zuschlag erhielt und damit seine Marktanteile erhöhte, konnte der angestammte Lieferant seinen Verlust bei einem anderen Kunden durch ein niedrigeres Preisangebot als die Wettbewerber ausgleichen. Um den Erfolg der abgestimmten Preiserhöhung nicht zu gefährden, setzte dieser Lieferant die übrigen Teilnehmer davon in Kenntnis, dass er den niedrigen Preis nur verlange, um den an

---

35 Akte S. 2458.
36 Akte S. 2455.
37 Akte S. 10876, 10894.
38 Akte S. 2456.
39 Akte S. 10814, 2560-2561.

einen anderen Teilnehmer verlorenen Marktanteil zurückzugewinnen (siehe z.B. Randnummern (85), (91) und (162)).[40]

6. DIE ZEITLICHE ABFOLGE DER EREIGNISSE UND KONTAKTE UNTER BETEILIGUNG VON FLEXSYS, BAYER UND CROMPTON/UNIROYAL

6.1. Die Preiserhöhung vom 1. Januar 1996

(68) Im Jahr 1996 führte Flexsys eine weltweite Preiserhöhung für Kautschukchemikalien ein, die am 1. Januar wirksam wurde. Laut Aussagen von Flexsys wurde diese Erhöhung in vorangehenden zweiseitigen Zusammenkünften mit Bayer und Uniroyal abgestimmt, bei denen Flexsys die Wettbewerber über seine Absicht in Kenntnis setzte, die Preise für Kautschukchemikalien weltweit zu erhöhen, wofür Flexsys die Unterstützung von Bayer und Uniroyal gefunden habe.[41] Nach Auskunft von Crompton bezog sich diese Preiserhöhung auf alle Kautschukchemikalien.[42]

6.1.1. Vorbereitungsphase

Einbeziehung von Bayer

(69) Nach der Erinnerung von Bayer fand eine Zusammenkunft in Brüssel statt, deren genauer Zeitpunkt nicht mehr festgestellt werden kann; an dieser Zusammenkunft waren mindestens Herr […] (Bayer) und die Herren […] und […] (Flexsys) beteiligt. Dabei präsentierte Flexsys Tabellen mit Zielpreisen für Kautschukchemikalien nach Ländern und wirkte auf Bayer ein, seine Preise ebenfalls mit Wirkung zum Januar 1996 zu erhöhen. Für 6PPD wurde angestrebt, einen Preis von rund 9 DEM anstelle des damaligen Preises von 6 DEM zu erreichen. Laut Bayer verließ sein Vertreter die Zusammenkunft und machte deutlich, dass er sie für unrechtmäßig und die angestrebte Preiserhöhung für unrealistisch hielt.[43]

(70) Die Äußerung von Flexsys steht im Widerspruch zu der Darstellung von Bayer betreffend die Preiserhöhung vom Januar 1996. Flexsys erinnert sich an zwei zweiseitige Zusammenkünfte, in denen sich Bayer bereit zeigte, die Initiative von Flexsys zur Erhöhung der Preise für Kautschukchemikalien zu unterstützen. In der ersten Zusammenkunft vom 10. Oktober 1995 in Brüssel zwischen Flexsys (Herr […] und Herr […]) und Bayer (Herr […]) nannte Flexsys den Umfang der anstehenden Preiserhöhung, woraufhin Herr […] Zweifel hinsichtlich der Kundenreaktion äußerte, jedoch deutlich machte, dass sich Bayer einer von Flexsys angeführten Preiserhöhung anschließen würde.[44] In der zweiten Zusammenkunft mit Herrn […] im Herbst 1995 in Leverkusen war sich „*Bayer über den Erfolg der Preiserhöhung nicht sicher, da sie so umfangreich ausgefallen sei. Bayer benötige eine dreimonatige Stillhaltefrist für die Anpassung der Preise, um den Anschein von Kartelltätigkeiten zu vermeiden. Flexsys stimmte dem zu, war jedoch über den Verlust erheblicher Marktanteile besorgt. Bayer sah keine Veranlassung für Besorgnisse, und sagte zu, in drei Monaten zu folgen.*“[45]

---

40 Akte S. 10814, 2560-2561; 10821, 10726-10728, 10774-10775.
41 Akte S. 10876, 10889-10890.
42 Akte S. 10727, 10757.
43 Akte S. 2532.
44 Akte S. 10876, 10889; 10819, 10717-10719.
45 Akte S. 10876, 10889.

In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bestreitet Bayer, derartige Zusagen gemacht zu haben.

(71) Dass Bayer die Preiserhöhung befürwortete, geht aus dem folgenden internen Vermerk vom 5. Dezember 1995 hervor: „Wir sollten abwarten, ob Uniroyal die Preiserhöhung von Flexsys mitmacht, dann selbst folgen. Die Erhöhung vom 1. Januar 1996 ist offenbar umfassend. Bayer wird [das] unterstützen."[46] Bayer bestreitet jeglichen Zusammenhang zwischen dieser Notiz und einer Abstimmung der Preiserhöhung mit den Wettbewerbern. In Bezug auf Bayer ist diese Notiz nur dahingehend auszulegen, dass Bayers Strategie zur Durchsetzung des höchsten Preises auf dem Markt deutlich wird. Bayer wusste nicht, wie sich Flexsys und Crompton verhalten würden. Die Kommission weist jedoch darauf hin, dass Bayer selbst zugegeben hat, über die Absichten von Flexsys informiert gewesen zu sein (Randnummer (69)). Entsprechend war Bayer über die Preiserhöhung bereits im Vorfeld informiert und konnte anschließend leicht die Ereignisse auf dem Markt verfolgen, welche die Initiative von Flexsys unterstützen. Vor diesem Hintergrund ist die Erklärung von Bayer, dass Bayer eigenständig über die Preiserhöhung entschieden habe, nicht sehr glaubwürdig.

(72) Weitere Nachweise für die Befürwortung der Preiserhöhung durch Bayer finden sich in einer E-Mail von Flexsys, in der das Ergebnis einer späteren Zusammenkunft mit Bayer vom 28. Juli 1997 zusammengefasst wird (Randnummer (89)). In dieser wie folgt gekennzeichneten E-Mail „*VERTRAULICH – Bitte nach Lektüre löschen!"* wird Folgendes in Bezug auf die Preiserhöhung von 1996 dargelegt: „…*Nach seiner Meinung [Herrn […] Meinung] war Bayer im Großen und Ganzen dabei. Er war von Anfang an der Meinung, dass die angestrebte Preiserhöhung zu hoch war und dass wir weder das Gewicht der kleineren Lieferanten, noch die verfügbaren überschüssigen Mengen berücksichtigt hätten. Laut Herrn […] habe Herr […] mit erheblichem inneren Widerstand zögerlich sein Einverständnis erteilt …*"[47] Bayer hat in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärt, dass Herr […] dem Inhalt dieser E-Mail nicht zustimme. Zur Rolle von Herrn […] wird jedoch nichts geäußert. Auch in Anbetracht der Erklärungen des anderen Wettbewerbers bezüglich des wettbewerbsbeschränkenden Charakters der Preiserhöhung ist schwer nachzuvollziehen, warum Herr […] diese Erklärung gegeben haben sollte, wenn zwischen den Wettbewerbern keine Übereinstimmung bezüglich der Preiserhöhung bestanden haben sollte.

Teilnahme von Uniroyal

(73) Laut Flexsys erklärte sich Uniroyal in zweiseitigen Kontakten vor der Ankündigung bereit, die Preiserhöhung mitzumachen.[48] Flexsys erinnert sich an eine Zusammenkunft zwischen Herrn […] (Flexsys) und den Herren […] und […] von Uniroyal, die möglicherweise in London im Herbst 1995 stattfand. Bei dieser Gelegenheit äußerte Flexsys seine Absichten hinsichtlich der Preiserhöhung, was von Herrn […] begrüßt wurde, der jedoch erklärte, dass Uniroyal nicht unverzüglich folgen könnte, da seine Verträge mit einigen Kunden abgestuft auslaufen, dies jedoch sobald

[46] Akte S. 10270.
[47] Akte S. 30.
[48] Akte S. 10876, 10889-10890.

möglich tun würde.[49] Crompton kann diese Zusammenkunft nicht bestätigen, erklärte jedoch, dass im August 1995 zumindest Herr […] von Uniroyal und Herr […] von Crompton Europe (damals Uniroyal Chemical Ltd) Kenntnis von Kartellkontakten im Zusammenhang mit der Preiserhöhung vom Januar 1996 für Europa hatten.[50] Crompton hat auch offengelegt, dass Flexsys bereits im Juni 1995 gegenüber Uniroyal den „Eindruck" geäußert hatte, dass das Unternehmen eine Preiserhöhung einleiten werde und dass diese beiden Unternehmen eine Verständigung dahingehend erzielt hatten, dass „*wenn einer eine neue Preiserhöhung einleiten würde, der andere mitziehen würde*".[51]

(74) Die Absicht von Uniroyal, Flexsys zu folgen, wird in einer internen E-Mail vom 16. November 1995 bestätigt, in der Herr […] (Uniroyal) Herrn […] (Uniroyal) mitteilt: *„Ich habe die Absicht, der Preiserhöhung von Flexsys für Nordamerika bei […] zu folgen. Für den Zeitraum Januar-März gibt es keinen Schutz. Laut […] werden wir versuchen, die Erhöhung am 1. Januar durchzuführen. … In Europa möchten wir genauso vorgehen.."*[52]

6.1.2. Umsetzung und Ergebnis

(75) Uniroyal erhöhte seine Preise zum 1. Januar 1996, was aus einer internen E-Mail von Uniroyal vom 22. Januar 1996, wonach die Preiserhöhung „*von den ‚großen Drei' durchgedrückt wurde"*[53], und einer E-Mail vom 6. Februar 1996 hervorgeht, mit der die Preiserhöhung bestätigt wurde.[54] Nach Auskunft von Bayer kann der Hinweis auf die von den „großen Drei" durchzusetzende Preiserhöhung nicht als Anzeichen für eine Vereinbarung dahingehend verstanden werden, dass sich Bayer an der Preiserhöhung beteiligen würde. Außerdem hat Bayer in diesem Zusammenhang betont, dass sich Crompton auf eine Zusammenkunft am 9. Februar 1996 bezogen habe, an der nur Herr […] und Herr […] von Uniroyal sowie Herr […] von Flexsys beteiligt waren; ein Hinweis auf einen Kontakt mit Bayer sei nicht erfolgt.[55] Die Kommission stellt jedoch fest, dass die Beteiligung von Bayer an dieser Preiserhöhung bereits in den Randnummern (69) bis (72) erörtert wurde und auch der Hinweis auf die „großen Drei" dafür spricht, dass Bayer die Preiserhöhung sehr wohl unterstützte.

(76) Die Bestrebungen von Bayer, die Preiserhöhung umzusetzen, werden in einem internen Vermerk vom 9. Januar 1996 wie folgt bestätigt: *„Die Preiserhöhung vom 1. Januar wurde offenbar von BFS und General Tire hingenommen, die Verhandlungen mit Goodyear und Michelin sind noch im Gang".*[56] Während Bayer betont, dass diese Vermerke keinerlei Beweis für vorherige Kontakte mit Wettbewerbern darstellen, ist es im Zusammenhang mit den wettbewerbsschädigenden Kontakten und mit sonstigen Anzeichen für geheime Absprachen bezüglich dieser

---

49 Akte S. 10876, 10889-10890.

50 Akte S. 10821, 10726, 10736-10737.

51 Akte S. 10771 siehe auch eine E-mail vom 4. November 1995, in der Herr […] berichtet von zwei Kunden gehört zu haben, dass Flexsys ab Januar 196 seine Preise umfassend erhöhen werde (Akte S. 10028;10786).

52 Akte S. 10086; 10087-10091; 09936, 10493-10494.

53 Akte S. 10097.

54 Akte S. 10055; 10821, 10726-10727, 10757.

55 Akte S. 10821, 10757-10758.

56 Akte S. 10271.

Preiserhöhung (siehe Randnummern (69) bis (72) nicht plausibel, dass Bayer den Beschluss zur Erhöhung der Preis allein gefasst habe.

(77) Flexsys erinnert sich an regelmäßige Telefonate und Zusammenkünfte mit Herrn […] von Bayer bezüglich der Kunden sowie hinsichtlich der Umsetzung der Preiserhöhungen durch Bayer nach der Ankündigung der Preiserhöhung im Januar 1996,[57] die Bayer allerdings bestreitet.[58]

(78) Die Preiserhöhung vom Januar 1996 war für Flexsys ein Misserfolg. Flexsys hat festgestellt, dass Bayer und Uniroyal sich nicht an ihren Teil der Abmachungen gehalten hatten. Der Geschäftsführer von Flexsys befolgte jedoch die Preiserhöhungen und erlaubte keine Rabatte. Daraufhin verlor Flexsys Umsätze und wichtige Kunden.[59] Die Folgen der Preiserhöhung vom Januar 1996 wurden im Sommer 1996 auch von […] von Crompton Europe (zu jener Zeit Uniroyal Chemical) und […] von Flexsys erörtert.[60] Im August 1996 versuchte Flexsys, aus der Preiserhöhung auszusteigen, um die verlorenen Umsätze zurückzugewinnen, indem es die Preise senkte, ohne Bayer und Uniroyal davon in Kenntnis zu setzen.[61]

(79) Flexsys hat erklärt, die Beziehung zu Bayer in der zweiten Jahreshälfte 1996 abgebrochen zu haben, da Flexsys Bayer nicht mehr vertraute, obwohl Herr […] gegenüber Flexsys versichert hatte, dass das Volumen von Bayer unverändert geblieben sei und dass Bayer keine Marktanteile von Flexsys abgezogen habe.[62] Bayer erklärt, dass keine Beziehung bestanden habe, die hätte abgebrochen werden können, und in jedem Fall verneint Herr […], die genannten Zusicherungen gegeben zu haben.

6.2. Die vorgebliche "Ruhephase"

(80) Die Kommission hat keine Nachweise für abgestimmte Preiserhöhungen im Jahr 1997. In ihren Erwiderungen auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte sowie in den in der mündlichen Anhörung vorgebrachten Argumenten haben Crompton und Bayer behauptet, im Kartellverhalten habe es einen Bruch oder eine „Ruhephase“ etwa in den Jahren 1996 und 1997 gegeben.[63] Die Kommission stellt jedoch fest, dass selbst wenn während der Dauer eines langjährigen Kartells in einem Jahr keine Preisvereinbarungen getroffen oder umgesetzt wurden, dies nicht bedeute, dass das Kartell völlig inaktiv gewesen sei. Nach einigen Monaten der Ruhe im Anschluss an den einseitigen Ausstieg aus der Preiserhöhung des Jahres 1996 durch Flexsys im August 1996 nahm Flexsys denn auch die Kontakte sowohl mit Bayer als auch mit Uniroyal spätestens im November 1996 wieder auf.

6.2.1. Die zweite Jahreshälfte 1996

Kontakte zwischen Flexsys und Bayer

---

57 Akte S. 10876, 10890, 1092; 10819, 10717-10719.
58 Akte S. 8169-8170, 08197, 10817, 9756-9760.
59 Akte S. 10876, 10890-10891; 10823, 10786.
60 Akte S. 10821, 10737.
61 Akte S. 10876, 10891.
62 Akte S. 10876, 10890-10891.
63 Die Kommission stellt fest, dass Crompton in den früheren Vorbringen nicht auf eine entsprechende Ruhephase verwiesen hat.

(81) Im November 1996 rief Herr […] (Flexsys) Herrn […] (Bayer) an und berichtete seinen Vorgesetzten, den Herren […],[…] und […], in einer E-Mail vom 22. November 1996 bezüglich der Preisgestaltung über dieses Telefonat.[64] Bayer kann zwar nicht ausschließen, dass Herr […] mit Herrn […] telefoniert hat, bestreitet jedoch, dass die in dieser E-Mail mitgeteilten Informationen zu Preisen und Kapazitäten von Herrn […] stammen. Allerdings wurde diese E-Mail vom Autor mit dem Hinweis „*nach Lektüre ‚löschen'*" versehen; allein diese Tatsache gibt Anlass zu schwerwiegenden Zweifeln. Der Ursprung der Informationen über die Lieferkapazitäten kann nicht geklärt werden; die folgenden Absätze zeigen jedoch eindeutig, dass zumindest Preisstrategien zwischen Herrn […] und Herrn […] diskutiert wurden:

> „*Bei der Frage nach seinen Bemerkungen zu den Aussagen über die Preisgestaltung erhielt ich den endgültigen Beweis, dass die Aussagen von Herrn […] erheblich von seinen Vorstellungen abweichen. Mit seiner öffentlichen Äußerung, dass „wir auf dem gegenwärtigen Preisniveau Probleme bei der Lieferfähigkeit sehen…" hat er die Auffassung vertreten, dass gegenwärtig hohe Preise vorherrschen". „Bayer hat in diesem Jahr seine 4A-Kapazität um 40 % erhöht, und mit der nächsten Ausweitung, die gegenwärtig erfolgt, wird es seinen Gesamtausstoß verdoppeln – wir und sie haben die Mittel, die Richtung in Zukunft vorzugeben, vielleicht wären 5 DM die angemessene Höhe…"*[65]

Kontakte zwischen Flexsys und Crompton/Uniroyal

(82) Gegen Ende 1996 traten Flexsys und Crompton/Uniroyal wiederholt zusammen, um Informationen über Preise auszutauschen.[66] Eine dieser Zusammenkünfte fand am 26. November 1996 in Connecticut zwischen den Herren […] und […] von Flexsys sowie Herrn […] von Crompton und Herrn […] von Uniroyal statt. Dabei wurden Preistabellen mit den Preisen in der Gemeinschaft und den Vereinigten Staaten präsentiert. Der Vertreter von Flexsys glaubt, dass „*Herr […] in einem Gespräch äußerte, dass 3,50 USD ein guter Preis für PPD wäre*", außerdem gab es Gespräche über die Preise, die Bridgestone von Crompton/Uniroyal, Flexsys und Bayer in Rechnung gestellt wurden.[67]

(83) Uniroyal (Herr […]) und Flexsys (Herr […] und Herr […]) trafen sich am 5. Dezember 1996.[68] Bei dieser Gelegenheit erteilte Flexsys Informationen über seine Preiszusagen gegenüber bestimmten Kunden und sprach die Möglichkeit weiterer Preiserhöhungen an. Diese Informationen wurden in einem internen Bericht von Uniroyal vom 8. Dezember 1996 wie folgt zusammengefasst:

> *„…5. Flexsys hat in seinem Plan von 1997 für 6PPD einen Preis von $ 1,75/LB angesetzt und die Rückgewinnung von 85 % seiner Absatzmenge gefordert. Flexsys hofft, dass dieses Preisniveau nicht erreicht wird, ist jedoch bereit, so weit zu gehen, um seine Anteile zurückzugewinnen. 6. Flexsys wird in den nächsten zwei bis drei Jahren keine weitere Preiserhöhung anführen. Angesichts der Neigung von Bayer,*

---

64 Akte S. 22-23; siehe auch S. 10876, 10891.
65 Akte S. 23, Hervorhebung hinzugefügt.
66 Akte S. 10876, 10891, 10823, 10786-10787; 10821, 10726-10728.
67 Akte S. 10876, 10891.
68 Akte S. 10823, 10786-10787; 5105, siehe auch S. 9629, 10821, 10758.

seine Werke auszulasten, sieht Flexsys keinen Preisanführer und stellte unsere Fähigkeit in Frage, den Preis nach oben drücken zu können. Im weiteren Verlauf des Gespräches stellte […] die Frage, ob es nicht besser wäre, sich auf Produktgruppen als Erhöhungskandidaten zu konzentrieren, statt gleichzeitig die Preise für sämtliche Kautschukchemikalien anzukündigen …. 12. Flexsys bewegte sich mit neuen Preisen für Michelin im Preisbereich von 6,5 DM. Bayer befand sich im selben Bereich, während Duslo bei 6,35 DM lag…"[69]

(84) Als weiterer Beleg für den Austausch von Preisinformationen zwischen Flexsys und Crompton/Uniroyal wird in einer E-Mail von Flexsys vom 16. Dezember 1996 Bezug auf eine kurz zuvor stattgefundene Zusammenkunft zwischen Herrn […] von Flexsys und Herrn […] von Uniroyal genommen, der „*sich für falsch erteilte Informationen entschuldigte. […] habe ihn hierzu gedrängt. Im Wesentlichen habe […] Rechnungspreise weitergeleitet, dabei jedoch Rabatte und besondere Abmachungen „außer Acht gelassen". Daraufhin wurde […] angewiesen, nicht mehr als Sprecher für Uniroyal aufzutreten, diese Aufgabe wurde für alle zukünftigen Mitteilungen Herrn […] von Uniroyal übertragen*."[70]

(85) Ende Ende Dezember 1996 gab Crompton/Uniroyal in einer Reihe von Zusammenkünften mit Flexsys vom November und Dezember gewisse Marktanteile an Michelin ab, um Flexsys einen Ausgleich für einige seiner Verluste im Zusammenhang mit der Preiserhöhung vom Januar 1996 zu verschaffen.[71]

6.2.2. Kartellkontakte im Jahr 1997

Kontakte zwischen Bayer und Crompton/Uniroyal

(86) Am 23. Januar 1997 fand in Leverkusen eine Zusammenkunft zwischen Herrn […] von Uniroyal und den Herren […],[…] und […] von Bayer statt. Ein interner Vermerk von Herrn […] an Herrn […] von Uniroyal erläutert das Ergebnis der Zusammenkunft u.a. wie folgt: „…*Umfangreiche Diskussionen über die jüngsten Ereignisse bei den Preisen für Kautschukchemikalien. Bayer versteht zwar die Gründe von Flexsys, die Preise nach unten zu bringen, behauptet jedoch, dass es nicht viel dafür tun könne. […] behauptet, dass Bayer in den vergangenen zwei Jahren weltweit keine Marktanteile hinzugewonnen und deshalb auch keine Umsätze von Flexsys übernommen habe, weshalb es nicht bereit wäre, Mengen abzugeben ... Bayer ist deshalb nicht sicher, ob nun ein Stabilität garantierendes Preisniveau erreicht worden sei. […] glaubt, dass weitere Maßnahmen getroffen werden, falls Flexsys mit seinen Marktanteilen weiter unzufrieden wäre…").*[72] Bayer bestreitet zwar nicht, dass diese Zusammenkunft wegen eines Produkttausches stattgefunden hat und dass in diesem Zusammenhang die Preiserhöhung von 1996 diskutiert worden sein könnte, betont jedoch, dass keine zukunftsbezogenen Diskussionen stattgefunden hätten.

(87) In einer internen E-Mail von Crompton/Uniroyal vom 30. Januar 1997 wird ein Gespräch zwischen den Herren […] (Uniroyal) und […] (Bayer) betreffend den Verlust oder den Gewinn von Marktanteilen im Jahr 1996 geschildert: „…

69 Akte S. 10029-10030; 10821, 10758-10760.
70 Akte S. 26; 10876, 10891-10892.
71 Akte S. 10821, 10758.
72 Akte S. 10183, 10031-10032; 10823, 10787.

Anschließend informierte er mich über die Reise nach Brüssel. ... Bayer blieb bei der Darstellung, man habe keine zusätzlichen Marktanteile gewonnen und beließ die beiden im Glauben, UCC müsse [die Anteile] übernommen haben, ... Ich erklärte ihm, da sei nichts zu machen. Ich würde gerne unsere Zahlen 1995 gegenüber 1996 sehen und diesbezüglich mit ihm sprechen. Sie blieben jedoch bei ihrem Standpunkt, dass sie ihren Marktanteil verteidigen und dass sie keinen Grund sehen, irgendetwas aufzugeben…"[73]

(88) Bayer erinnert sich, dass Herr […] von Uniroyal am 3. April 1997 Herrn […] telefonisch zu einem „Höflichkeitsbesuch" eingeladen habe,[74] an dem zumindest Herr […] und möglicherweise Herr […] (Bayer) sowie die Herren […] und […] am 19. Juni 1997 teilgenommen haben.[75] Die Vertreter von Bayer können sich an keinerlei Austausch von Informationen über Preise, Kapazitäten oder Marktstrategien bei dieser Gelegenheit erinnern; ein interner Vermerk von Uniroyal vom 22. Juni 1997 mit dem Betreff „Zusammenkünfte in der Woche vom 16. Juni" enthält jedoch folgende Informationen:

„…Bayer
5. Sehe keine Möglichkeit einer Umkehr des PPD-Preises bis Mitte '98. Zu hohe Kapazitäten, außerdem geht die Tendenz in Richtung längerfristige Verträge. Das Ziel besteht darin, den Marktanteil zu halten und mit dem Markt zu wachsen. Schien darauf aus, dies unbedingt zu verfolgen. 6. Könnte Michelin einen neuen Preis gemacht haben.…"[76]

Kontakte zwischen Bayer und Flexsys

(89) Im Jahr 1997 warf Flexsys Bayer vor, in Verbindung mit der gescheiterten Preiserhöhung des Jahres 1996 Marktanteile von Flexsys abgezogen zu haben; dieser Vorwurf wurde mindestens in zwei Zusammenkünften geäußert: zunächst am 1. Januar 1997 in der Zusammenkunft zwischen Herrn […] (Bayer) und den Herren […] und […] (Flexsys)[77] und später am 28. Juli 1997 in Köln in der Zusammenkunft zwischen Herrn […] (Bayer) und Herrn […] (Flexsys).[78] Das Ergebnis der späteren Zusammenkunft wird in einer internen E-Mail von Flexsys (mit dem Vermerk „*VERTRAULICH – Bitte nach der Lektüre löschen*!") vom 31. Juli 1997 zusammengefasst, die von Flexsys mit dem Hinweis übermittelt wurde, diese E-Mail sei Ausdruck der Tatsache, dass „*seit Mitte 1997 keine weiteren Pläne verfolgt wurden, dass jedoch die Beziehung zu Bayer wiederhergestellt wurde und dass Bayer die Bereitschaft bekundet habe, sich bei künftigen Planungen Flexsys anzuschließen*".[79] Bayer wiederum hat erklärt, diese Unterlage belege einzig Herrn […] subjektive Eindrücke, nicht aber die Absichten von Bayer. Die folgenden Stellen aus dieser dreiseitigen E-Mail zeigen jedoch eindeutig, dass sie nicht nur auf dem

---

73 Akte S. 10092.
74 Akte S. 8171-8172, 8206.
75 Erwiderung von Bayer auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, der als Unterlage die Spesenabrechnung der Reise von Herrn […] beigefügt wurde; Herr […] kann weder bestätigen noch ausschließen, dass diese Zusammenkunft stattgefunden hat.
76 Akte S. 5117; 10039-10040, 10823, 10787-10788; 10095.
77 Akte S. 2452; 3295-3301.
78 Akte S. 30-32; 2453; 10814, 2557-2558.
79 Akte S. 10876, 10892.

subjektiven Eindruck des Autors beruht und dass die Teilnehmer nach dem Scheitern der Preiserhöhung des Jahres 1996 einerseits noch vorsichtig waren, andererseits aber auch an einer Verständigung interessiert waren.

„… Bei verschiedenen Gelegenheiten bezog er [[…]] sich auf eine weniger zufriedenstellende Zusammenkunft in Brüssel, bei der er den Eindruck eines anmaßenden und kompromisslosen Verhaltens seitens Flexsys hatte. Ich [[…]] habe ihm erklärt, wo wir standen, und dass eine herzliche und kooperative Haltung wohl etwas zu viel verlangt/erwartet sei !

…

„Abschließend lässt sich feststellen, dass […] offenbar bereit ist, konstruktive Änderungen weg von der gegenwärtigen Entwicklung mitzumachen, jedoch mit der Einschränkung, dass er wesentliche Änderungen an der Struktur nur mitmachen würde, wenn sich alle Beteiligten darauf festlegen. Im Wesentlichen war er der Meinung, dass ein Mindestpreis oder eine andere „oberflächliche" Vorkehrung keine soliden Ergebnisse erbringen würde…Er habe seinerseits ein kleines Team beauftragt, alle Möglichkeiten vorzuschlagen, die hinreichend konstruktiv wären, um den derzeitigen Trend umzukehren; offensichtlich seien ihm jedoch keine tragfähigen Ansätze unterbreitet worden. Für eine substanzielle Initiative wäre er jedoch offen und bereit zur Teilnahme.

Bayer hat vorläufig den Status quo akzeptiert und – wie er sich ausdrückte – hinsichtlich der Projekte zur Kostenoptimierung und zur Kapazitätserweiterung vor seiner eigenen Haustür gekehrt, um die eigene Position zu verteidigen, und Bayer wird versuchen, mit PPD wieder überdurchschnittliche Zuwächse zu erzielen. Ich habe ihn darauf hingewiesen, dass dies im Hinblick auf einen „Frieden" eine Aussage sei, über die sich streiten ließe; er antwortete, dass [Zitat] „wir natürlich keine Dummheiten begehen würden…"

…

- war sehr bestrebt, künftige langfristige Preisbindungen zu vermeiden. Bestand darauf, dass dies die Chancen für spätere Preiserhöhungen mindern würde und erklärte, dass dies eindeutig gegen die Politik von Bayer verstoße. Habe ihn über unsere Situation in Bezug auf Goodyear nur insoweit informiert, als ich bestätigt habe, dass man auch an uns herangetreten sei. Als ich mit der Tatsache konfrontiert wurde, dass B der erste war, der bis Ende 98 bei Goodyear Zugeständnisse betreffend Beschleuniger gemacht hatte, erklärte er, dies sei ausgiebig diskutiert worden; es sei gewissermaßen als Schutzmaßnahme sowie vielleicht als Botschaft zu verstehen, dass ‚wir' das auch können. …"[80]

(90) Die Kontakte zwischen Bayer und Flexsys wurden anschließend spätestens am 4. Dezember 1997 wieder aufgenommen, als Herr […] (Bayer) in Verviers (Belgien) mit Herrn […] (Flexsys) zusammenkam, um die Beziehungen zwischen beiden Unternehmen wiederherzustellen.[81]

6.2.3. Kontakte zwischen Flexsys und Crompton/Uniroyal

(91) Im Jahre 1997 wurden in zweiseitigen Diskussionen zwischen Herrn […] (Uniroyal)

---

80 Akte S. 30, Hervorhebung hinzugefügt.

81 Akte S. 10819, 10718; 10814, 2558; zu möglichen Kontakten im September siehe auch S. 10819, 10718; 2453, 10814, 2552-2571.

und Herrn […] (Flexsys) kundenspezifische Preisinformationen ausgetauscht. Über ein entsprechendes Gespräch wird in einer internen E-Mail von Flexsys vom 28. März 1997 unter Verweis darauf berichtet, dass Herr […] von Herrn […] telefonisch Einzelheiten zu einer konkurrierenden Preisinitiative von Bayer bei Goodyear mitgeteilt wurden und berichtet wurde, dass Uniroyal entsprechende Angebote bei Michelin und Cooper unterbreitet habe:

„…[…] hat bestätigt, dass Bayer 2000 t PPD bei Goodyear von Uniroyal abgenommen hat, dass Bayer ein Preisangebot für PPD von 1,75 USD/lb F.O.B. Nordamerika und von 6,15 DEM/kg in Europa gemacht hat. Uniroyal hat mit Bayer gleichgezogen, um ihr verbleibendes Geschäft zu behalten, sich jedoch geweigert, den Preis wie mit Bayer vereinbart, im gesamten Jahr 1998 zu garantieren.[82]

(92) Am 9. Juni 1997 kam es zu einer Zusammenkunft zwischen Crompton/Uniroyal (Herr […] und Herr […]) und Flexsys (Herr […]).[83] Die in dieser Zusammenkunft erörterten Fragen sind in den von Crompton vorgelegten handschriftlichen Vermerken zusammengefasst, darunter Folgendes: *„Flexsys räumt ein, dass der Preisverfall ihre schlimmsten Erwartungen noch übertroffen habe, insbesondere für PPD… Räumte ein, dass Beschleuniger, insbesondere TBBS/CBS mehr Rentabilitätssorgen bereiten. Glaubt, dass die Preise nur mit Unterstützung von Bayer „umgekehrt" werden können. ... Flexsys hat mit ihnen seit vergangenem Juli keinen wirklichen Dialog geführt. Sie werden auf Bayer warten. ... Flexsys kann nächste Preiserhöhung nicht anführen. UCC* [Uniroyal Chemical Company] *wäre ohne Bayer nicht erfolgreich . …"*[84]

(93) Crompton hat offengelegt, dass *„[…] [im Juni 1997] wusste, dass […] geheime Absprachen mit Wettbewerbern in Europa traf"*.[85] In der Woche vom 16. Juni 1997 fand eine Zusammenkunft u.a. zwischen Uniroyal (Herr […] und Herr […]) und Flexsys (Herr […], Herr […] und Herr […]) statt (Randnummer (88)), in der die Teilnehmer Informationen über die Preispolitik und Marktstrategien für Kautschukchemikalien austauschten.[86] In einem von Crompton vorgelegten internen Vermerk vom 22. Juni 1997 werden die in dieser Zusammenkunft erzielten Schlussfolgerungen in Bezug auf Flexsys wie folgt zusammengefasst: *„Flexsys*

…

5. Die Marktlage ist nach ihrer Auffassung ungünstig. Die Preise sind zu niedrig. Sie sind mit der Rückgewinnung des Marktanteils einigermaßen zufrieden und erkunden Möglichkeiten, den Preis zu stabilisieren und ihn dann auf ein normaleres Niveau zu bringen. Sie sind über das Marktvorgehen von Bayer besorgt und glauben, als Zielscheibe gleichzeitig getroffen zu werden. …"[87]

(94) Am 25. September 1997 fand eine Zusammenkunft zwischen den Herren […] und […] von Uniroyal und […] von Flexsys in London betreffend TMQ statt. Aus den

---

82 Akte S. 28; 10876, 10892; 10821, 10774; in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte hat Bayer erklärt, dass Crompton diese Informationen von Goodyear erhalten haben könnte.

83 Akte S. 10823, 10787; S. 10093-10094.

84 Akte S. 10035; siehe auch S. 5111, 10034.

85 10729 (zitiert in Fußnote 130 der Mitteilung der Beschwerdepunkte).

86 Akte S. 10039-10040; 05117; 10823, 10787-10788; 10093-10094; 10821.

87 Akte S. 10039.

Aufzeichnungen von Uniroyal geht hervor, dass sich Flexsys bereit erklärt hatte, den Preis für TMQ zu erhöhen: „*Wenn wir anführen, werden sie mitziehen.*“[88]

(95) Auch Crompton/Uniroyal führte Ende des Jahres 1997 Telefongespräche mit Vertretern von Flexsys. Ein Vertreter von Flexsys erinnert sich, dass […] von Uniroyal ihm erklärt habe, Uniroyal und Flexsys sollten bei bestimmten PPD-Kunden nicht gegeneinander antreten, sondern das Geschäft aufteilen und den Preis auf dem bestehenden Niveau halten.[89]

(96) Als weiterer Beleg für die Gespräche zwischen Crompton/Uniroyal mit Bayer und Flexsys über die Preise kann eine bei Uniroyal am 10. Dezember 1997 verteilte interne E-Mail betreffend einen Kunden in Europa mit folgendem Inhalt dienen: *„Nach den Aussagen von Bayer und Flexsys waren die Preise stabil, und es war weder ein Anstieg noch ein Fallen der Preise zu erwarten. Keiner wollte Veränderungen bei seinen Marktanteilen. Es ist die erste Verhandlung seit Juli 1996, bei der sich die Preise der beiden großen Wettbewerber nicht verändert hatten. Dies ist ein gutes Zeichen.“*[90] Nach Auskunft von Bayer könnten diese Informationen vom betreffenden Kunden (Pirelli Europa) übermittelt worden sein.

6.3. Kartellkontakte im Jahr 1998

6.3.1. Zweiseitige Kontakte in der ersten Jahreshälfte

(97) Nach Auskunft von Flexsys haben sich die Kontakte zwischen den Herstellern von Kautschukchemikalien seit 1998 intensiviert.[91] In der ersten Jahreshälfte 1998 kam es zu einer Reihe zweiseitiger Kontakte zwischen Bayer, Flexsys und Crompton/Uniroyal, bei denen Entwicklungen in der Vergangenheit diskutiert und künftige Potenziale für weitere Steigerungen der Preise für Kautschukchemikalien erörtert wurden:

a) am 27. Januar 1998 führte ein Vertreter von Uniroyal ein Telefongespräch mit […] (Flexsys), während dem er u.a. Folgendes aufzeichnete: *„a) […] wird Flexsys in der Uniroyal-Zusammenkunft mit […] vertreten; b) Flexsys ist trotz eines Verlustes von 2,000 Mio. t bereit, einen Waffenstillstand auszurufen; c) […] stimmt einer Preisuntergrenze von 3,7 für GUS zu …* ;[92]

b) am 11. März 1998 trafen sich Herr […] (Bayer) und Herr […] (Uniroyal) in Middlebury (Vereinigte Staaten) zu einem Abendessen; dabei wurde die gescheiterte Preiserhöhung des Jahres 1996 diskutiert;[93] am folgenden Tag kam Herr […] kam mit den Herren […] und […] von Uniroyal zusammen;[94]

---

88 Akte S. 5122, 10044, 10045-10046; siehe auch S. 10823, 10788.
89 Akte S. 10876, 10893; 10821, 10727-10729.
90 Akte S. 10047.
91 Akte S. 10876, 10892; siehe auch S. 10893; 2456.
92 Akte S. 10823, 10789, 10198-10201, 5136-5137, 10070.
93 Akte S. 10814, 2558-2559; 2581.
94 Akte S. 10068-10069; 10821, 10729.

c) am 26. März 1998 traf sich Herr […] (Bayer) ferner in Verviers (Belgien) mit Herrn […] (Flexsys); nach Auskunft von Bayer könnten dort Zeitplanung und Umfang einer möglichen gemeinsamen Preiserhöhung diskutiert worden sein;[95]

d) am 29. März 1998 äußerte sich Herr […] (Uniroyal) gegenüber Herrn […] (Flexsys) zu einer Erhöhung der Preise für Primarbeschleuniger sowohl in Europa als auch in den Vereinigten Staaten.[96]

6.3.2. Vereinbarung über eine Erhöhung der Preise für Beschleuniger im Oktober 1998

(98) Nach Auskunft von Crompton sind in einer mehrseitigen Zusammenkunft in Brüssel am 1. Juli 1998, an der Uniroyal ([…]), Flexsys ([…] und […]) und Bayer ([…] und […]) teilnahmen, Flexsys und Bayer übereingekommen, die Beschleunigerpreise in Europa ab dem 1. Oktober 1998 zu erhöhen.[97] Crompton/Uniroyal war in dem relevanten europäischen Markt nicht tätig und deshalb an der Vereinbarung betreffend Europa nicht beteiligt. Trotzdem erklärt das Unternehmen, dass der Mitarbeiter von Uniroyal „*dies als am besten abgestimmte geheime ‚Vereinbarung' in Erinnerung hat, die er je getroffen hat*"; offensichtlich bezieht er sich dabei auf die Absicht, die Preise auch weltweit anzuheben.[98] Das Ergebnis dieser Zusammenkunft wird in einem internen Vermerk von Crompton/Uniroyal zusammengefasst, der unter anderem die folgenden unmissverständlichen Aussagen enthält:

„…3. GRUNDREGELN VON ALLEN GEBILLIGT. NETTO-NETTO-PREISE. KEINE LÜGEN. 4. VEREINBARUNG ZUR ANGLEICHUNG DER PREISE, FRACHTKOSTEN VON 15 DM/KG SIND DEN FOB-PREISEN VON G.Y. HINZUZUFÜGEN.... 5. FLEXSYS WIRD DIE KONTAKTE MIT G.Q UND ISTRO KOORDINIEREN. […] PFLEGT DIE BEZIEHUNG. …11. VIELE DISKUSSIONEN ÜBER DEN NÄCHSTEN SCHRITT NACH EUROPA. […] BESORGT ÜBER DIE AUßENWIRKUNG EINER PREISERHÖHUNG IN EUROPA OHNE ANKÜNDIGUNG ENTSPRECHENDER PREISERHÖHUNGEN AUCH IN ANDEREN REGIONEN. SCHLIEßLICH ÄUßERTE […], DASS BAYER SICH AUF EINE ERHÖHUNG IN EUROPA FESTGELEGT HABE UND DER MEINUNG WAR, DASS SICH ASIEN GEFOLGT VON [LATEINAMERIKA] ANSCHLIEßEN MÜSSTE. SIE SETZTEN [NORDAMERIKA] NIEDRIGER AN. 12. BAYER WIRD SO VORGEHEN, DASS DIE PREISERHÖHUNG HIER VORGENOMMEN WIRD, UND ES BESTAND EINIGKEIT ÜBER DIE ABSICHT, DIES AUCH WELTWEIT ZU TUN. JLG ERKLÄRTE, WIE UCC MIT DEM MBTS-ANGEBOT VON G.Y. VORGEGANGEN WAR. 13. F/G.Y. WURDEN ALS DIE GROßEN DREI, PIRELLI/CONTI DUNLOP ALS DAS ZWEITE GLIED BEZEICHNET. ANDERE REIFENHERSTELLER WURDEN ALS DRITTES GLIED BETRACHTET, SONSTIGE HERSTELLER WURDEN ALS VIERTES GLIED GEFÜHRT. MAN WAR SICH EINIG, FÜR DIE ZWEITE GRUPPE GEGENÜBER DER ERSTEN EINEN KLEINEN AUFSCHLAG FESTZUSETZEN. …27. FOLGENDES WURDE VEREINBART:

	GROßE DREI	*FOLG. DREI*	*SONST. REIFENHERST.*	*SONST. HERSTELLER*
CBS	*5,05*	*5,10*	*5,20*	*AUFSCHL. 25 PF*
TBBS	*5,85*	*5,90*	*6,00*	*AUFSCHL. 25 PF*

95 Akte S. 10814, 2559, 3265, 10274, 3013-3018.
96 Akte S. 10821, 10762.
97 Akte S. 10823, 10789; 2453-2455; 10821, 10763.
98 Akte S. 10763-10765, siehe auch Punkt 12 des genannten Vermerks.

MBT/MBTS 4,05 4,10 4,20 AUFSCHL. 20 PF
…30. VEREINBARUNG, DASS SICH FLEXSYS MIT JLG ÜBER DIE WEITERGABE AN DIE ÖFFENTLICHKEIT ABSTIMMEN WIRD. HAUPTGRUND FÜR DIE ERHÖHUNG SIND DIE GERINGEN SPANNEN.“[99]

(99) Diese Preiserhöhung um 5-10 %, für deren Ankündigung am 27. Juli 1998 bei Bayer ein Entwurf verbreitet wurde[100] sollte mit Wirkung zum 1. Oktober 1998 von Bayer angeführt werden. Bayer zog die Erhöhung nach eigenen Aussagen am 12. August 1998 zurück und wies seine Vertreter an, die Preiserhöhung nicht wie vorgesehen in der zweiten Augusthälfte den Kunden anzukündigen.[101] Als Grund dafür gab Bayer an, dass Flexsys vielleicht nicht in der Lage wäre, die Erhöhung mitzumachen, da es mit einigen Kunden langfristige Verträge hatte.[102] Der Kommission liegen keine Nachweise für die Durchführung dieser Preiserhöhung vor.

6.3.3. Zweiseitige Kontakte in der zweiten Jahreshälfte 1998

(100) Telefonische und persönliche Kontakte zwischen Bayer und Flexsys wurden im Herbst 1998 fortgesetzt. Während einer Zusammenkunft vom 11. September 1998, bei der Herr […],[…] von Flexsys, als Nachfolger von Herrn […] vorgestellt wurde, erklärte sich Flexsys zur Zusammenarbeit und „Umstrukturierung“ des Marktes gemeinsam mit seinen Wettbewerbern bereit.[103] Nach Auskunft von Bayer wurde davon ausgegangen, dass Flexsys, Bayer und Crompton/Uniroyal mit einem Gesamtanteil von 55 % am Weltmarkt gemeinsam in der Lage sein sollten, dies zu erreichen, und dass die kleineren Anbieter durch Übernahmen und/oder Kooperationsvereinbarungen kontrolliert werden könnten.[104]

(101) Am 8. Oktober 1998 fand eine Zusammenkunft zwischen Herrn […] von Uniroyal und Herrn […] von Flexsys statt, in der u.a. die Wettbewerber, die Preise und die Produktionskapazitäten besprochen wurden; dies geht aus den handschriftlichen Notizen hervor, die ein Beschäftigter von Uniroyal in dieser Zusammenkunft angefertigt hat.[105] Nach den Aussagen von Crompton trafen sich später an demselben Tag die Herren […] und […] von Uniroyal und die Herren […] und […] von Flexsys zu einem Essen, bei dem erklärt wurde, dass „*sie nie mit Herrn […] zusammengekommen wären, ohne irgendwie über die Marktbedingungen zu sprechen.*“[106]

(102) Daraufhin traf Herr […] von Uniroyal am 12. Oktober 1998 mit Herrn […], dem Produktleiter für Beschleuniger von Bayer, zusammen, um Preisinformationen auszutauschen. Die Notizen von Uniroyal zu dieser Zusammenkunft enthalten u.a. folgende Bemerkung: „*keine Abmachungen mit den Großen, im Jahr 1999 zu erhöhen*“.[107]

---

99 Akte S. 10048-10049, 5140.
100 Akte S. 3394; 3393.
101 Akte S. 2453-2455; 3392; 3386.
102 Akte S. 2455.
103 Akte S. 3385-3394; 2453-2455.
104 Akte S. 10814, 2567-2568.
105 Akte S. 10050-10051; 10823, 10789
106 Akte S. 10821, 10775.
107 Akte S. 10052, 5145; 10823, 10790.

(103) Bayer (Herr […] und Herr […]) und Flexsys (Herr […]) hatten am 17. November 1998 eine weitere Zusammenkunft, in der die fehlgeschlagenen jüngsten Preiserhöhungen und das weitere Vorgehen besprochen wurden.[108] Herr […] traf auch Herrn […] (Uniroyal) am Flughafen Düsseldorf und könnte dabei über die Preise für Kautschukchemikalien gesprochen haben.[109] Im Zuge dieser Kontakte vereinbarten Bayer, Flexsys und Crompton/Uniroyal, die Dauer ihrer Verträge mit den Reifenkunden auf sechs Monate ab 1. Januar und 1. Juli eines jeden Jahres zu verkürzen, so dass langfristige Verträge künftigen Preiserhöhungen nicht mehr im Wege stehen könnten.[110]

(104) Bayer und Flexsys trafen Ende 1998 oder Anfang 1999 eine Geheimhaltungsvereinbarung. Diese Vereinbarung, die sich auf eine mögliche Zusammenarbeit in Asien bezieht, war laut Bayer ein Deckmantel für Gespräche über Preiserhöhungen. Mit dieser Vereinbarung verfolgten die Parteien mit den Worten von Bayer die Absicht, dem Verdacht zu begegnen, dass ihre Gespräche einen unrechtmäßigen Inhalt haben könnten.[111]

6.4. Abgestimmte Preiserhöhungen in den Jahren 1999 und 2000

(105) In den Jahren 1999 und 2000 stimmten Bayer, Flexsys und Crompton/Uniroyal zwei eng miteinander verbundene Preiserhöhungen für PPD (Konservierungsmittel) und Primärbeschleuniger ab. Die erste Preiserhöhung wurde am 1. Oktober 1999 für andere Abnehmer als Reifenhersteller bzw. am 1. Januar 2000 für Reifenhersteller und die zweite Preiserhöhung am 1. Juli 2000 wirksam.[112]

(106) Die Vorbereitung beider Preiserhöhungen begann Anfang 1999 in mehrseitigen Zusammenkünften zwischen Bayer, Crompton/Uniroyal und Flexsys. Flexsys, Crompton und Bayer haben eingeräumt, dass es wenigstens zwei Zusammenkünfte in der ersten Hälfte 1999 zwischen Flexsys (Herr […]), Bayer (Herr […]) und Uniroyal (Herr […]) gab, in denen die gemeinsamen Absichten der Teilnehmer deutlich wurden, die Preise für Kautschukchemikalien zu erhöhen und die Marktanteile zu stabilisieren.[113] Eine dieser Zusammenkünfte fand am 2. Januar 1999 in Brüssel in den Räumen von Flexsys statt; zu einer weiteren Zusammenkunft kam es in einem Restaurant außerhalb von Brüssel (im belgischen Verviers) höchstwahrscheinlich im März 1999.[114] Bei der letztgenannten Zusammenkunft einigten sich die Teilnehmer auf die von den zum 1. Januar 2000 und 1. Juli 2000 vorzunehmenden Preiserhöhungen erfassten Gruppen von Kautschukchemikalien, deren Zeitpunkte, räumlichen Erfassungsbereich und Zielbeträge, sowie über die Art der Ankündigung und auf den Preisanführer.[115]

6.4.1. Am 1. Oktober 1999 und am 1. Januar 2000 wirksame Preiserhöhungen

---

108 Akte S. 3356, 2453-2455.
109 Akte S. 10814, 2559; 3267.
110 Akte S. 2455.
111 Akte S. 2457; 10814, 2568.
112 Akte S. 43-57.
113 Akte S. 10876, 10893-10894; 10823, 10777, 10789-10790; 10814, 2556-2557.
114 Akte S. 10814, 2556-2557, 2574, 3269, 10275; 10821, 10777.
115 Akte S. 10814, 2556-2557, 2574, 3269, 10275; 10821, 10777-10778; Der Zeitpunkt dieser Zusammenkunft steht nicht genau fest, da Bayer glaubt, dass sie am 17. März stattfand, während Crompton der Meinung ist, dass sie am 31. März stattfand.

(107) Bayer war der Anführer einer Preiserhöhung um 9 % für Primärbeschleuniger (Sulfonamide und Thiazole) und von 7 % für Antioxidantien (PPD), die am 1. Oktober 1999 für andere Abnehmer als Reifenhersteller und am 1. Januar 2000 für Reifenhersteller wirksam wurde.[116] Diese Preiserhöhung betraf nur Europa und sollte die europäischen Preise näher an die damals höheren US-Preise heranführen, bevor eine weltweite Preiserhöhung in der zweiten Hälfte 2000 vorgenommen wurde.[117] Auf die in Randnummer (106) beschriebenen mehrseitigen vorbereitenden Zusammenkünfte folgten zweiseitige Kontakte zwischen Flexsys, Bayer und Crompton/Uniroyal, in denen die Teilnehmer weitere Einzelheiten vor der Ankündigung der Preiserhöhung besprachen (Randnummern (108) bis (111)). Die Preiserhöhung wurde von allen Teilnehmern durch öffentliche Mitteilungen und Einzelankündigungen bei den Kunden umgesetzt; die Umsetzung der Erhöhung wurde durch den Austausch von Informationen über die Kundenreaktionen und die vertraglich vereinbarten Preise überwacht (Randnummern (112) bis (119)). Schließlich äußerten alle drei großen Wettbewerber ihre Zufriedenheit über das erfolgreiche Ergebnis (Randnummer (120)).

6.4.1.1. Vorbereitende Kontakte

(108) Sowohl Flexsys als auch Bayer haben eingestanden, dass Herr […] (Bayer) und Herr […] (Flexsys) zwischen Juli und September 1999 häufige Zusammenkünfte hatten. Während sich die Gespräche offiziell auf bestimmte Lieferfragen oder Investitionsvorkehrungen bezogen, waren die für 1. Oktober 1999 (andere Kunden als Reifenhersteller) und 1. Januar 2000 (Reifenhersteller) anstehenden Preiserhöhungen ebenfalls Gegenstand der Gespräche.[118] Der Verkaufsdirektor von Flexsys (Herr […]) bestätigte dem Großkundenbetreuer von Bayer (Herrn […]) bei einem Essen in Brüssel vom 29. September 1999, dass Flexsys mitziehen würde, wenn Bayer seine Preise um rund 10 % erhöhte.[119]

(109) Bayer war auch mit Crompton/Uniroyal in Kontakt, um die Zustimmung zur Preiserhöhung sicherzustellen. Am 3. September 1999 teilte Herr […] (Bayer) Herrn […] (Uniroyal) telefonisch mit, dass Bayer beabsichtige, mit Wirkung zum 1. Oktober 1999 in Europa und der Türkei, nicht jedoch in Nordamerika, die PPD-Preise um 7 % und die Beschleunigerpreise um 9 % zu erhöhen. Über dieses Gespräch wird in einer handschriftlichen Notiz und einer internen E-Mail von Crompton/Uniroyal vom 3. September 1999 berichtet.[120] In Erwiderung auf diese E-Mail versicherte ein Beschäftigter von Crompton/Uniroyal, dass er von Bayer Italien die Bestätigung betreffend diese Preiserhöhung erhalten habe und dass *„… ein förmliches Schreiben an die Nichtreifenkunden von Bayer bis Mitte September gesendet wird, in dem Preiserhöhungen für den 1. Oktober angekündigt werden.*"[121]

(110) Weitere Gespräche zwischen Bayer und Crompton fanden bei einer Zusammenkunft in

---

116 Der Beschluss von Bayer, die Preise für seine Kautschukchemikalien zu erhöhen, wurde in einer internen Sitzung vom 17. August 1999 gefasst (siehe Akte S. 10273, 2461); eine interne Anweisung, dieses Vorgehen den Kunden mitzuteilen, erfolgte am 31. August 1999 (Akte S. 2943-2944, 2970).

117 Akte S. 10876, 10893.

118 Akte S. 10876, 10894-10895, 10814, 2552-2571.

119 Akte S. 10876, 10896.

120 Akte S. 9959, 9961, 10823, 10790; 10098-10100.

121 Akte S. 9959.

Middlebury (Vereinigte Staaten) am 27. September 1999 statt.[122] Die Unterstützung dieser Preiserhöhung durch Crompton wurde schließlich von Herrn […] (Crompton) in einer internen E-Mail vom 15. Oktober 1999 an Herrn […] (Crompton) bezüglich der Zusammenkünfte von Crompton mit Flexsys und Bayer im Oktober und im November bestätigt: *„WIR ziehen mit der Preiserhöhung in Europa mit … wir wünschen uns weltweit höhere Preise.“*[123]

(111) Diesbezüglich fanden auch zweiseitige Kontakte zwischen Crompton/Uniroyal und Flexsys statt. In einer aktualisierten Notiz bezüglich eines Gesprächs zwischen einem Mitarbeiter von Crompton/Uniroyal und Herrn […] (Flexsys) wird die Preisgestaltung diskutiert und auf die Möglichkeit einer Preiserhöhung im Jahre 2000 verwiesen.[124]

6.4.1.2. Umsetzung und Ergebnis

(112) Bayer veröffentlichte seine Preiserhöhung für bestimmte Antioxidantien und Primärbeschleuniger für andere Kunden als Reifenhersteller in der Fachpresse am 22. September 1999.[125] Bayer hat den Entwurf der Mitteilung an die Kunden am 23. September 1999 per Telefax an Herrn […] von Crompton Europe übermittelt.[126] Der Kommission ist das genaue Datum der Ankündigung der Preiserhöhung für Reifenhersteller nicht bekannt.

(113) Der Entwurf eines Mitteilungsschreibens von Uniroyal vom 29. September 1999 wurde am 28. September 1999 intern verteilt.[127] Die Europapreislisten von Uniroyal bestätigen eine Preiserhöhung um 5 % für Flexzone mit Wirkung zum 1. Januar 2000 für die Reifenhersteller.[128]

(114) Die Verkaufsmitarbeiter von Flexsys wurden in der Woche vom 18. Oktober 1999 angewiesen, die zum 1. Januar 2000 anstehende Preiserhöhung den Kunden mitzuteilen.[129]

(115) Die Kundenreaktionen auf die angekündigten Preiserhöhungen wurden in zahlreichen Folgekontakten zwischen Flexsys und Bayer betreffend die Umsetzung und Abstimmung erörtert, an denen im Wesentlichen die Herren […] und […] von Flexsys und die Herren […] und […] von Bayer teilnahmen.[130] Diese beiden Wettbewerber tauschten auch Daten über die Lieferungen an wichtige Kunden aus, um die Entwicklung der Marktanteile zu verfolgen. Bayer hat ein Beispiel für einen solchen Datenaustausch genannt.[131] Diese Unterlage nimmt auf Marktforschungen als Informationsquelle Bezug, laut Bayer soll die Information jedoch den Gesprächen mit Flexsys entstammen.[132]

---

122 Akte S. 10814, 2562-2563; siehe auch S. 2595-2596; 10821,10779.
123 Akte S. 10022-10023; 10823, 10790.
124 Akte S. 4786-4787.
125 Akte S. 3273-3274, 2942, 2974-2975.
126 Akte S. 9957.
127 Akte S. 9948-9952.
128 Akte S. 10579-10587; 10101-10103.
129 Akte S. 10876, 10895; 41; 2978.
130 Akte S. 10876, 10896, 2459-2461; 10814, 2552-2571.
131 Akte S. 2499-2500.
132 Akte S. 2459-2461.

(116) In diesem Zusammenhang fanden auch eine Reihe von Kontakten auf einer höheren betrieblichen Ebene statt; dies betrifft die Zusammenkünfte vom 1. Oktober 1999 zwischen den Herren […],[…] und […] (Bayer), und den Herren […],[…] und […] (Flexsys)[133], vom 18. November 1999 zwischen den Herren […] und […] (Bayer) und Herrn […] (Uniroyal),[134] sowie am 3. März 2000 zwischen den Herren […],[…] und […] (Bayer) und den Herren […] und […] (Crompton/Uniroyal).[135] Laut Bayer bestand das Ziel dieser Zusammenkünfte nicht darin, bestimmte Anweisungen für das Vorgehen auf betrieblicher Ebene zu erteilen, sondern wechselseitig Vertrauen bei der Abstimmung der Preiserhöhungen zu vermitteln.[136]

(117) Zwischen November 1999 und Januar 2000 kam es zu einer Vielzahl von Telefongesprächen und Zusammenkünften zwischen Crompton/Uniroyal, Bayer und Flexsys sowie zu Angaben betreffend die genauen Mengen, die Preise und die mit den Kunden vereinbarten Rabatte; dies geht aus einer Reihe handschriftlicher Notizen hervor[137], die u.a. zu den folgenden Zeitpunkten von einem Beschäftigen von Crompton/Uniroyal angefertigt wurden: am 22. November 1999 (Überschrift „[…]“)[138], am 24. November 1999 (Überschrift „[…]“)[139], am 20. Dezember 1999 (Überschrift „[…]“)[140], am 21. Dezember 1999 (Überschrift „[…]“)[141], und am 5. Januar 2000 (Überschrift „[…]“)[142].

(118) In einem dieser Gespräche vom 24. November teilte Herr […] (Bayer) Herrn […] von Crompton Europe mit, dass Bayer die Preiserhöhung für PPD auf 5 % und für Beschleuniger auf 7 % reduziert habe.[143] Crompton/Uniroyal bemerkte, dass Crompton *die Reduzierung in Europa von 7 % auf 5 % höchstwahrscheinlich mitmachen werde*“, aber Herr […] soll gesagt haben, dass „*dies nicht der Zeitpunkt ist, den Preis für […] in N.A.*[Nordamerika] *zu erhöhen; falsches Signal für eine spätere Preiserhöhung im Jahr 2000*“.[144]

(119) Es gab weitere Gespräche zwischen Herrn […] (Bayer) und Herrn […] (Flexsys) über die Durchführung der Preiserhöhung in einer Zusammenkunft vom 3. Dezember 1999 in Verviers (Belgien), obwohl auf der offiziellen Tagesordnung lediglich bestimmte Produkttauschgeschäfte genannt sind.[145] Herr […] kam am 25. Mai 2000 in Köln auch mit Herrn […] von Uniroyal zusammen.[146]

(120) Die erfolgreiche Umsetzung der Preiserhöhung vom Januar 2000 durch alle Teilnehmer wird u. a. aus folgenden Unterlagen in der Kommissionsakte deutlich:

---

133 Akte S. 3275, 10814, 2562.
134 Akte S. 10023; 10024-10025; 10823, 10790, 10814, 2568.
135 Akte S. 10814, 2568-2569.
136 Akte S. 10814, 2567-2568.
137 Akte S. 9967-9982; 10823, 10791
138 Akte S. 9978.
139 Akte S. 9978 und 9977.
140 Akte S. 9971.
141 Akte S. 9971.
142 Akte S. 9968-9969.
143 Akte S. 9979; 10071.
144 Akte S. 9976.
145 Akte S. 10277, 3271; 10814, 2563.
146 Akte S. 3181, 3261; 10814, 2564.

a) handschriftliche Notiz vom 5. Januar 2000 zur Bestätigung der Zufriedenheit von Crompton/Uniroyal mit der Preiserhöhung für Beschleuniger (5 % bei Goodyear und 7-8,5 % bei anderen Kunden)[147];

b) interner Schriftverkehr von Flexsys vom 13. Januar 2000 betreffend die nächsten Schritte nach der erfolgreichen Erhöhung der Preise für bestimmte Kautschukchemikalien in Europa vom 1. Januar[148];

c) Ausführungen von Flexsys zu einer Zusammenkunft vom 28. Januar 2000 zwischen Herrn […] (Flexsys) und Herrn […] (Bayer) über den Erfolg der Preiserhöhung;[149]

d) interne Unterlagen von Bayer, mit denen die erfolgreiche Umsetzung einer europaweiten Preiserhöhung am 1. Januar 2000 hervorgehoben und deren Ergebnis nach Hauptkunden und Produkt nebst Angabe hinzugewonnener bzw. verlorener Marktanteile für jeden einzelnen Wettbewerber dargelegt wird.[150]

6.4.2. Preiserhöhung mit Wirkung zum 1. Juli 2000

(121) Nach der erfolgreichen Durchführung der ersten Preiserhöhung im Jahr 2000 vereinbarten Flexsys, Bayer und Crompton/Uniroyal in zweiseitigen Kontakten die Durchführung der zweiten Stufe durch die Erhöhung der Preise für Primärbeschleuniger und PPD, wie es in ihren dreiseitigen Zusammenkünften im Jahr 1999 vereinbart worden war (Randnummer (106)). Die am 1. Juli 2000 wirksam werdende Preiserhöhung um wurde von Flexsys angeführt und hatte einen größeren räumlichen Erfassungsbereich als die erste Preiserhöhung, da sie sich auf den weltweiten Markt der betreffenden Kautschukchemikalien erstreckte. Sie wurde in zweiseitigen Kontakten zwischen den Teilnehmern im Zeitraum Januar bis Mai 2000 vorbereitet (Randnummern 0 bis (119)) und in Verhandlungen mit den Kunden nach ihrer Veröffentlichung und Mitteilung an die einzelnen Kunden umgesetzt (Randnummern (125) bis (133)). Die Einhaltung wurde daraufhin in zweiseitigen Kontakten zwischen den wichtigsten Wettbewerbern überwacht, die in unterschiedlichem Maße zufrieden waren (Randnummern (134) bis (142)).

6.4.2.1. Vorbereitungsphase

(122) Nach Ausarbeitung einer Empfehlung zur Erhöhung der Preise durch die Verkaufsdirektoren[151] teilte Flexsys sowohl Bayer als auch Crompton/Uniroyal seine Absichten mit. Wie aus einer Reihe interner E-Mails hervorgeht, war Bayer bereits im Februar 2000 die Absicht von Flexsys bekannt, die Preise für Kautschukchemikalien zu erhöhen.[152] Die Einzelheiten der Preiserhöhung, wie z.B. deren Umfang und die erfassten Produkte, wurden auf vorbereitenden Sitzungen zwischen Herrn […] (Bayer) und Herrn […] (Flexsys) am 28. Januar 2000[153] und am 1. Mai 2000 erörtert.[154]

147 Akte S. 9969, 10116.
148 Akte S. 45; 10876, 10897.
149 Akte S. 10876; 10897-10898.
150 Akte S. 10280, 10281-10284, 10285, 2936-2940.
151 Akte S. 43-45; 49-54; 10876, 10897.
152 Akte S. 3034-3036; 3168.
153 Akte S. 10876, 10897-10898.
154 Akte S. 3262, 10814, 2563-2564.

Daraufhin informierte Herr […] Herrn […] telefonisch über den Beschluss von Flexsys, die 10 %ige Erhöhung für Primärbeschleuniger und PPD umzusetzen, entweder durch direkte Mitteilung des Beschlusses oder durch die Aufforderung, die Ankündigung auf der Website von Flexsys zu verfolgen.[155]

(123) Ähnliche Kontakte fanden zwischen Flexsys und Crompton/Uniroyal statt. Bei einem Mittagessen am 2. Februar 2000 bot Herr […] von Crompton […] von Flexsys ([…]) seine Unterstützung für die anstehende Preiserhöhung an[156] und bestätigte im April oder Mai Herrn […] telefonisch die Zustimmung von Crompton/Uniroyal. Bei dieser Gelegenheit wurden Einzelheiten über Prozentanteile für PPD und Beschleuniger besprochen.[157] Flexsys sendete am 4. Mai 2000 ein Telefax an Crompton/Uniroyal mit seinem Kundenmitteilungsschreiben.[158] Als schriftlicher Beleg für die Mitwirkung von Crompton/Uniroyal dienen in seinen Büroräumen gefundene handschriftliche Notizen mit folgendem Inhalt: *Flexsys wird diese und nächste Woche ankündigen.*"[159] *„Wir werden uns anschließen und pauschal um 10 % erhöhen für PPD, Beschleuniger, TMQ, Octamin, keine OT oder AZ (Treibmittel). Letzte Aprilwoche, mit Wirkung zum 1. Juni 2000 …Bayer wird nicht anfangen. Flexsys wird solange wie möglich hinauszögern.*"[160]

(124) Betreffend die von Flexsys angeführte Preiserhöhung erfolgten auch zweiseitige Kontakte zwischen Bayer und Crompton/Uniroyal. Diese Kontakte fanden u. a. am 29. Februar 2000 (Zusammenkunft zwischen Herrn […] und Herrn […])[161] und am 4. März und 4. April 2000 statt, als Bayer (Herr […]) Crompton/Uniroyal telefonisch seine Absicht mitteilte, in Schreiben an die Kunden eine Preiserhöhung für Europa anzukündigen.[162]

6.4.2.2. Umsetzung

(125) Flexsys kündigte seine Preiserhöhung um 10 % mit Wirkung zum 1. Juli 2000 für Primärbeschleuniger und PPD durch eine Veröffentlichung auf seiner Unternehmens-Website am 8. Mai 2000 an.[163] In einer anschließenden internen E-Mail vom 25. Juni 2000 gab Herr […] Anweisungen, als Reaktion auf ähnliche Anpassungen von Bayer und Uniroyal die Erhöhung auf 8 % nach unten zu korrigieren.[164]

(126) Bayer führte seine Preiserhöhung kurze Zeit später durch und teilte dies Flexsys und Crompton/Uniroyal vor und nach deren Ankündigung bei den Kunden mit. Als Beleg ist in einer bei Crompton Europe gefundenen Telefonnotiz vermerkt, dass Herr […] von Bayer einem Beschäftigten von Crompton/Uniroyal am 15. Mai 2000 die Absicht von Bayer mitteilte, in Kürze seine Vertriebsabteilungen über die Preiserhöhung in

155 Akte S. 10876, 10898.
156 Akte S. 10876, 10896, 10898.
157 Akte S. 10823, 10791.
158 Akte S. 10132.
159 Akte S. 10588.
160 Akte S. 10590.
161 Akte S. 10814, 2563-2564; 10117.
162 Akte S. 9961; 10823, 10792.
163 Akte S. 10876, 10897-10899, 49-52 und 3304 (Entwurf einer Mitteilung an die Kunden betreffend die Erhöhung der Preise für PPD, Primärbeschleuniger und TMQ).
164 Akte S. 55-57.

Kenntnis zu setzen und deren Ankündigung bei den Kunden zu senden.[165] Bayer kündigte seine am 1. Juli 2000 wirksam werdende Preiserhöhung durch Mitteilung an die Kunden am 19. Mai 2000 an.[166] Bayer hat auch Schreiben von Crompton/Uniroyal und Flexsys in Kopie erhalten, in denen diese bei ihren Kunden eine Anhebung der Preise für PPD, Primärbeschleuniger und TMQ ankündigten.[167] Das Mitteilungsschreiben von Bayer an die italienischen Kunden des Unternehmens wurde Anfang Juli auch an Crompton/Uniroyal gesendet.[168]

(127) Crompton/Uniroyal teilte seinen Vertriebsabteilungen am 5. Mai 2000 mit E-Mail die anstehenden Preiserhöhungen für Kautschukchemikalien mit.[169] Vor der Ankündigung der Preiserhöhung an seine weltweiten Kunden durch Schreiben vom 17. und 30. Mai 2000[170] wurde die Absicht von Crompton/Uniroyal, die Preise für alle Produkte um 17 % ab 30. Mai zu erhöhen, in der Fachpresse veröffentlicht.[171] In einer internen E-Mail vom 9. Juni 2000 wird bestätigt, dass Crompton/Uniroyal die Preiserhöhung uneingeschränkt mitträgt.[172]

(128) Bald nach der Ankündigung wurden bei Crompton/Uniroyal E-Mails ausgetauscht, um sich zu vergewissern, ob die von Bayer und Flexsys verlangten Preise mit den Preisen von Crompton/Uniroyal übereinstimmten.[173]

(129) Flexsys und Bayer hatten kundenspezifische Gespräche über die Durchführung der Preiserhöhung insbesondere wegen ihrer Bedenken über das Vorgehen des jeweils anderen bei einem bestimmten Kunden, und um der Behauptung eines Kunden nachzugehen, er habe ein niedrigeres Preisangebot von einem Wettbewerber erhalten. Ein entsprechender Kontakt bestand z.B. am 26. Mai 2000 zwischen Herrn […] (Flexsys) und Herrn […] (Bayer).[174]

(130) Im Juni und Juli 2000 tauschten Crompton/Uniroyal in Telefongesprächen mit Bayer und Flexsys Informationen über die Verhandlungen mit bestimmten Kunden und die mit jedem einzelnen vereinbarten Preise aus. In einer Reihe von bei Crompton Europe gefundenen handschriftlichen Notizen wird der Inhalt dieser Gespräche wiedergegeben, die zumindest an folgenden Zeitpunkten stattfanden: 18. Juli 2000 (Überschrift „[…]“ und „[…]“), 5. Juli 2000 (Überschrift „[…]“ und „[…]“), 21. Juni 2000 (Überschrift „[…]“), 14. Juni 2000 (Überschrift „[…]“) und 13. Juni 2000 (Überschrift „[…]“, „[…]“ und „[…]“).[175] Diese Notizen enthalten auch eine nicht datierte Zusammenfassung der gegenwärtigen und vorgeschlagenen Preise von Bayer und Crompton/Uniroyal („UCC“) für bestimmte Großabnehmer nach Produkten, die z. B. folgende Gemeinsamkeiten aufweisen:[176]

---

165 Akte S. 10013.
166 Akte S. 10015-10018; 3302; siehe auch S. 5298-5299.
167 Akte S. 3303-3304.
168 Akte S. 10015-10018.
169 Akte S. 10119.
170 Akte S. 10593; 10595-10596, 4608-4609; 10597-10598; 10599-10600; 10601.
171 Akte S. 9399.
172 Akte S. 10594; 10121-10131.
173 Akte S. 10133-10152, 10153-10160.
174 Akte S. 10876, 10899, 10814, 2564, 2601.
175 Akte S. 9985-10014;
176 Akte S. 10000.

„Conti				
EURO/kg				
Bayer 6PPD				*UCC 6PPD (netto)*
Derzeit	*2,97*		*3,02*	*2,96*
Vorschlag	*3,27*		*3,32*	*3,25*
Ersatzlösung	*3,17*	→	*3,22*	*3,16*
%	*6,73%*			*6,76%,,*

(131) Zu den Nachweisen in der Akte der Kommission zählen Beispiele für die Umsetzung der Preiserhöhung in den Verhandlungen mit bestimmten Kunden. So geben z. B. die von Crompton/Uniroyal am 13. Juni 2000 angefertigten Notizen eine Diskussion zwischen Crompton Europe (Herr […]), Bayer (Herr […]) und Flexsys (Herr […]) hinsichtlich der Weigerung von Michelin wieder, die erhöhten Preise zu zahlen, sowie das Einvernehmen der Anbieter, an einem Strang zu ziehen.[177] Daraufhin berichtete am 28. Juli 2000 Herr […] Herrn […] (beide Crompton), dass Michelin lediglich eine Preiserhöhung um 2 bis 3 %, statt der angekündigten 7 % hinzunehmen bereit sei; trotzdem sei es Crompton/Uniroyal schließlich gelungen, Michelin zur Akzeptanz der höheren Preise zu bewegen.[178]

(132) Folglich haben die Parteien die Preiserhöhung vollzogen und die Einhaltung der Absprache durch den Austausch von Informationen während der Verhandlungen mit den Kunden sichergestellt.

(133) Nach Durchsetzung der Preiserhöhung in den Verhandlungen mit den Kunden tauschten Bayer, Flexsys und Crompton/Uniroyal weiterhin kundenspezifische Informationen über Preise und Umsätze aus. Als Beispiel für diesen Austausch seien in den von einem Beschäftigen von Crompton Europe (Herrn […]) am 18. Juli 2000 angefertigten Notizen Gespräche dieses Beschäftigten mit Herrn […] von Flexsys und Herrn […] von Bayer erwähnt, bei denen die beiden Letztgenannten Informationen über ihre Preise für 6PPD unter anderem in Europa weitergaben.[179]

6.4.3. Ergebnis und Folgekontakte

(134) Aus Sicht von Flexsys war die Preiserhöhung letztlich ein Fehlschlag, da sie Flexsys einen erheblichen Umsatzverlust einbrachte. Bayer wurde beschuldigt, Flexsys den entsprechenden Umsatz abgenommen zu haben.[180]

(135) Das Ergebnis der Preiserhöhung wurde in zwei Zusammenkünften zwischen Herrn […] (Flexsys) und Herrn […] (Bayer) besprochen, wobei die erste am 10. August 2000 in Verviers (Belgien)[181] und die zweite am 31. August 2000 stattfand.[182] Flexsys beklagte den Umsatzverlust auch gegenüber Crompton/Uniroyal. Herr […] berichtete Herrn […],[…] von Crompton, in einer internen E-Mail von Crompton/Uniroyal vom 11. August 2000 (mit dem Vermerk „*nach Lektüre löschen*“) wie folgt von einem derartigen Gespräch mit Herrn […] (Flexsys): „*Flexsys ist zum gegenwärtigen*

177 Akte S. 10005-10006; 10823, 10792.
178 Akte S. 10163-10164.
179 Akte S. 9985-9986, 10823, 10793.
180 Akte S. 10876, 10899; 2461-2462.
181 Akte S. 3359, 3345; 10814, 2565.
182 Akte S. 10814, 2565, 2606-2607.

Zeitpunkt nicht bereit, bei zukünftigen Preiserhöhungen mitzumachen, da sie in der letzten Runde Marktanteile verloren haben. Dies ist jedoch nicht ihre endgültige Haltung. Nach ihrer Auffassung haben wir uns an die Regeln gehalten, Bayer habe jedoch „Spiele" getrieben, um Marktanteile hinzuzugewinnen".[183]

(136) Flexsys war bestrebt, seine alte Stellung bei den Großkunden durch die Senkung seiner Preise wiederherzustellen. Im August 2000 sagte Flexsys Goodyear zu, seine Preise mit Ausnahme der Beschleuniger im Jahre 2001 beizubehalten.[184]

(137) Crompton/Uniroyal soll sich bei Bayer beschwert haben, dass ihm die Preiserhöhung des Jahres 2000 wegen des Dollar-Wechselkurses nichts eingebracht habe.[185] Im Oktober 2000 teilte Herr […] (Crompton) Herrn […] (Uniroyal) jedoch mit, dass die Preiserhöhung von Mitte 2000 „stehe".[186]

(138) Bayer ist es hingegen gelungen, auch nach der zweiten Preiserhöhung des Jahres 2000 seinen Marktanteil gegenüber 1999 zu halten.[187] Der Erfolg der Preiserhöhung für Bayer wird auch aus der folgenden Äußerung von Herrn […] in einer internen Zusammenkunft bei Bayer am 23. August 2000 deutlich, nach der: *„… diese Ergebnisse nur durch abgestimmtes Verhalten möglich waren, und weil alle am gleichen Strang zogen.*"[188]

(139) Im Herbst 2000 kam es zu häufigen Folgekontakten zwischen den großen Wettbewerbern, in denen das Ergebnis der zweiten Preiserhöhung besprochen wurde. Herr Herr […] von Flexsys kam mit Herrn […] von Bayer auf dessen Bitte im September 2000 in Leverkusen zusammen, um u.a. die Tatsache zu besprechen, dass Flexsys Marktanteile verloren hatte, weil die Übrigen offenbar nicht die Regeln befolgten.[189] In dieser Zusammenkunft versicherte Herr […] Herrn […], dass Bayer das gleiche Interesse wie Flexsys an der Umsetzung der Preiserhöhungen auf dem Markt habe. Bei einem späteren Mittagessen versprach Herr […], dass Bayer mit Flexsys als „stiller Mitläufer" auf der Grundlage eines „stillschweigenden Einvernehmens" zusammenarbeiten werde.[190]

(140) Crompton/Uniroyal vereinbarte Zusammenkünfte mit Flexsys und Bayer für den 31. Oktober bzw. 1. November 2000 betreffend „Änderungen bei den Verhandlungen mit Goodyear für 2001", was aus einer Reihe interner E-Mails von Crompton/Uniroyal vom 25./26. September 2000 hervorgeht.[191] Im Oktober 2000 fanden mehrere andere Kontakte zwischen Herrn […] (Uniroyal) und Herrn […] (Flexsys) statt, bei denen die Nachwirkungen der Preiserhöhung von Mitte 2000 besprochen wurden.[192]

(141) Flexsys unterbrach seine Kontakte mit Bayer im vierten Quartal 2000 und teilte Bayer

---

183 Akte S. 10165-10166; 10167-10168.
184 Akte S. 10876, 10899.
185 Akte S. 2462-2463.
186 Akte S. 10821, 10744.
187 Akte S. 2461-2462.
188 Akte S. 2530..
189 Akte S. 2461-2462; 2529.
190 Akte S. 2530.
191 Akte S.9919-9920, 10823, 10793-10794.
192 Akte S. 10821,10745.

dies telefonisch am 31. Oktober 2000 mit.[193] An diesem Tag hatten auch die Herren […] und […] von Bayer eine Zusammenkunft mit den Herren […] und […] von Uniroyal, um die abgestimmten Preiserhöhungen des Jahres 2000 zu verfolgen; weitere Preiserhöhungen wurden jedoch nicht in Erwägung gezogen.[194]

(142) Im Dezember 2000 tauschten Crompton Europe und Bayer eingehende Informationen über die einzelnen Kunden in verschiedenen Regionen berechneten Preise aus wie aus Telefonnotizen von Herrn […] vom 12., 13. und 14. Dezember 2000[195] sowie mehreren anderen in den Büroräumen von Crompton Europe gefundenen Notizen und Unterlagen hervorgeht.[196] Ein Beispiel für diesen Austausch ist eine E-Mail vom 7. September 2000 mit dem Vermerk „Bitte diese E-Mail nach der Lektüre löschen", in der von einem Gespräch zwischen einem Vertreter von Uniroyal und einem Produktleiter von Bayer betreffend Preise berichtet wird.[197] Das Ergebnis der Preiserhöhung von Mitte 2000 wurde auch in einer Zusammenkunft im Vereinigten Königreich im Dezember (bzw. laut Crompton am 11. Januar 2001) besprochen, an der Herr […] (Bayer) und Herr […] (Crompton Europe) und Herr […] (Uniroyal) teilnahmen.[198]

6.5. Weltweite Preiserhöhung mit Wirkung zum 1. Juli 2001

(143) Nach den weltweiten Vertragsverhandlungen mit den Reifenherstellern im Dezember 2000 erfuhren die Hersteller von Kautschukchemikalien Preisdruck aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs, des erwarteten Nachfragerückgangs und sinkender Rohstoffkosten.[199] Als Folge führte Crompton/Uniroyal die von Crompton/Uniroyal vorgeschlagene nächste Preiserhöhung um mit Wirkung zum 1. Juli 2001 an, die mit Flexsys und Bayer im Jahr 2001 vereinbart worden war.[200] Nach Auskunft von Flexsys waren die gleichen Produkte betroffen wie bei den Erhöhungen des Jahres 2000, d.h. vorwiegend Primärbeschleuniger und Konservierungsstoffe (PPD); nur der Preis des Antioxidants TMQ wurde im Jahre 2001 nicht erhöht.[201] Bayer hat jedoch eine Erhöhung auch der Preise für Antioxidantien unterstützt und umgesetzt (Randnummern (144) und (151)). Wie bei den früher abgestimmten Preiserhöhungen ist festzustellen, dass die Vorbereitungen einige Monate vor der Ankündigung (d.h. in diesem Fall Ende 2000) mit Zusammenkünften und Telefonkontakten zwischen den großen Wettbewerbern begonnen haben, in denen man sich der wechselseitigen Unterstützung versichern wollte (Randnummern (144) bis (149)). Die Preiserhöhung wurde von allen drei Parteien tatsächlich umgesetzt und nach der Ankündigung während der Phase der Verhandlungen mit den Kunden (Randnummern (150) bis (158)) und anschließend (Randnummern (159) bis (163)) durch entsprechende Kontakte kontrolliert.

6.5.1. Vorbereitungsphase

193 Akte S. 2462; 10814, 2565-2566.
194 Akte S. 10814, 2565-2566.
195 Akte S. 9903-9909.
196 Akte S. 9899-9901.
197 Akte S. 10026; 10823, 10794
198 Akte S. 10814, 2566-2567, 10821, 10746.
199 Akte S. 10496; 10186; 2462-2463.
200 Akte S. 10823, 10795; 10186, 4566; 10823, 10780, 10795; 10074-10075.
201 Akte S. 10901.

Befürwortung einer Preiserhöhung durch Bayer

(144) Bayer stellte seine Befürwortung für eine Preiserhöhungsinitiative von Crompton/Uniroyal in Europa und Nordamerika bei mehreren Gelegenheiten im ersten Quartal des Jahres 2001 in Aussicht. Die erste Unterlage hierzu datiert vom 30. Januar 2001, als Herr […] von Uniroyal in einer internen E-Mail vermerkte: „*…meine Quelle bei Bayer gab an, dass sie ([…]) eine allgemeine Erhöhung bei Beschleunigern, Oxidantien und Antiozonantien in Nordamerika und Europa mit Wirkung zum 1.7.2001 befürworten.*“[202]

(145) Die Befürwortung der Preiserhöhung durch Bayer wurde von Herrn […] in Sitzungen mit Crompton/Uniroyal bekräftigt, die im Februar 2001 in den Vereinigten Staaten[203] und im Vereinigten Königreich stattfanden; Voraussetzung sollte sein, dass Flexsys sich anschließen würde.[204] Das Einverständnis wurde durch Herrn […] bei einem Essen mit Herrn […] (Crompton) in Middlebury am 5. März 2001 bestätigt, wozu in den Notizen von Crompton/Uniroyal vermerkt ist, dass Herr […]: „*nicht von den Voraussetzungen sprach, um eine Preiserhöhung zu befürworten, wie dies […] [[…]] tat*.“[205] Bei einem anschließenden Telefongespräch mit einem Vertreter von Crompton/Uniroyal vom 19. März 2001 versprach Herr […] (Bayer) gemäß den von einem Vertreter von Crompton/Uniroyal während des Gesprächs angefertigten Notizen, dass Bayer die Preiserhöhung nicht nutzen würde, um „zusätzliche Marktanteile“ zu erlangen, verlangte jedoch, dass Crompton/Uniroyal Nachweise für eine Teilnahme von Flexsys vorlegt.[206]

Befürwortung der Preiserhöhung durch Flexsys

(146) Laut Flexsys hatte Herr […] (Crompton) im November und Dezember 2000 Kontakte mit Herrn […], […] von Flexsys, bei denen Herr […] eine allgemeine Preiserhöhung im mittleren bis hohen einstelligen Bereich vorschlug.[207]

(147) Am 26. Januar 2001 sendete Flexsys seine Preistabellen mit den Preisen für Beschleuniger, Antiozonantien, Antioxidantien, Vulkanisierstoffe und sonstige Kautschukchemikalien per Telefax an Crompton/Uniroyal.[208]

(148) Flexsys bestätigte seine Befürwortung der Initiative von Crompton/Uniroyal spätestens im April 2001. Laut Crompton ließ sich Herr […] (Crompton) dies von Herrn […] ([…] von Flexsys) kurz vor der Versendung der Ankündigungen am 6. April 2001 bestätigen.[209] Als schriftlichen Beleg hierzu ist z. B. in einem bei Crompton Europe gefundenen Notizkalender mit Datum vom 12. April 2001 vermerkt: „*Preiserhöhung – Flexsys wird befürworten; Unternehmensspitze – […]*.“[210] In einer weiteren Notiz vom 17. April 2000 wird vermerkt, dass „angesichts des

---

202 Akte S. 10604; 10823, 10795; 10072-10073; 3196.
203 Akte S. 10795.
204 Akte S. 2462-2463; frühere Zusammenkünfte zwischen Crompton/Uniroyal und Bayer im Dezember 2000 und im Januar 2001 siehe S. 10814, 2552-2571; 10821, 10746-10747.
205 Akte S. 9885; 10823, 10795-10796; 10797, 10814, 2552-2571, 2531, 9918, 10821, 10748.
206 Akte S. 9875-9899, 10823, 10796.
207 Akte S. 10876, 10900.
208 Akte S. 9524-9528.
209 Akte S. 10821, 10749-10750.
210 Akte S. 9883.

Umfangs dieser Erhöhung sie *[Flexsys]* ihre Preise werden erhöhen müssen.“[211]

(149) Herr […], […] von Flexsys, führte Gespräche auch mit Herrn […] (Bayer), bei denen Herr […] Herrn […] die Befürwortung einer Preiserhöhungsinitiative von Crompton/Uniroyal außer gegenüber Goodyear zusicherte. Dies geschah bei einer Geschäftsreise nach Brüssel im März oder April 2001[212] und in einer Sitzung, die höchstwahrscheinlich am 3. Mai 2001 stattfand.[213]

6.5.2. Umsetzung und Verhandlungen mit Kunden

(150) Crompton/Uniroyal kündigte als Anführer in einer Pressemitteilung in der Fachzeitschrift Rubber & Plastic News am 10. April 2001 eine weltweite Preiserhöhung um 7 bis 10 % mit Wirkung zum 1. Juni 2001 an.[214] Es ist festzuhalten, dass die Schreiben mit den Kundenmitteilungen entweder an demselben Tag oder später im April und Mai 2001 gesendet wurden, so dass die Kunden von der Preiserhöhung durch diese Veröffentlichung noch vor Erhalt der Mitteilungsschreiben Kenntnis erlangten.[215] Dies veranlasste […], ein Herstellerkartell zu vermuten und Crompton/Uniroyal zu beschuldigen, mit der Absicht, in der gleichen Weise, wie dies Flexsys im vorangehenden Jahr durch die Ankündigung seiner Preiserhöhung im Internet getan hatte, ein Signal zur Erhöhung von Preisen an die übrigen Wettbewerber zu senden.[216]

(151) Der interne Schriftverkehr von Bayer bestätigt, dass Bayer die Preiserhöhung mitvollzogen hat.[217] In einer internen E-Mail vom 10. April 2001 erklärte Herr […] von Bayer, dass wegen des vorübergehenden Rückgangs in der weltweiten Nachfrage und der Erwartung der Reifenhersteller, die Preise zum 1. Juli 2001 zurückgehen würden, „*…wir höllisch aufpassen und auf eine gehörige Portion „gestalterischen Glücks“ bauen müssen, um die von Crompton/Uniroyal gestern angekündigte weltweite Preiserhöhung für KCH einen Erfolg werden zu lassen …*“[218] Über seine vollständige Tochtergesellschaft Rhein Chemie erhielt Bayer am 19. April 2001 die Kopie eines Schreibens von Crompton/Uniroyal.[219]

(152) Flexsys folgte der Preiserhöhung von Crompton/Uniroyal mit einigen Ausnahmen, wie zum Beispiel gegenüber […]: Flexsys hatte […] bereits zugesagt, die Kundenkosten bis Ende des Jahres 2001 unverändert zu halten.[220] Flexsys teilte dies Crompton/Uniroyal telefonisch am 10. Mai 2001[221] und am 31. Mai 2001[222] mit. Ein weiterer Beleg hierfür ist eine interne E-Mail von Crompton/Uniroyal vom 20. Juni 2001, worin über ein Gespräch zwischen einem Angestellten von

---

211 Akte S. 9844; 10823, 10796.
212 Akte S. 2462-02463.
213 Akte S. 10876, 10901, 2531.
214 Akte S. 3331; 3334; 10780.
215 Akte S. 10607-10610; 10611; 10612-10615; 10616-10629; 10630-10642; 10652-10654; 10104-10105; 10108-10111.
216 Akte S. 10106.
217 Akte S. 3331, 3190; 10564, 10279; siehe auch S. 5298-5299
218 Akte S. 10562-10563 und 10565. *„Preis-Mengen-Relation Vulkanox 4020/KCH-Preiserhöhung“,*
219 Akte S. 3323-3326.
220 Akte S. 10876, 10901, 09875.
221 Akte S. 9875.
222 Akte S. 9869, 10823, 10797.

Crompton/Uniroyal und […] von Flexsys wie folgt berichtet wird: „*Er fragte nach dem Preis – Ihr neuer Preis ist gültig ab 1.6.01,er sagte jedoch, dass die Preise von Flexsys nicht vor dem 1.7.01 steigen werden. Er möchte, dass Sie mit Ihrem neuen Preis am 1.7.01 gleichziehen, und er wird ab diesem Datum von Flocken auf Kügelchen umstellen*“.[223] An demselben Tag gab […] von Crompton Europe die Anweisung, den neuen Preis ab 1. Juli auf bestimmte Produkte anzuwenden.[224]

(153) Flexsys informierte Bayer am 16. Mai 2001auch telefonisch über seine Preiserhöhung, dieser Anruf wurde in internen E-Mails von Bayer erwähnt.[225]

(154) Nach der Ankündigung führten Crompton/Uniroyal und Bayer häufige Telefongespräche während den Verhandlungen mit Kunden vor Inkrafttreten der Preiserhöhung am 1. Juli 2001. Der Inhalt dieser Gespräche wurde in den Notizen eines Beschäftigten von Crompton/Uniroyal unter anderem am 15. Mai 2001[226], am 23. Mai 2001[227], am 31. Mai 2001[228], am 11. Juni 2001[229] und am 25. Juni 2001[230] sowie am 26. und am 27. Juni 2001 aufgezeichnet.[231] Diese Vermerke zeigen, dass Bayer eingehende Informationen über seine Preisforderungen, die Kundenreaktionen, die Bestellungen und zusätzliche Mengennachfragen an Crompton/Uniroyal weitergab.

(155) Das Ausmaß, in dem die Preiserhöhungen in den Verhandlungen mit den Kunden durchgesetzt werden konnten, hing von dem jeweiligen Kunden und Produkt ab.[232] Die nachstehenden bei Crompton Europe gefundenen Notizen bestätigen, dass die Preiserhöhung im Mai/Juni Bestand hatte und zumindest in den Verhandlungen betreffend bestimmte Produkte und Kunden erfolgreich durchgesetzt wurde:

a) eine von einem Beschäftigten von Crompton/Uniroyal verfasste Notiz eines Gespräches mit […] von Bayer vom 4. Mai 2001 berichtet, dass die Preiserhöhung von Bayer gegenüber Goodyear „*bei 6PPD + Q* [TMQ]+ *DCBS Bestand hat*“, jedoch nicht bei anderen Produkten;[233]

b) eine Notiz von Herrn […] (Crompton Europe) vom 31. Mai 2001 berichtet in Bezug auf einen Kunden, dass „*die Preiserhöhung für Thiazol Bestand hat*“; anschließend folgt die Frage, „*Wie steht es mit den Erhöhungen von Bayer– sind sie mit unseren und denen von Flexsys vereinbar? Ja, auf Grundlage einer Ankündigung*“;[234]

---

223 Akte S. 9965.
224 Akte S. 9965; 10112.
225 Akte S. 3198.
226 Akte S. 9874.
227 Akte S. 9872.
228 Akte S. 9869.
229 Akte S. 9861.
230 Akte S. 9857-9858.
231 Akte S. 9856.
232 Beispiele für Durchsetzungsprobleme bei bestimmten Kunden sind in der Akte auf den Seiten 10749-10752.
233 Akte S. 9876.
234 Akte S. 9869; 10823, 10797.

c) eine bei Crompton Europe gefundene undatierte handschriftliche Notiz lautet: „*[…] – Bayer hält Wort*“ und „*Wir hielten den Preis gegenüber Flexzone*“;[235]

d) eine handschriftliche Notiz von Crompton/Uniroyal vom 27. Juni 2001 betreffend ein Gespräch mit Herrn […] (Bayer) berichtet in Bezug auf Acrochem, dass „*die Aussetzung der Preiserhöhung von Bayer nicht gebilligt wird.*“[236]

(156) Andererseits erhielt Crompton/Uniroyal keine Unterstützung für seine Preiserhöhung betreffend Naugard Q (ein TMQ), was aus einer Notiz vom 11. Juni 2001 hervorgeht.[237] Als Folge zog Crompton/Uniroyal die zuvor angekündigte Preiserhöhung für dieses Produkt zurück und informierte seine Kunden entsprechend am 12. Juni 2001.[238]

(157) Einige Kunden reagierten negativ auf die Preiserhöhung. […] weigerte sich, erhöhte Preise zu zahlen, und beschwerte sich über ein Kartell bestehend aus Uniroyal/Flexsys/Bayer; Crompton/Uniroyal beschloss jedoch, die Vereinbarung einzuhalten und das Risiko einzugehen, dadurch Marktanteile zu verlieren.[239] Auch stellte […] die Rechtfertigung der Preiserhöhung in Frage, da die Rohstoffkosten offenbar zurückgingen[240]; außerdem hatte es den Verdacht, dass ein Kartell zwischen den wichtigsten Herstellern bestand.[241] Später willigte […] jedoch ein, einen erhöhten Preis zu zahlen, jedoch nicht in der von Crompton/Uniroyal verlangten Höhe.[242]

(158) Ein interner Bericht von Crompton vom 26. Juni 2001 betreffend Mai 2001 bestätigt, dass Crompton die Preiserhöhung für die meisten Produkte ungeachtet der heftigen Kundenreaktionen aufrechterhielt.[243]

6.5.3. E*rgebnis und Folgekontakte*

(159) Kurz nach dem Wirksamwerden der Preiserhöhung am 1. Juli 2001 kam es am 16. Juli 2001 in Frankfurt am Main zu einer Zusammenkunft zwischen Herrn […] (Bayer), Herrn […] (Uniroyal) und Herrn […] (Crompton Europe). Während sich Bayer daran erinnert, dass die Gespräche den Misserfolg der Preiserhöhung zum Gegenstand hatten[244], kann sich Crompton daran erinnern, dass die Teilnehmer vereinbarten, die Verkaufsmengen bei Goodyear und Michelin zu begrenzen, und dass sie zu dem Ergebnis gelangten, dass die Erhöhung ein angemessener Erfolg war, obwohl Bayer diese bis September hinausgezögert hatte.[245]

(160) Im Juli führten Bayer und Crompton/Uniroyal den Austausch vertraulicher Informationen betreffend die Kundenforderungen nach Preissenkungen und die

---

235 Akte S. 9888.
236 Akte S. 9856.
237 Akte S. 10655.
238 Akte S. 10656-10657.
239 Akte S. 10658; 10662; 10664-10665; 10106.
240 Akte S. 10499 ; 10498 ; 10486.
241 Akte S. 9962, 10670-10671; 10823, 10798-10799.
242 Akte S. 10666, 10823,10798; 10821, 10750-10752.
243 Akte S. 9333; siehe auch S. 10114-10115; 10189.
244 Akte S. 10814, 02567.
245 Akte S. 10751-10753.

bestimmten Kunden berechneten Preise fort, wie aus den Notizen von Crompton/Uniroyal vom 24. Juli 2001[246], vom 25. Juli 2001[247] und vom 27. Juli 2001[248] hervorgeht, in denen die Gespräche mit Herrn […] von Bayer wiedergegeben werden. Einige dieser Kontakte dienten der Sondierung von Gerüchten, dass Bayer einem bestimmten Kunden niedrigere Preise als Crompton/Uniroyal anbot[249], und der Überprüfung, ob Bayer einem Kunden einen bestimmten Preis berechnen könnte. Letzteres wird z.B. in einem bei Crompton Europe gefundenen Vermerk vom 25. Juli 2001 bestätigt: „*Turk Pirelli verlangte von Bayer einen Preis von 3,30 EUR für 6PPD. […] unentschlossen, ob er darauf eingeht. Sagte ihm, dass unser Preis niedriger war, legte ihm jedoch nahe, kein Angebot zu machen. Er [[…]] wird mit […] reden.*“[250]

(161) Laut Crompton wurden die Kontakte zwischen Herrn […] (Uniroyal) und Vertretern von Flexsys im Spätsommer 2001 abrupt beendet, nachdem die Anrufe von Herrn […] nicht mehr beantwortet wurden.[251]

(162) Einige nachgewiesene Kontakte zwischen Crompton/Uniroyal und Bayer belegen, dass im August und September 2001 die Einhaltung der vereinbarten Preiserhöhung gewährleistet wurde, und dass sie zumindest einige Kunden betraf; dies geht aus den folgenden bei Crompton Europe gefundenen Notizen hervor:

a) eine handschriftliche Notiz vom 9. August 2001 zu einem Gespräch mit Herrn […] (Bayer) lautet:[252]

> *„Bayer wird eine niedrigere Preiserhöhung anbieten, seinen Marktanteil jedoch auf das im Februar Vereinbarte beschränken.“*

b) eine handschriftliche Notiz vom 27. September 2001 über ein Telefongespräch der Herren […] und […] (Crompton Europe) mit Herrn […] (Bayer) lautet:[253]

> *„…Bayer sagte Michelin (Nordamerika), dass sie nicht mehr als im Vertrag/Plan vorgesehen liefern werden. […] [Michelin] ist verärgert.*
>
> *…*
> *- Titan*
> *MBS - Bayer bietet <u>Sonderpreis</u> an, da Regalzeit ausläuft.*
> *Erhöhte seine Preise am 1. Juli*
> *…*
> *Machte deutlich, dass sie nicht mehr als ihre Zuteilung für das erste Halbjahr hinnehmen werden - oder Bestellungen zu einem höheren Satz als die Zuteilung. <u>Erhielt hierzu einen frechen Brief von […]</u>. …“*

(163) Die Preiserhöhungsfront schien dennoch im Herbst 2001 zu bröckeln. Sie erbrachte

---

246 Akte S. 9855.
247 Akte S. 9853.
248 Akte S. 9852.
249 Akte S. 10823, 10798-10799.
250 Akte S. 9853, 10823, 10798.
251 Akte S. 10821, 10733-10734.
252 Akte S. 9849, 10821, 10739-10740.
253 Akte S. 4614-4615; 10821, 10740-10743; 2463-2464.

schließlich nicht mehr das erwünschte Ergebnis, denn die Teilnehmer mussten den Verlust von Marktanteilen und sinkende Preise hinnehmen. Die folgenden Beispiele in der Akte der Kommission veranschaulichen dieses Ergebnis:

a) eine handschriftliche Notiz vom 7. August 2001, der offenbar ein Gespräch zwischen Crompton/Uniroyal und Beschäftigten von Flexsys zugrunde liegt, berichtet von dem Verlust von Marktanteilen für Flexsys aufgrund der Preiserhöhung;[254]

b) der in einer Budget-Sitzung im September 2002 präsentierte Marktüberblick von Bayer zeigt, dass *„eine falsch orchestrierte Preiserhöhung im dritten Quartal 01 zu scharfen Preissenkungen Anfang 2002 führte*“;[255]

c) Crompton/Uniroyal teilte […] im Oktober 2001 mit, dass das Unternehmen bei Kautschukchemikalien zu den Preisen vom 2. Januar 2001 zurückkehren werde.[256] Im Dezember dieses Jahres wird in einer internen E-Mail in Bezug auf die Preiserhöhungen der Jahre 2000 und 2001 vermerkt: „*Die zweite Erhöhung brachte das Fass zum Überlaufen. Wir waren seither mit Schadensbegrenzung beschäftigt …*“.[257]

(164) Auf der Grundlage dieser Feststellung von Crompton wurde das Ergebnis der Preiserhöhung am 17. Oktober 2001 zwischen Flexsys und Uniroyal weiter erörtert, als Herr […] (Flexsys) und Herrn […] (Uniroyal) auch über die anstehenden weltweiten Preisverhandlungen mit den Reifenherstellern sprachen, um auszuloten, ob der Preis aufrechterhalten werden könnte.[258]

7. BETEILIGUNG KLEINERER MARKTTEILNEHMER

(165) Die spanische General Química und die beiden slowakischen Hersteller […] und […] sind mit Marktanteilen zwischen 1 % und 5 % kleinere Anbieter auf dem weltweiten Markt für Kautschukchemikalien. Sie stellen nicht die gesamte Palette an Kautschukchemikalien her, sondern beschränken sich auf die Produktion von Primärbeschleunigern und Antioxidantien. Trotz ihrer geringen Marktanteile ist es diesen drei Wettbewerbern gelungen, wegen ihrer relativ hohen Anteile in bestimmten Gebieten und bei bestimmten Kunden Druck auf die Marktpreise auszuüben und Marktanteile zu Lasten der großen Wettbewerber hinzuzugewinnen. Dies erklärt das Interesse der anderen Hersteller an einer Beteiligung an den Preisabstimmungen.[259]

7.1. General Química SA

(166) Im Antrag auf die Anwendung der Kronzeugenregelung hat General Química bestätigt, zunächst von Flexsys in einer Zusammenkunft am Sitz von GQ in Spanien im Oktober 1999 und später in einer Zusammenkunft mit Flexsys und Bayer am 28. Oktober 1999 in Brüssel darüber informiert worden zu sein, dass vereinbart worden

254 Akte S. 9910, 10876, 10901.
255 Akte S. 10272; 3348-3349.
256 Akte S. 9912-9917.
257 Akte S. 9945, 10278.
258 Akte S. 10821, 10752-10753.
259 Akte S. 2456.

war, den Preis für Primärbeschleuniger mit Wirkung zum Januar 2000 anzuheben (Randnummer (107)).[260]

(167) Die Beteiligung von GQ an dieser Preiserhöhung wurde der Kommission bereits von Flexsys in der Erklärung vom 10. Juli 2002 offengelegt, laut der GQ Flexsys Ende 1999 oder Anfang 2000 in Telefonaten zwischen Herrn […] (Flexsys) und Vertretern von GQ mitgeteilt hatte, dass GQ bei Preiserhöhung ab 1. Januar 2000 mitziehen werde.[261] GQ hat diesbezüglich jedoch angemerkt, dass Herr […] (Flexsys) GQ zwar in einer Zusammenkunft Anfang Oktober 1999 am Sitz von GQ in Bilbao über die bevorstehende Preiserhöhung um 9 % für Beschleuniger und um 10 % für Antioxidantien informiert habe;[262] GQ habe sich jedoch an die Vereinbarung gehalten, die in der Zusammenkunft am 28. Oktober 1999 zwischen Flexsys (Herr […]), GQ (Herr […] und Herr […]) und Bayer (Herr […]) getroffen wurde.[263] In dieser Zusammenkunft haben Flexsys und Bayer GQ über ihre Absicht einer Erhöhung des Preises für Primärbeschleuniger (Sulfonamide und Thiazole) gemäß einer zwischen ihnen getroffenen Vereinbarung informiert; ein Hinweis auf eine Beteiligung von Crompton erfolgte dabei nicht. Die Preise für Antioxidantien und Carbamate wurden nicht mehr erörtert; Gespräche über die Überwachung der Einhaltung der Vereinbarung oder den Zeitpunkt und die Art ihrer Umsetzung haben ebenfalls nicht stattgefunden: *„General Química hatte allgemein den Eindruck, dass eine Preiserhöhung am 1. Januar 2000 angestrebt wurde, hat jedoch keine Preisankündigung koordiniert und auch keine Bedingungen für die Umsetzung der Preiserhöhung vereinbart. Auch Bayer und Flexsys haben sich nicht bemüht, dies zu tun.“*[264]

(168) General Química hat zwar vorgebracht, nicht versucht zu haben, die von seinen Wettbewerbern vorgeschlagene Preiserhöhung um 9 % umzusetzen, da es u. a. deren Ausmaß als übertrieben ansah;[265] allerdings ist unstrittig, dass das Unternehmen bei der Festsetzung seiner eigenen Preise die von seinen Wettbewerbern empfangenen Informationen berücksichtigte. Tatsächlich hat GQ die Preise zum 1. Januar 2000 erhöht (wenn auch in geringerem Umfang als die vorgeschlagenen 9 %):

a) General Química gab am 30. November 1999 Anweisung an die Vertriebshändler von GQ, die Preise für Sulfonamide und Thiazole ab 1. Januar 2000 zu erhöhen;[266]

b) GQ verhandelte mit Goodyear und Michelin zwischen Oktober und Dezember 1999 über Preiserhöhungen für Kautschukchemikalien für das Jahr 2000;[267]

c) Ende Januar 2000 versuchte GQ, in Verhandlungen mit einem Vertriebshändler eine Preiserhöhung um 9 % für Thiazole und Sulfonamide rückwirkend ab

---

260 Akte S. 9268.
261 Akte S. 10876, 10895.
262 Akte S. 9268.
263 Akte S. 9269-9270.
264 Akte S. 9270-9271.
265 Akte S. 9272.
266 Akte S. 4008-4009; 1978.
267 Akte S. 10292-10293 ; 10294-10295 ; 3680-3681, 10296, 3683.

1. Januar 2000 durchzusetzen, musste sich jedoch angesichts des Wettbewerbsdrucks mit einer niedrigeren Erhöhung zufrieden geben.[268]

7.2. Sonstige Unternehmen

(169) Eine Reihe von Anzeichen sprechen dafür, dass […] und […] an mindestens einigen der geheimen Absprachen mit den anderen Herstellern von Kautschukchemikalien Mitte der 1990er Jahre sowie im Zeitraum 1998-2001 beteiligt gewesen sein könnten.[269] Im Hinblick auf die von […] und […] in ihren Erwiderungen auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und in der mündlichen Anhörung vorgebrachten Punkte sowie angesichts der diesbezüglichen entlastenden Belege in der Akte der Kommission[270] ist die Kommission jedoch zu dem Ergebnis gelangt, dass sie keine hinreichenden Beweismittel besitzt, die es rechtfertigen würden, eine Entscheidung an […] (sowie an die Muttergesellschaft […] und die […]-Vertriebsgesellschaft […]) und an […] zu richten. Die Verfahren gegen diese beiden Unternehmen werden daher eingestellt.

---

268 Akte S. 3548-3556.

269 Akte S. 2459, 2569, 10041-10043, 10788, 10096, 36-38, 2449, 10895-10899, 9889, 9969.

270 Akte S. 10161-10162, 10606, 10792, 10053, 9845, 10792, 10797, 10171, 10169-10170, 2464-2465, 10171-10174.

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

8. DER EG-VERTRAG UND DAS EWR-ABKOMMEN

(170) Die in Teil D beschriebenen Absprachen betrafen fast das gesamte Gebiet des EWR, in dem Nachfrage nach Kautschukchemikalien bestand, da die Mitglieder des Kartells ihre Produkte in beinahe sämtlichen Mitgliedstaaten sowie in den EFTA-Staaten vertrieben haben, die das EWR-Abkommen unterzeichnet haben (Norwegen, Island und Liechtenstein).

(171) Das EWR-Abkommen, das analoge Wettbewerbsbestimmungen zum EG-Vertrag enthält, trat am 1. Januar 1994 in Kraft. Für den Beginn der in Teil D dieser Entscheidung beschriebenen Zuwiderhandlung ist der 1. November 1996 anzusetzen. Somit sind die entsprechenden EWR-Vorschriften, d.h. im Wesentlichen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen, auf die beanstandeten Vereinbarungen anzuwenden.

(172) Insoweit die Absprachen den Wettbewerb auf dem Gemeinsamen Markt und den Handel zwischen Mitgliedstaaten berührten, ist Artikel 81 EG-Vertrag anwendbar. Die Tätigkeit des Kartells in den EFTA-Staaten die ebenfalls dem EWR angehören, und die Auswirkungen dieser Tätigkeit auf den Handel zwischen der Gemeinschaft und den Vertragsparteien des EWR oder zwischen Vertragsparteien innerhalb des EWR fallen unter Artikel 53 EWR-Abkommen.

9. ZUSTÄNDIGKEIT

(173) Gemäß Artikel 56 EWR-Abkommen ist die Kommission in diesem Fall das für die Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen zuständige Organ, da das Kartell spürbare Wirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten hatte.

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

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

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

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

10.2. Art der Zuwiderhandlung

10.2.1. Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen

(176) Gemäß Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen sind *Vereinbarungen*, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und *aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen* untersagt, sofern die Voraussetzungen zur Anwendung seiner Bestimmungen erfüllt sind.[271]

(177) Eine *Vereinbarung* liegt vor, wenn die Beteiligten einen gemeinsamen Plan verfolgen, der ihr jeweiliges geschäftliches Vorgehen einschränkt oder einzuschränken geeignet ist, indem er die großen Züge ihres gemeinsamen Vorgehens oder ihr Absehen von einem Vorgehen festlegt. Dies muss nicht in schriftlicher Form geschehen; Formerfordernisse bestehen nicht, und es müssen keine vertraglichen Sanktionen oder Durchsetzungsmaßnahmen vorgesehen sein. Das Vorliegen einer Vereinbarung kann ausdrücklich gegeben oder aus dem Verhalten der Beteiligten ersichtlich sein, da eine Verhaltensweise Nachweis für das Vorliegen einer Vereinbarung sein kann. Ferner ist für das Vorliegen einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag nicht erforderlich, dass die Beteiligten zuvor einen umfassenden gemeinsamen Plan vereinbart haben. Das Konzept einer *Vereinbarung* nach Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag ist auch auf unvollständige Absprachen und teilweise bzw. bedingte Vereinbarungen im Verhandlungsprozess anwendbar, die zur endgültigen Vereinbarung führen.

(178) Wenn z.B. ein Unternehmen an Zusammenkünften teilnimmt, in denen ein bestimmtes Marktverhalten vereinbart wird, kann es für eine Zuwiderhandlung verantwortlich werden, selbst wenn sein eigenes Marktverhalten nicht dem vereinbarten Vorgehen entspricht.[272] Nach geltender Rechtsprechung ist *„die Tatsache, dass sich ein Unternehmen den Ergebnissen von Sitzungen mit offensichtlich wettbewerbsfeindlichem Gegenstand nicht beugt, nicht geeignet, es von seiner vollen Verantwortlichkeit für seine Teilnahme am Kartell zu entlasten, wenn es sich nicht offen vom Inhalt der Sitzungen distanziert hat.*“[273] Eine solche Distanzierung könnte z.B. die Form einer Ankündigung des Unternehmens annehmen, dass es nicht mehr an den Zusammenkünften teilnehmen und deshalb nicht mehr dazu eingeladen werden möchte.

(179) Eine Vereinbarung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag erfordert nicht das gleiche Maß an Gewissheit, das für die Durchsetzung eines zivilrechtlichen Geschäftsvertrages erforderlich ist. Darüber hinaus kann der Begriff „Vereinbarung“ im Falle einer komplexen Zuwiderhandlung von langer Dauer zu Recht nicht nur auf

---

271 Die Rechtsprechung des Gerichtshofs und des Gerichts erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften zur Auslegung von Artikel 81 EG-Vertrag gilt gleichermaßen für Artikel 53 EWR-Abkommen; siehe Randnummern 4 und 15 sowie Artikel 6 EWR-Abkommen, Artikel 3 Absatz 2 des Abkommens über eine EWR-Überwachungsbehörde und einen EWR-Gerichtshof. Im Folgenden wird deshalb lediglich auf Artikel 81 Bezug genommen und davon ausgegangen, dass die gleichen Erwägungen für Artikel 53 EWR-Abkommen gelten.

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

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

den Gesamtplan oder die ausdrücklich vereinbarten Konditionen angewendet werden, sondern auch auf die Umsetzung dessen, was auf der Grundlage der gleichen Mechanismen in Verfolgung des gleichen gemeinsamen Ziels mit den Maßnahmen zur Erleichterung der Durchführung der Preisinitiativen vereinbart wurde.[274] Wie der Gerichtshof in Bestätigung des Urteils des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache C-49/92P *Kommission/Anic Partecipazioni SpA*[275] ausgeführt hat, ergibt sich aus den Bestimmungen von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag ausdrücklich, dass die Vereinbarung nicht nur in einer gesonderten Handlung, sondern auch aus einer Reihe von Handlungen oder einer fortgesetzten Verhaltensweise bestehen kann.

(180) Artikel 81 EG-Vertrag unterscheidet zwar zwischen den Begriffen „*aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen*" und „Beschlüsse von Unternehmensvereinbarungen", bezweckt jedoch damit die Erfassung einer Form der Abstimmung zwischen Unternehmen, die zwar noch nicht bis zum Abschluss eines Vertrages im eigentlichen Sinne gediehen ist, aber trotzdem bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten lässt.[276] Somit kann ein Verhalten als *abgestimmte Verhaltensweise* unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fallen, selbst wenn die Parteien nicht ausdrücklich einen gemeinsamen Plan verfolgen, der ihr Marktverhalten festlegt, sondern bewusst Absprachen treffen oder einhalten, die die Abstimmung ihres Geschäftsverhaltens erleichtern.

(181) Die Kriterien der Abstimmung und der Zusammenarbeit, auf die in der Rechtsprechung des Gerichtshofes abgestellt wird, verlangen nicht die Ausarbeitung eines eigentlichen „Plans", sie sind vielmehr im Sinne des Grundgedankens der Wettbewerbsvorschriften des EG-Vertrages zu verstehen, wonach jedes Unternehmen selbständig zu bestimmen hat, welche Politik es auf dem Gemeinsamen Markt zu betreiben gedenkt. Dieses Postulat der Selbständigkeit beseitigt zwar nicht das Recht der Unternehmen, sich dem festgestellten oder erwarteten Verhalten ihrer Mitbewerber mit wachem Sinn anzupassen, steht jedoch streng jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Unternehmen entgegen, die bezweckt oder bewirkt, entweder das Marktverhalten eines gegenwärtigen oder potenziellen Mitbewerbers zu beeinflussen oder diesen Mitbewerber über das Marktverhalten ins Bild zu setzen, das zu zeigen man entschlossen ist oder in Erwägung zieht.[277]

(182) Außerdem ist gemäß der ständigen Rechtsprechung der Austausch von Informationen zwischen Unternehmen in Verfolgung eines Kartells gemäß Artikel 81 Absatz 1EG-Vertrag, der sich nicht nur auf die bereits ausgeführten Lieferungen bezieht, sondern auch eine beständige Kontrolle der laufenden Lieferungen ermöglichen soll, um eine angemessene Wirksamkeit der Vereinbarung sicherzustellen, eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise im Sinne dieses Artikels.[278]

---

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

275 Slg. 1999, S. I - 4125, Randnummer 81.

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

277 Verbundene Rechtssachen. 40-48/73, usw. *Suiker Unie und andere/Kommission* , Slg. 1975, S. 1663, Randnummern 173/174.

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

(183) Der Begriff der aufeinander abgestimmten Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag setzt nicht nur die Abstimmung zwischen Unternehmen, sondern auch ein sich aus dieser Abstimmung ergebendes Marktverhalten voraus, das damit in einem ursächlichen Zusammenhang steht. Vorbehaltlich eines Beweises für das Gegenteil darf davon ausgegangen werden, dass die an einer solchen Abstimmung beteiligten Unternehmen, die auf dem Markt tätig bleiben, bei der Festlegung ihres eigenen Marktverhaltens die mit ihren Wettbewerbern ausgetauschten Informationen berücksichtigen; dies gilt um so mehr, wenn die Abstimmung während eines langen Zeitraums regelmäßig stattfindet. Eine solche aufeinander abgestimmte Verhaltensweise fällt unter Artikel 81 Absatz 1EG-Vertrag, selbst wenn auf dem Markt keine wettbewerbswidrigen Wirkungen eintreten.[279]

10.2.2. Grundsätze für eine einzige und fortgesetzte Zuwiderhandlung

(184) Ein komplexes Kartell kann als einzige und fortgesetzte Zuwiderhandlung für die Dauer seines Bestehens angesehen werden. Die Vereinbarung kann von Zeit zu Zeit durchaus verändert werden, und ihre Mechanismen können angepasst oder gestärkt werden, um neuen Entwicklungen Rechnung zu tragen. Die Gültigkeit dieser Annahme wird nicht durch die Möglichkeit beeinträchtigt, dass eines oder mehrere Elemente einer Reihe von Handlungen oder eines fortlaufenden Verhaltens für sich genommen einen Verstoß gegen Artikel 81 EG-Vertrag darstellen könnten. Wie der Gerichtshof in seinem Urteil in *Kommission/Anic Partecipazioni* festgestellt hat, ergeben sich die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag notwendig aus der Zusammenarbeit mehrerer Unternehmen, die Mittäter der Zuwiderhandlung sind, deren Teilnahme jedoch unterschiedliche Formen gemäß den Gegebenheiten des betreffenden Marktes und der Stellung jedes einzelnen Unternehmens auf diesem Markt, der verfolgten Ziele und der gewählten oder in Aussicht genommenen Durchsetzungsmittel annehmen kann. Hieraus folgt, dass ein Verstoß gegen diesen Artikel nicht nur aus einer einzelnen Handlung, sondern auch aus einer Reihe von Handlungen oder einem fortlaufenden Verhalten entstehen kann.[280]

(185) Wenngleich ein Kartell ein gemeinsames Unternehmen dargestellt, können doch alle Beteiligten der betreffenden Vereinbarung ihre jeweils eigene besondere Funktion haben. Einige Teilnehmer können eine beherrschendere Rolle spielen als andere. Es kann zu internen Konflikten und Rivalitäten oder sogar zu einem Hintergehen kommen, was jedoch nichts daran ändert, dass eine Vereinbarung und/oder eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag gegeben ist, wenn fortgesetzt ein einziges, gemeinsames Ziel verfolgt wird.

(186) Die Tatsache, dass jedes Mitglied eines Kartells die Rolle spielen kann, die seinen eigenen besonderen Umständen angemessen ist, ändert nichts an der Verantwortung des Mitglieds für die Zuwiderhandlung insgesamt einschließlich der von anderen Mitgliedern des Kartells mit dem gleichen wettbewerbswidrigen Zweck oder der gleichen Wirkung begangenen Handlungen. Ein Unternehmen, das sich an einem gemeinsamen rechtswidrigen Unternehmen durch Handlungen beteiligt, welche zur

---

279 Rechtssache C-199/92 *P Hüls/Kommission*, Slg. 1999, S. I-4287, Randnummern 158-166.

280 Rechtssache C-49/92 *Kommission/Anic Partecipazioni,* Slg. 1999, I - 4125, Randnummern 78-81, 83-85 und 203.

Verwirklichung der gemeinsamen Zielsetzung beitragen, ist – so langes es dem gemeinsamen Plan folgt – hinsichtlich der betreffenden Zuwiderhandlung in gleichem Maße für die Handlungen der übrigen Teilnehmer verantwortlich. Dies ist insbesondere der Fall, wenn das betreffende Unternehmen nachweislich von dem rechtswidrigen Verhalten der übrigen Teilnehmer wusste oder das rechtswidrige Verhalten vernünftigerweise hätte vorhersehen oder wissen können und bereit war, das damit verbundene Risiko auf sich zu nehmen.[281] Diesbezüglich haben die Gerichte regelmäßig ausgeführt, dass *„ein Unternehmen auch dann, wenn feststeht, dass es nur an einem oder mehreren Bestandteilen des Kartells unmittelbar mitgewirkt hat, für ein Gesamtkartell zur Verantwortung gezogen werden kann, sofern es wusste oder zwangsläufig wissen musste, dass die Absprache, an der es sich beteiligte, Teil eines Gesamtplanes war und dass sich dieser Gesamtplan auf sämtliche Bestandteile des Kartells erstreckte.“*[282]

10.2.3. Anwendung auf das Verhalten von Flexsys, Bayer und Crompton/Uniroyal

10.2.3.1. Vereinbarung und/oder aufeinander abgestimmte Verhaltensweise

(187) Die in Teil D dieser Entscheidung beschriebenen Sachverhalte zeigen, dass Flexsys, Bayer und Uniroyal (Crompton/Uniroyal seit 21. August 1996) wie folgt an wettbewerbsschädigenden Verhaltensweisen beteiligt waren:

a) Vereinbarung von Preiserhöhungen für bestimmte Kautschukchemikalien im EWR und weltweit bei verschiedenen Gelegenheiten im Zeitraum 1996-2001 (Randnummern (68)-(74),(98),(105)-(111),(121)-(124) und (143)-(149);

b) Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhungen durch aufeinander folgende Ankündigungen bei den Kunden und/oder Mitteilungen an die Öffentlichkeit, deren zeitliche und sachliche Abfolge und Form zuvor zwischen den Wettbewerbern vereinbart worden war (Randnummern (75)-(76),(112)-(114),(125)-(127),(150)-(152);

c) Teilnahme an Zusammenkünften und Gesprächen über die Durchführung und Befolgung der erzielten Vereinbarungen (Randnummern (77)-(78),(86)-(89),(115)-(119),(128)-(133),(135),(139)-(142),(152)-(154),(159)-(162));

d) anderweitiger Austausch von Informationen über Preise, Lieferkapazitäten und Umsätze mit bestimmten Kautschukchemikalien im EWR und in sonstigen Regionen (Randnummern (81),(82)-(84),(88),(91)-(93),(101));

e) Beteiligung an sonstigen wettbewerbswidrigen Kontakten, bei denen Marktstrategien verglichen und ein mögliches künftiges Marktverhalten erwogen wurde (Randnummern (83)-(97),(88)-(89) und (103)).

---

281 Siehe *Kommission/AnicKommission/Anic Partecipazioni*, Randnummer 83.

282 Rechtssachen T-295/94, T-304/94, T-310/94, T-311/94, T-334/94, T-348/94, *Buchmann/Kommission, Europa Carton/Kommission*, *Gruber + Weber/Kommission, Kartonfabriek de Eendracht/Kommission*, *Sarrió/Kommission* und *Enso Española/Kommission,* Randnummern 121, 76, 140, 237, 169 bzw. 223; siehe auch Rechtssache T-9/99, *HFB Holding und Isoplus Fernwärmetechnik/Kommission,* Randnummer 231.

(188) Die Adressaten bestreiten ihre Beteiligung an einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag nicht. Es ist unstrittig, dass die ausdrücklichen Vereinbarungen über Preiserhöhungen zwischen Flexsys, Bayer und Crompton im Zeitraum 1998 bis 2001 (Randnummern (98) bis (164)) alle Merkmale einer umfassenden „Vereinbarung“ im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag aufwiesen. Die betroffenen Unternehmen haben eindeutig zum Ausdruck gebracht, dass sie eine gemeinsame Vereinbarung über ein bestimmtes Verhalten auf dem Markt mit einem gemeinsamen Ziel anstreben und/oder erreicht haben, und dass sie anschließend die Einhaltung dieser Vereinbarungen kontrolliert haben. Die Umsetzung der Vereinbarungen durch aufeinander folgende Ankündigungen und/oder Mitteilungen an die Kunden sowie die späteren Gespräche und Zusammenkünfte, bei denen die Einhaltung der Vereinbarungen durch den Austausch von Informationen zu Verhandlungen mit den Kunden, zu den geschlossenen Verträgen und zu den Auswirkungen der Preiserhöhungen überwacht wurde, sind Teil eines einzigen rechtswidrigen Gesamtplans. Der Begriff der Vereinbarung setzt allerdings nicht voraus, dass die betreffenden Vereinbarungen durchgeführt werden oder Wirkungen auf dem Markt zeitigen. Die Tatsache, dass die zwischen den Wettbewerbern mit Wirkung zum 1. Oktober 1998 vereinbarte Preiserhöhung noch vor der Ankündigung bei den Kunden zurückgenommen wurde (Randnummern (98) bis (99)), wirkt sich in keiner Weise auf die Feststellung aus, dass eine Vereinbarung mit dem Ziel in einer Einschränkung des Wettbewerbs bestand.

(189) Hinsichtlich des Zeitraums vor 1998 wird der Charakter der geheimen Absprache der weltweiten Preiserhöhung für alle Kautschukchemikalien im Jahre 1996 von Flexsys und Crompton/Uniroyal nicht bestritten. Die entsprechende geheime Absprache kann aus juristischer Sicht insoweit berechtigterweise als Vereinbarung bezeichnet werden, als sich die betroffenen Unternehmen darauf verständigt haben, sich auf dem Markt in besonderer Weise und mit einem gemeinsamen Ziel zu verhalten und anschließend Maßnahmen zur Umsetzung der Preiserhöhung auf dem Markt getroffen haben (Randnummern (75) und (76)). Selbst wenn keine Vereinbarung im engeren Sinne geschlossen worden sein sollte, würde dieses Verhalten als abgestimmtes Verhalten eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag bedeuten, da den Kontakten zwischen Wettbewerbern eindeutig ein bestimmtes Marktverhalten der Parteien dahingehend folgte, dass den Kunden die Preiserhöhungen mitgeteilt oder sonstige Umsetzungsmaßnahmen durchgeführt wurden (Randnummern (75) und (76)). Bayer ist der einzige Adressat, der diese Sachverhalte sowie die rechtliche Bewertung dieser Sachverhalte als Vereinbarungen und/oder abgestimmtes Verhalten unter Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag bestritten hat. Die Argumente von Bayer werden in den Randnummern (195) bis (201) gesondert erörtert.

(190) Gewisse Sachverhalte der rechtswidrigen Vereinbarungen wie der Austausch vertraulicher Informationen und die Schritte im Verhandlungsprozess, die zu umfassenden Vereinbarungen führten, könnten berechtigterweise als abgestimmte Verhaltensweisen beschrieben werden, welche die Abstimmung des Marktverhaltens der Parteien erleichterten. Dies gilt insbesondere für die Kontakte zwischen Bayer, Crompton/Uniroyal und Flexsys Ende 1996 sowie im Jahre 1997, als vertrauliche Informationen ausgetauscht und die Absichten der Wettbewerber hinsichtlich der Preisbildung sowie der Absatz- und/oder Produktionsstrategien offengelegt wurden (Randnummern (81) bis (96)). Dieser Austausch von Informationen zu Marktanteilen, Preisen und Kunden zwischen den Wettbewerbern ermöglichte den betreffenden

Herstellern, diese Informationen bei ihrem eigenen Verhalten auf dem Markt zu berücksichtigen. Entsprechendes gilt für Vergleiche der Strategien und für Diskussionen zu möglichen künftigen Aktionen auf dem Markt, welche die Parteien in die Lage versetzten, Einfluss auf das Verhalten ihrer Wettbewerber zu nehmen und ihr eigenes Verhalten den Strategien der Wettbewerber anzupassen. Diese Gespräche zwischen den Herstellern verbesserten die Vorhersehbarkeit und verringerten die Unsicherheit hinsichtlich des Marktverhaltens der Wettbewerber.

(191) Insoweit als die Beschreibung eines bestimmten Verhaltens als abgestimmte Verhaltensweise ein anschließendes Verhalten auf dem Markt nach dem Austausch von Informationen voraussetzt, kann angenommen werden, dass die an diesen Abstimmungen beteiligten und auf dem Markt weiterhin aktiven Unternehmen die mit den Wettbewerbern ausgetauschten Informationen für ihr eigenes Verhalten auf dem Markt berücksichtigt haben. (Zum Rechtsgrundsatz siehe Randnummer (183)). Im Falle von Crompton/Uniroyal braucht sich die Kommission jedoch nicht ausschließlich auf diese Annahme zu stützen, da die Akte der Kommission Beispiele enthält, aus denen hervorgeht, dass diese Kontakte Einfluss auf die konkreten Preise und Kontingente hatten, die es seinen Kunden angeboten hat. Als Beispiel hierfür lassen sich die fiktiven Äußerungen von Crompton/Uniroyal gegenüber seinen Kunden zu den Lieferkapazitäten und die künstlichen Preisforderungen anführen, mit denen Flexsys ein Ausgleich für seine verloren gegangenen Marktanteile verschafft werden sollte (Randnummern (85) und (91)).[283] So hat Crompton z.B. ausdrücklich eingeräumt, die von Flexsys im Jahr 1997 erhaltenen Informationen bei der Festlegung seiner eigenen Preisstrategie gegenüber einem bestimmten Kunden genutzt zu haben.[284]

(192) Diesbezüglich kann Crompton nicht ernsthaft bestreiten, dass das Verhalten von Crompton während der vorgeblichen Ruhephase im Jahre 1997 eine Zuwiderhandlung darstellte, obwohl die Kommission bereit war, in der Mitteilung der Beschwerdepunkte zu berücksichtigen, dass bestimmte Kontakte mit kleinen Marktteilnehmern[285] sowie der Kontakt zwischen den Mitarbeitern von Crompton und Flexsys am 2. September 2002 (Randnummern (356) bis (362)) keine Vereinbarungen oder abgestimmten Verhaltensweisen waren, die eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag darstellten. Die Kommission betont, dass die Belege und die Crompton belastenden Ergebnisse der von der Kommission durchgeführten Ermittlungen nicht gegenstandslos würden, nur weil die Kommission die Belege aufgrund von Unsicherheiten und Unbestimmtheiten sowie schlicht in Anbetracht der Tatsache, dass sich die Informationen auf einseitige Erklärungen eines Beteiligten gründen, nicht für hinreichend hielte, das Verhalten eines anderen Unternehmens als rechtswidrig einzustufen. Die Ausführlichkeit der Belege bezüglich der unbestritten von Crompton mit den Wettbewerbern von Crompton geführten Diskussionen über kundenbezogenes Preisverhalten Ende 1996 sowie im Jahre 1997 (siehe insbesondere Randnummern (82) bis (84) und (91)) ist den Darstellungen von Crompton hinsichtlich des GQ zur Last gelegten Verhaltens in diesem Zeitraum oder dem Verhalten von Flexsys nach

---

283 Konkrete Beispiele sind z.B. der mündlichen Erklärung von Crompton am 11. Mai 2004, S. 10821, sowie Abschrift S. 10726-10728, 10774-10775.

284 Mündliche Erklärung von Crompton vom 11. Mai 2004, S. 10821, sowie Abschrift S. 10774.

285 Crompton erwähnt z.B. einen Kontakt zwischen GQ und Bayer am 30. Januar 1997 betreffend eine Liefervereinbarung und verweist ferner auf die eigene einseitige Darstellung, dass GQ am 2. April 1997 erklärt habe, „ausgelastet“ und mit den damaligen Preisen nicht glücklich zu sein.

Gewährung eines bedingten Erlasses nicht vergleichbar. Zudem hat Crompton selbst eingeräumt, im September 1997 an einer Zusammenkunft mit Flexsys teilgenommen zu haben, in der mögliche Erhöhungen der Preise für TMQ erörtert wurden und erklärt wurde: „*Wenn wir anführen, werden sie mitziehen.*“ (Randnummer (94); siehe auch Randnummer (216)).

(193) Unabhängig davon, ob diese verschiedenen Verhaltenselemente einzeln als Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen einzustufen wären, muss die Kommission im Allgemeinen insbesondere bei einer komplexen Zuwiderhandlung von langer Dauer dieses Verhalten nicht ausschließlich der einen oder anderen Form des unrechtmäßigen Verhaltens zuordnen.[286] Die Konzepte „Vereinbarung“ und „abgestimmte Verhaltensweise“ gehen ineinander über und können sich – wie in diesem Fall – überschneiden. Das wettbewerbswidrige Verhalten kann von Zeit zu Zeit verändert werden, und seine Mechanismen können angepasst oder gestärkt werden, um neuen Entwicklungen Rechnung zu tragen. Es kann sich sogar als unmöglich erweisen, eine Unterscheidung zwischen den beiden Konzepten zu treffen, da eine Zuwiderhandlung gleichzeitig die Merkmale jeder Form des untersagten Verhaltens aufweisen kann, während für sich genommen einige ihrer Erscheinungsformen dem einen und nicht dem anderen Begriff zugeordnet werden könnten. Es widersinnig, in der Analyse eine fortgesetzte gemeinsame Unternehmung mit ein und demselben Gesamtziel, das in diesem Fall aus der Beschränkung des Wettbewerbs auf dem Markt für Kautschukchemikalien bestand, in verschiedene Einzelformen der Zuwiderhandlung zu unterteilen.

(194) Unter diesen Voraussetzungen können die verschiedenen Bestandteile des Verhaltens der Adressaten dieser Entscheidung als Bestandteile eines Gesamtplans zur Verfälschung der Preise und Regulierung des Marktes für Kautschukchemikalien angesehen werden. Die Kommission ist zu der Auffassung gelangt, dass dieser Komplex an Zuwiderhandlungen sämtliche Merkmale einer Vereinbarung und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen aufweist.

10.2.3.2. Das Verhalten von Bayer vor 1998

(195) Bayer besteht darauf, dass es vor März 1998 an keinerlei Zuwiderhandlung beteiligt war und verweist auf das Fehlen hinreichender Belege für das Bayer zur Last gelegte wettbewerbsschädigende Verhalten vor diesem Zeitpunkt. Die Kommission ist bereit, die Beschwerdepunkte hinsichtlich der Ereignisse der Jahre 1994 und 1995 zurückzunehmen. Die Argumentation von Bayer betreffend die Preiserhöhung vom Januar 1996 weist die Kommission jedoch zurück.

(196) Hinsichtlich der Qualität der Beweismittel im Allgemeinen erinnert die Kommission daran, dass die heimliche Ausübung eines Kartellverhaltens und entsprechend die heimliche Durchführung von Zusammenkünften und die Beschränkung von Unterlagen in Verbindung mit diesen Zusammenkünften auf das unbedingt erforderliche Mindestmaß völlig normal sei, da das Verbot von Kartellen und die

[286] Verbundene Rechtssachen T-305/94, T-306/94, T-307/94, T-313/94 bis T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 and T-335/94, *Limburgse Vinyl Maatschappij NV und andere/Kommission,* Slg. 1999, S. II-931, Randnummer 696 (Urteil „*PVC II*“).

möglichen Geldbußen, die gegen Unternehmen festgesetzt werden können, durchaus bekannt waren. Selbst wenn die Kommission Beweise findet, die ausdrücklich rechtswidrige Kontakte zwischen Wettbewerbern aufzeigen, so sind diese doch selten und unvollständig, so dass häufig bestimmte Einzelheiten durch Ableitungen rekonstruiert werden müssen.. Meistens sind wettbewerbswidrige Verhaltensweisen oder Vereinbarungen aus einer Reihe von Vorfällen und Indizien zu schließen, die gemeinsam und bei Fehlen einer sonstigen plausiblen Erklärung einen Beleg für eine Zuwiderhandlung gegen das Wettbewerbsrecht darstellen.[287]

(197) In der Praxis ist die Kommission häufig verpflichtet, das Bestehen einer Zuwiderhandlung unter Bedingungen nachzuweisen, die diesen Nachweis kaum begünstigen, weil nach den die Zuwiderhandlung darstellenden Vorfällen vielleicht schon mehrere Jahre vergangen sind.[288] Wenngleich die Kommission hinreichend genaue und konsistente Beweise für die feste Überzeugung anführen muss, dass die zur Last gelegte Zuwiderhandlung tatsächlich erfolgte, müssen nicht alle von der Kommission verwendeten Beweismittel diese Kriterien für alle Aspekte der Zuwiderhandlung erfüllen. Vielmehr ist hinreichend, wenn das von dem Organ verwendete Beweismittel insgesamt diese Anforderung erfüllt.[289] Selbst wenn Bayer des bestreitet oder nicht bestätigen kann und alternative Auslegungen bestimmter Beweismittel vorlegt, konnte Bayer doch nicht den Standpunkt der Kommission erschüttern, der sich auf die Gesamtheit der Belege und Indizien dafür stützt, dass Bayer auch an den Vereinbarungen und/oder abgestimmten Verhaltensweisen vor 1998 beteiligt war.

(198) Im Allgemeinen widersprechen die Darstellungen von Bayer gleich lautenden Erklärungen von Flexsys und Crompton, die unter Selbstanzeige das frühere Kartellverhalten in der Kautschukchemikalienindustrie sowie die geheimen Absprachen unter Beteiligung von Bayer in Verbindung mit der Preiserhöhung im Jahre 1996 eingeräumt haben (Randnummern (61)-(74)). Die Beteiligung von Bayer an den einzelnen Vorfällen in Verbindung mit dem Kartell steht entsprechend im Einklang mit der Gesamtstruktur des innerhalb des Clubs sowie durch zweiseitige Kontakte bestehenden Kartells in der von Flexsys und Crompton beschriebenen Form.

(199) Hinsichtlich der Preiserhöhung vom 1. Januar 1996 stellt die Kommission fest, dass Bayer und Flexsys unterschiedliche Auffassungen davon vertreten haben, ob eine Verständigung zwischen beiden Unternehmen über die Beteiligung von Bayer an der erwogenen Preiserhöhung erzielt wurde (Randnummern (69) und (70)). Nach ständiger Rechtsprechung obliegt es in Fällen, in denen – wie in diesem Fall – die Beteiligung an einer auf eine Beschränkung des Wettbewerbs ausgerichteten

---

287 Siehe Analyse des Gerichtshofs in der Rechtssache „*Zement*": verbundene Rechtssachen C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P und C-219/00 P, Aalborg u.a./ Kommission, Urteil vom 7. Januar 2004, Randnummern 55-57.

288 Wie vom Gericht erster Instanz in den verbundenen Rechtssachen T-67/00, T-68/00, T-71/00 und T-78/00- JFE Engineering Corp., früher NKK Corp. (T-67/00), Nippon Steel Corp. (T-68/00), JFE Steel Corp. (T-71/00) und Sumitomo Metal Industries Ltd (T-78/00)/Kommission , Slg. 2004, S. I-123, Randnummer 203, anerkannt.

289 Verbundene Rechtssachen C-238/99 P, C-244/99 P, C-245/99 P, C-247/99 P, C250/99 P bis C-252/99 P und C-254/99 P Limburgse Vinyl Maatschaapij u.a./Kommission, Slg. 2002, S. I-8375, Randnummern 513 bis 523; siehe auch Rechtssache T-67/00, T-68/00, T-71/00 und T-78/00, JFE u.a., . , Slg. 2004, S. 123, Randnummern 179 und 180.

Zusammenkunft nachgewiesen wurde, allerdings dem betreffenden Unternehmen, Beweise dafür vorzulegen, dass seine Beteiligung an dieser Zusammenkunft keine Beschränkung des Wettbewerbs zum Ziel hatte; dazu muss das Unternehmen nachweisen, dass es gegenüber seinen Wettbewerbern deutlich gemacht hat, dass seine Teilnahme an der Zusammenkunft auf einer anderen Grundhaltung beruhte als die Wettbewerber.[290] In diesem Fall hat Bayer eingestanden, an einer eindeutig wettbewerbsschädigenden Zusammenkunft teilgenommen zu haben, bei der Flexsys den Vorschlag einer Preiserhöhung mit genauen Preisvorgaben äußerte; allerdings behauptet Bayer, unzweifelhaft zu verstehen gegeben zu haben, dass Bayer mit der Preiserhöhung nicht einverstanden war und dass Bayer die Zusammenkunft für rechtswidrig hielt; Bayer hat jedoch keinen Beweis dafür vorgelegt, dass sich Bayer öffentlich von dieser Preiserhöhung distanziert hätte. Die folgenden Ereignisse und das eigene Verhalten von Bayer bestätigen eindeutig die Überzeugung der Kommission, dass sich Bayer nicht von der Preiserhöhung des Jahres 1996 distanziert und vielmehr die Vereinbarung befolgt hat. Es besteht z.B. kein Anhaltspunkt dafür, dass Bayer den anderen Parteien mitgeteilt hätte, dass Bayer sich an künftigen ähnlichen Zusammenkünften nicht mehr beteiligen werde. Im Gegenteil: Bayer hat die Kontakte mit Flexsys und Crompton/Uniroyal auch nach Ankündigung der Preiserhöhung nicht nur nicht eingestellt, sondern sich sogar bereitwillig an Diskussionen über Folge- und Umsetzungsmaßnahmen beteiligt, wobei kleinere Wettbewerber für das negative Ergebnis verantwortlich gemacht wurden (Randnummer (72), (86)-(87), (89)). Die Unterstützung dieser Preiserhöhung durch Bayer wurde auch im unternehmensinternen Schriftverkehr von Bayer bestätigt (Randnummer (71)); außerdem hat Bayer die Preiserhöhung schließlich auch in Verhandlungen mit den Kunden umgesetzt (Randnummer (76)).

(200) Entsprechend muss davon ausgegangen werden, dass Bayer die rechtswidrige Initiative von Flexsys hinsichtlich der Preiserhöhung des Jahres 1996 stillschweigend gebilligt hat, weil Bayer nicht deutlich gemacht hat, dass sich das Unternehmen vom Gegenstand dieser Initiative distanziert hat bzw. nicht die Behörden verständigt und somit die Fortdauer der Zuwiderhandlung gefördert und die Aufdeckung der Zuwiderhandlung erschwert hat.[291] Bayer hat sogar berichtet, dass dem Vertreter von Bayer die Rechtswidrigkeit der betreffenden Zusammenkunft sehr wohl bewusst war und dass er entsprechende Bedenken hatte; allerdings bestehen keine Anzeichen dafür, dass Bayer Anstrengungen unternommen hätte, diese Rechtswidrigkeit den Behörden mitzuteilen.

(201) Selbst wenn angenommen würde, dass zwischen Flexsys und Bayer keine Vereinbarung hinsichtlich der Preiserhöhung des Jahres 1996 erzielt wurde, würde das Verhalten von Bayer als abgestimmtes Verhalten bewertet, da dem Kontakt mit einem Wettbewerber eindeutig ein Verhalten von Bayer auf dem Markt (d.h. die Umsetzung einer Preiserhöhung) folgte.

(202) Hinsichtlich der Aktivitäten von Bayer während der vorgeblichen „Ruhephase“ Ende

---

290 Siehe genannte Rechtssache Zement, Randnummer 81. siehe auch Sache C-199/92 P, Hüls/Kommission, Slg. 1999, S. I-4287, Randnummer 155, und Sache C-49/92 P, Kommission/Anic, Slg. 1999, S. I-4125, Randnummer 96.

291 Siehe in diesem Sinne das Urteil vom 28. Juni 2005 in den verbundenen Rechtssachen C-189/02 P, C-202/02 P, C-205/02 P bis C-208/02 P und C-213/02 P, Dansk Rørindustri A/S u.a./Kommission („Vorisolierte Rohre“), Randnummer 143.

1996 sowie im Jahre 1997 genügt der Verweis auf die Erwägungen in den Randnummern (190) und (191), um zum Ergebnis zu gelangen, dass der Informationsaustausch von Bayer und die von Bayer geführten Diskussionen zur Preisgestaltung und zu sonstigen Marktstrategien mit den anderen Herstellern während dieses Zeitraums, insbesondere mit den in den Randnummern (81) und (89) genannten Herstellern, als abgestimmtes Verhalten gewertet werden kann.

(203) Trotzdem gelangt die Kommission ausgehend von den Erwägungen in Randnummer (193) zu dem Ergebnis, dass die verschiedenen Elemente des Verhaltens von Bayer gemeinsam eine Zuwiderhandlung darstellen, die eindeutig auf ein einziges und fortdauerndes Gesamtziel gerichtet ist, das in diesem Fall in der Beschränkung des Wettbewerbs auf dem Markt für Kautschukchemikalien bestand. Entsprechend können all diese Elemente als Teil eines Gesamtplans betrachtet werden, der auf eine Verzerrung der Preise und eine Regulierung des Marktes abzielte.

(204) Unter diesen Umständen ist die Kommission der Ansicht, dass das Verhalten von Bayer im Zeitraum vor 1998 alle Merkmale einer Vereinbarung und/oder eines abgestimmten Verhaltens im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen aufweist. Die Argumentation von Bayer, dass sein Verhalten vor 1998 keine Verletzung von Artikel 81 EG-Vertrag darstelle, wird damit zurückgewiesen.

10.2.3.3. Einzelne und andauernde Zuwiderhandlung

(205) Verschiedene Belege deuten auf Kartellverhalten unter den Herstellern von Kautschukchemikalien bereits Anfang der 1970er Jahre und in den 1980er Jahren hin; die Beweismittel sind jedoch so unbestimmt, dass die Kommission keine Fortdauer der Vereinbarungen für den Zeitraum vor 1996 nachweisen kann. Die Kommission verfügt über eindeutige Nachweise für eine praktisch ununterbrochene Folge geheimer Absprachen zwischen Flexsys, Bayer und Crompton/Uniroyal von 1996 bis Ende 2001. Crompton war seit dem 21. August 1996 (d.h. seit der Übernahme von Uniroyal) an den Vereinbarungen beteiligt, wobei Uniroyal als 100%ige Tochter von Crompton weiterhin seiner Geschäftstätigkeit nachging.

(206) In Teil D dieser Entscheidung wurde nachgewiesen, dass Flexsys, Bayer und Uniroyal (seit 1996 Crompton/Uniroyal) wiederholt verschiedene Preiserhöhungen abstimmten, die im Zeitraum 1996-2001 wirksam werden sollten. Diese Preiserhöhungen sind spätestens jeweils am 1. Januar 1996, am 1. Oktober 1998, am 1. Oktober 1999, am 1. Januar 2000, am 1. Juli 2000 und am 1. Juli 2001 wirksam geworden. Da die gemeinsame Ausarbeitung jeder Preiserhöhung in der Regel einige Monate vor ihrer Ankündigung und ihrem Inkrafttreten begann und deren Einhaltung auf Zusammenkünften und in Gesprächen in den darauf folgenden Monaten überwacht wurde, kam es fast laufend zu Kontakten zwischen den Wettbewerbern in Verbindung mit den Preiserhöhungen. Diese Folge von wettbewerbswidrigen Tätigkeiten zielte zweifellos darauf ab, den Wettbewerb zu beschränken und die Preise für Kautschukchemikalien über das Niveau zu bringen, das sich bei einem funktionierenden Wettbewerb ergeben hätte, ohne spürbare Änderungen bei den jeweiligen Marktanteilen zu bewirken.

(207) Der wesentliche Gegenstand der Zuwiderhandlung geht aus der Erklärung von Crompton hervor, dass „ein Kontakt zwischen Wettbewerbern mindestens seit Mitte

der 1990er Jahre jeweils vor, während und nach einer Erhöhung der Preise für Kautschukchemikalien bestanden hat oder dass zumindest versucht wurde, diesen Kontakt herzustellen."[292] Diese Preiserhöhungen wurden auf Jahresbasis vereinbart; nur für das Jahr 1997 schien wegen der gescheiterten Preiserhöhung des Jahres 1996 das Vertrauen seitens der Parteien zu fehlen. Die Preisfestsetzung war folglich zweifellos ein andauernder Prozess im Kautschukchemikalienkartell und nicht auf einzelne oder sporadische Vorfälle beschränkt.

(208) In ihren Erwiderungen auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und in den Vorbringen in der mündlichen Verhandlung haben Crompton und Bayer die Fortsetzung der Zuwiderhandlung aus dem Zeitraum 1996 bis Ende 1998 und in den Folgezeitraum bestritten. Crompton behauptet, das Kartellverhalten sei etwa ein Jahr von Ende 1996 bis Ende 1997/Anfang 1998 unterbrochen worden; dieser Zeitraum wurde in den früheren Vorbringen allerdings noch nicht genannt. Später hat das Unternehmen ein Wirtschaftsgutachten mit weiteren Informationen zur Preisgestaltung während der „Unterbrechung des wettbewerbswidrigen Verhaltens von 1996 bis 1998" vorgelegt. Bayer wiederum trägt vor, diese Unterbrechung habe über zwei Jahre von Anfang 1996 bis März 1998 bestanden; in diesem Zusammenhang verweist Bayer darauf, dass auch 1996 keine Vereinbarungen getroffen wurden, da die Preiserhöhung mit Wirkung zum 1. Januar 1996 bereits 1995 vereinbart wurde.

(209) Diese Argumente decken sich jedoch nicht mit der Sachlage in diesem Fall (siehe Randnummern (80) bis (96). In Bezug auf die Argumentation von Bayer hinsichtlich der Preiserhöhung im Januar 1996 genügt der Hinweis, dass diese Preiserhöhung 1996 umgesetzt werden sollte Flexsys diese Vereinbarung aber erst im August aufgab und damit nahelegte, dass die Vereinbarung auch im Jahre 1996 noch eine gewisse Wirkung hatte, selbst wenn die Vereinbarung bereits im Jahre 1995 getroffen wurde. Es wäre widersinnig, die Dauer einer Vereinbarung auf das Datum zu begrenzen, an dem die Vereinbarung getroffen wurde, ohne den Zeitraum für die Vorbereitung der Vereinbarung und die vorgesehene Umsetzung einzubeziehen. Dies gilt insbesondere in dieser Sache, in der Preiserhöhungen im Allgemeinen ein- bis zweimal jährlich vereinbart wurden.

(210) Die Darstellung von Bayer, dass das Kartell 1996 „*in einer für jeden offensichtlichen Weise beendet wurde*", kann ebenfalls nicht aufrechterhalten werden. In diesem Zusammenhang wirft Bayer der Kommission unberechtigterweise vor, die Erklärungen von Flexsys missachtet zu haben, nach der Flexsys „*die Vereinbarungen im August 1996 aufgegeben*" und „*die Beziehungen abgebrochen hat*". Vielmehr wird in Randnummer 106 der Mitteilung der Beschwerdepunkte (Randnummer (78) dieser Entscheidung) darauf hingewiesen, dass Flexsys im August 1996 beschlossen hatte, aus der vereinbarten Preiserhöhung auszusteigen, und in Randnummer 107 (Randnummer (79) dieser Entscheidung) wird anerkannt, dass Flexsys die Beziehungen mit Bayer in der zweiten Jahreshälfte 1996 abgebrochen hat. Bemerkenswert ist jedoch, dass Flexsys in diesem Zusammenhang ausdrücklich erklärt hat, dass das Unternehmen aus der Preiserhöhung ausgestiegen sei, „*ohne Bayer und Uniroyal zu informieren*". Somit wich Flexsys eindeutig im eigenen Interesse von der Vereinbarung ab, ohne sich jedoch vollständig und ausdrücklich aus dem Kartell zurückzuziehen. Dass Flexsys dies auch in keiner Weise beabsichtigte,

[292] Mündliche Erklärung von Crompton vom 14.Oktober 2002 S. 4 der Abschrift.

wird aus der Tatsache deutlich, dass Flexsys die Kontakte mit den Wettbewerbern bereits nach einer Ruhezeit von wenigen Monaten in Form eingehender Diskussionen der aktuellen und der gewünschten Preisniveaus wieder aufnahm (Randnummern (81) bis (85)). Außerdem zeigen die in den Randnummern (81) bis (96) genannten Belege, dass vertrauliche Informationen ausgetauscht wurden, und dass Möglichkeiten für künftige Preiserhöhungen in einer Weise erwogen wurden, dass Flexsys selbst eine Fortsetzung der Zuwiderhandlung im Jahre 1997 nicht bestritten hat.

(211) Zudem verweisen sowohl Bayer als auch Crompton ausschließlich auf Vorfälle, aus denen die vorgebliche Einstellung des Kartellverhaltens hervorgehen soll, ohne jedoch auch nur den Versuch eines Nachweises zu unternehmen, dass sie sich ausdrücklich aus dem Kartell zurückgezogen und gegenüber den anderen Beteiligten deutlich gemacht hätten, dass sie an einer Beteiligung nicht mehr interessiert seien. Unbeschadet der zeitweise unterbrochenen Kommunikation bestehen keinerlei Anzeichen dafür, dass Bayer oder Crompton ihre Beteiligung am Kartell vollständig eingestellt oder ihre Bereitschaft zur Beendigung der Zuwiderhandlung geäußert hatten, und Flexsys versucht auch erst überhaupt nicht, in diesem Sinne zu argumentieren. In dieser Hinsicht ist die Zuwiderhandlung seitens der Mitglieder des Clubs von der von General Química begangenen Zuwiderhandlung zu unterscheiden; die Beteiligung von General Química konnte nur bei sporadischen Vorfällen in Verbindung mit dem Kartell nachgewiesen werden, (Randnummer (168)). Daher trägt Crompton wiederum vergeblich vor, die Tatsache, dass General Química erwiesenermaßen die Zuwiderhandlung eingestellt hatte, ohne die anderen Parteien zu informieren, rechtfertige die Feststellung zweier getrennter Zuwiderhandlungen auch für dieses Unternehmen. Auch wenn die Kommission keine hinreichenden Belege für eine fortgesetzte Zuwiderhandlung seitens eines oder mehrerer kleiner Teilnehmer besitzt, die gemessen an den aktiven Hauptteilnehmern nur sporadisch beteiligt waren, verlieren die Belege gegen die übrigen Teilnehmer dadurch nicht an Beweiskraft, und die anderen Teilnehmer werden nicht von ihren jeweiligen Pflichten entbunden (siehe auch Diskussion in Randnummer (192)).

(212) Tatsache ist, dass Preiserhöhungen mindestens von 1996 bis 2001 jährlich vereinbart wurden; eine Ausnahme bildete nur das Jahr 1997, als infolge der gescheiterten Preiserhöhung des Jahres 1996 ein Mangel an Vertrauen zwischen den Parteien bestand. Es ist nur normal, dass langjährige Kartelle von erfolgreichen und weniger erfolgreichen Phasen gekennzeichnet sind, und von Konflikten geprägte Zeiten sind ebenfalls schwerlich zu vermeiden; dies kann die Rückkehr zu wettbewerbsfähigeren Preisen zur Folge haben. Wenn die Preise einbrachen, war dies auf einen Machtkampf und eine Krise innerhalb des Kartells, nicht aber auf den echten Wunsch nach einer Rückkehr zu den Bedingungen des freien Wettbewerbs zurückzuführen; dies geht unzweifelhaft aus den anschließenden mehrfachen gemeinsamen Bemühungen der Hersteller um die Durchsetzung höherer Preise auf dem Markt hervor (Randnummern (98) bis (164)). Preiskämpfe sind eine normale Folge und Strafe bei Fehlverhalten innerhalb eines Kartells und insofern anders als von Crompton dargestellt, keineswegs mit dem in der Verzerrung des Preisgefüges und einer Einschränkung des Wettbewerbs bestehenden fortdauernden Gesamtziel eines Kartells unvereinbar. Letztlich bleiben die Mitglieder eines Kartells immer Wettbewerber, und jeder dieser Wettbewerber kann jederzeit versucht sein, aus der Disziplin, mit der die anderen die vom Kartell vereinbarten Preise einhalten, Kapital zu schlagen, indem er seine eigenen Preise absenkt, um seinen Marktanteil zu erhöhen, während die Preise insgesamt auf

einem verhältnismäßig hohen Gesamtniveau gehalten werden.

(213) Vor diesem Hintergrund einer internen Krise innerhalb des Kartells muss die Kommission die von Bayer angeführten „entschuldigenden“ Belege für den „Prozess des Neuaufbaus“ und für die Herstellung des „Friedens“ werten und kann in den Belegen keinen Beweis dafür erkennen, dass eine Zuwiderhandlung beendet und eine neue Zuwiderhandlung begonnen hätte. Die Erklärung von Bayer, dass die Kommission in Randnummer 120 der Mitteilung der Beschwerdepunkte (Randnummer (89) dieser Entscheidung) entlastende Abschnitte aus einer Unterlage vom 31. Juli 1997 zurückgehalten habe, um die Fortsetzung der Zuwiderhandlung zu beweisen, kann daher nicht zu einer anderweitigen Schlussfolgerung führen. Vielmehr zeigt ein vollständigeres Zitat dieser drei Seiten langen in Randnummer (89) genannten E-Mail, dass über das Ergebnis einer wettbewerbsschädigenden Zusammenkunft zwischen Flexsys und Bayer berichtet wird; für diese Sicht spricht auch die Anweisung „*Bitte nach Lektüre löschen!*“ Ein kurzer Blick auf diese Unterlage genügt, um zur Schlussfolgerung zu gelangen, dass diese Einschätzung nicht nur auf dem subjektiven Eindruck des Autors beruht und dass Bayer tatsächlich wie von Flexsys dargestellt die Bereitschaft signalisiert hat, sich an künftigen Plänen von Flexsys zu beteiligen. Außerdem stärkt dies die Überzeugung der Kommission, dass sich das Kartell nach der gescheiterten Preiserhöhung des Jahres 1996 nur in einer Krise befunden hat, nicht aber beendet wurde.

(214) Vor diesem Hintergrund spricht das Phänomen der zurückgehenden Preise im Zeitraum 1996-1998 anders als von Crompton dargestellt nicht gegen die Fortdauer des Kartells. Abgesehen vom Preiskampf innerhalb des Kartells könnten diese Trends auch z.B. durch den Rückgang der Preise für die Ausgangserzeugnisse zu erklären sein. Allerdings könnte durchaus auch zutreffend sein, dass in einem bestimmten Zeitraum während der Dauer der Zuwiderhandlung keine Vereinbarungen über Preise getroffen wurden. Dies würde jedoch nicht bedeuten, dass die Zuwiderhandlung vollständig unterbrochen gewesen oder in allen für die Zuwiderhandlung maßgeblichen Punkten abgestellt worden wäre. Interne Konflikte, Rivalitäten und betrügerisches Verhalten können vorkommen; es kann sogar eine stillschweigende Vereinbarung dahingehend bestehen, dass eine Änderung des Status quo nicht möglich sei; all dies ändert jedoch nichts daran, dass die Vereinbarung eine Vereinbarung/ein abgestimmtes Verhalten im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag darstellt, wenn das einzige gemeinsame und fortdauernde Ziel – wie in diesem Fall – in der Beschränkung des Wettbewerbs auf einem bestimmten Markt besteht.

(215) Zudem besteht während der gesamten Dauer der Zuwiderhandlung eine eindeutige Fortdauer der Methode und des Verhaltens nach Maßgabe des Kartellplans. Als in der zweiten Jahreshälfte 1997 das wechselseitige Vertrauen unter den Teilnehmern allmählich wiederhergestellt wurde, setzten die bereits zuvor beteiligten Unternehmen ihre Diskussionen über den Markt für Kautschukchemikalien fort und planten weiterhin Preiserhöhungen; dieses Verhalten wurde auch in den folgenden Jahren fortgesetzt (Randnummern (98) bis (164)).

(216) Schließlich wurden die wettbewerbsschädigenden Kontakte auch während der vorgeblichen Ruhephase Ende 1996 bis Ende 1997/Anfang 1998 nicht vollständig eingestellt. Bayer, Crompton und Flexsys kamen weiterhin zusammen, tauschten

telefonisch vertrauliche Informationen aus und planten geeignete Marktstrategien. Selbst wenn bei diesen Kontakten wie von Crompton dargestellt, „*größtenteils*“ Bedauern über das Scheitern des Kartells und entsprechende Schuldzuweisungen sowie Unbehagen über die Marktsituation im Allgemeinen zum Ausdruck gebracht wurden und die Kontakte nicht mit künftigen Preiserhöhungen in Zusammenhang gestanden haben sollten, braucht nur auf die Ausführungen im Zusammenhang mit der Beschreibung der rechtserheblichen Merkmale dieser Kontakte in den Randnummern (190), (191) und (202) sowie auf die dort zitierten unmissverständlichen Belege (Randnummern (81) bis (96)) verwiesen zu werden, um die Schlussfolgerung zu rechtfertigen, dass das Kartell keineswegs vollständig aufgegeben war. Beispiele für den Austausch detaillierter Informationen über Preise und Kunden Ende 1996 sowie im Jahre 1997 in zweiseitigen Kontakten zwischen Crompton, Bayer und Flexsys werden insbesondere in den Randnummern (81)-(84),(89) und (91) genannt. Außerdem hat Crompton selbst ausdrücklich eingestanden, die von Flexsys im Jahre 1997 erhaltenen Informationen bei der eigenen Preisstrategie gegenüber einem bestimmten Kunden berücksichtigt zu haben.[293] Noch deutlicher hat Crompton im Juni 1997 erklärt: „*[…] wusste, dass […] geheime Absprachen mit Wettbewerbern in Europa getroffen hatte*“ (Randnummer (93)); allein dies spricht bereits gegen die Darstellung, dass kein Kartellverhalten erfolgt sei. Die einzige Schlussfolgerung für die Kommission besteht unter diesen Umständen darin, dass die Zuwiderhandlung während der vorgeblichen Ruhephase keineswegs unterbrochen war; dabei ist unerheblich, ob im Einzelnen tatsächlich Preisvereinbarungen getroffen und umgesetzt wurden.

(217) Der Vollständigkeit halber ist festzustellen, dass ein Kartell nicht als beendet betrachtet werden kann, wenn die Beteiligten weiterhin zusammenkommen, die Wirkungen der letzten abgestimmten Preiserhöhung diskutieren und von der letzten abgestimmten Preiserhöhung profitieren und weiterhin Planungen über ihr künftiges Marktverhalten anstellen (siehe insbesondere Randnummern (82)-(83), (88)-(89), (92)-(97)).

(218) Crompton hat die Tatsachen als solche sowie die Kontakte zwischen den Wettbewerbern während dieser vorgeblichen Ruhephase nicht bestritten, weist jedoch darauf hin, dass dieses Verhalten nicht der Verfolgung eines fortgesetzten gemeinsamen wirtschaftlichen Ziels diente, da die Beteiligten während eines Preiskampfes kein gemeinsames wirtschaftliches Ziel hätten verfolgen können. Die Kommission weist diese Argumentation zurück. Die Kontakte zwischen Bayer, Crompton/Uniroyal und Flexsys im Zeitraum von Ende 1996 bis Ende 1997/Anfang 1998 dienten demselben gemeinsamen und fortdauernden Ziel einer Verzerrung der Preise und einer Beschränkung des Wettbewerbs im Kautschukchemikaliensektor. Selbst wenn dieses Ziel nicht immer in vollem Umfang erreicht wurde, bestand doch immer das Gesamtbestreben der Parteien, den Markt für Kautschukchemikalien durch Kartellvereinbarungen zu regulieren. Vor diesem Hintergrund kann ein Preiskampf aufgrund einer Abweichung vom Kartellverhalten nicht derart gewertet werden, dass diese Abweichung dem Gesamtziel der Beschränkung des Wettbewerbs ein Ende gesetzt hätte. Wenn die Parteien in den Jahren 1996 und 1997 wirklich das Kartell hätten verlassen wollen, wären Klagen über die Vergangenheit und Verhandlungen über die Zukunft nicht mehr erforderlich gewesen. Außerdem ist erwiesen, dass diese

[293] Akte S. 10821, 10774.

Diskussionen allmählich zu einer konkreten Vereinbarung über Preiserhöhungen im Jahre 1998 führten (Randnummer (98)).

(219) Hieraus folgt, dass die Tätigkeiten des Kartells insgesamt Bestandteil eines Gesamtplanes waren, mit dem die Grundzüge des Marktverhaltens der Parteien festgelegt und ihr jeweiliges Geschäftsverhalten eingeschränkt wurden, um kontinuierlich ein einheitliches wettbewerbswidriges Ziel und einen einzigen wirtschaftlichen Zweck zu verfolgen, nämlich die übliche Preisentwicklung im EWR und auf dem weltweiten Markt für Kautschukchemikalien zu verfälschen. Die Kommission hielte es deshalb für widersinnig, dieses durch einen einzigen Zweck bestimmte fortgesetzte Verhalten aufzutrennen und in verschiedene getrennte Zuwiderhandlungen zu unterteilen, während es sich in Wirklichkeit um eine einzige Zuwiderhandlung handelt, die sich in einer Folge von wettbewerbswidrigen Tätigkeiten während der gesamten Laufzeit des Kartells niederschlug.[294]

(220) Diese Einschätzung wird durch die Tatsache, dass einige Bestandteile einer Folge von Handlungen oder einer fortgesetzten Vorgehensweise einzeln und für sich genommen eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen sein könnten, nicht berührt.[295] Entsprechend ist die Kommission in diesem Fall der Ansicht, dass reichlich Belege dafür verfügbar sind, dass Flexsys, Crompton/Uniroyal und Bayer eine gemeinsame, komplexe und fortgesetzte Zuwiderhandlung begangen haben, die sich weltweit sowie im EWR auf den Markt für Kautschukchemikalien ausgewirkt hat.

10.2.4. Anwendung auf das Verhalten von General Química

(221) Hinsichtlich der Beteiligung von General Química an den geheimen Absprachen im Zeitraum von Oktober 1999 bis zum 30. Juni 2000 wurde nachgewiesen und unbestritten festgestellt, dass General Química an Zusammenkünften und an Gesprächen in den Jahren 1999 und 2000 teilgenommen hat, in denen die Wettbewerber von General Química ihre Absichten bezüglich einer Erhöhung der Preise bestimmter Kautschukchemikalien mit Wirkung zum 1. Januar 2000 offengelegt haben (Randnummern (166) und (167)) sowie dass General Química die Unterstützung für diese Preiserhöhung zum Ausdruck gebracht hat (Randnummer (166)) oder sich zumindest nicht von der vereinbarten Preiserhöhung distanziert hat und dass General Química die Preise im Anschluss an diese Kontakte erhöht hat (Randnummer (168)).

(222) Es kann angenommen, dass das Verhalten von GQ die Merkmale einer Vereinbarung aufweist. Unstrittig ist, dass sich General Química während der in Randnummer (221) genannten Kontakte gemäß der Vereinbarung von Flexsys und Bayer verhalten hat, indem GQ versprochen hat, die gemeinsam vorbereitete Preiserhöhung mitzuvollziehen, bzw. indem sich GQ zumindest nicht offen von der Preiserhöhung distanziert hat.[296] Auf diese Weise hat GQ die Absicht zum Ausdruck gebracht, sich in einer bestimmten Weise zu verhalten und die anderen Wettbewerber im Glauben

---

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

295 Rechtssache C-49/92 *Kommission/Anic Partecipazioni*, Slg. 1999, S. I-4325, Randnummer 81.

296 In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte hat GQ erklärt, nicht über die Beteiligung von Uniroyal an dieser Preiserhöhung informiert gewesen zu sein.

belassen, GQ werde sich auf dem Markt so verhalten, wie dies während der Kontakte vereinbart wurde, an denen auch GQ beteiligt war. General Química muss vom wettbewerbswidrigen Zweck dieser Kontakte gewusst haben, da seine Wettbewerber ihre Absicht zur Preiserhöhung bekannt gaben und damit versuchten, das Verhalten von General Química zu beeinflussen. Außerdem hat die Kommission keine Nachweise dafür, dass General Química versucht hätte, sich vom Gegenstand der während dieser Kontakte geführten Diskussionen zu distanzieren; dies ist nach der ständigen Rechtsprechung jedoch erforderlich, wenn ein Unternehmen von der Verantwortung für eine Zuwiderhandlung entlastet werden soll (Randnummer (178)). Somit ist General Química selbst dann als an dieser Vereinbarung beteiligt zu betrachten, wenn GQ die Ergebnisse der Gespräche mit den Wettbewerbern nicht vollständig umgesetzt hat.

(223) Ferner wurde festgestellt, dass General Química die Informationen über die Absichten der Wettbewerber bezüglich einer Preiserhöhung bei den Maßnahmen zur Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhung berücksichtigt hat. Dazu hat General Química den Vertriebsgesellschaften entsprechende Anweisungen erteilt und/oder entsprechende Verhandlungen mit den Kunden geführt, um eine Preiserhöhung zu erzielen (Randnummer (168)). Selbst wenn GQ sich nicht genau an die vorgeschlagenen Prozentanteile gehalten oder das gewünschte Ergebnis nicht vollständig erreicht hätte, ändert dies jedoch nichts an der Tatsache, dass GQ die Preiserhöhung zumindest teilweise umgesetzt hat. Die Umsetzung von Preisvorgaben bedingt nicht, dass Preise entsprechend den vereinbarten Preisvorgaben angewendet werden, sondern nur, dass sich die Beteiligten bemühen, ihren Preisvorgaben nahe zu kommen.[297] Genau dies geschah im Fall von GQ. In jedem Fall bedeutet die Tatsache, dass GQ sich nicht in vollem Umfang an die festgesetzten Preise hielt, jedoch nicht, dass GQ die Preise in Rechnung gestellt hätte, die GQ ohne das Kartell hätte anbieten können.

(224) Eine solche Verhaltensweise, die aus wettbewerbswidrigen Zusammenkünften und der anschließenden Umsetzung der bei diesen Zusammenkünften erzielten Vereinbarungen besteht, könnte berechtigterweise nicht nur als Nachweis einer Vereinbarung, sondern auch als Bestandteil einer aufeinander abgestimmten Verhaltensweise angesehen werden, bei der sich die Wettbewerber auf ein bestimmtes Marktverhalten abstimmen und sich entsprechend verhalten (Randnummer (183)). Hieraus folgt, dass selbst wenn die Bestandteile einer Vereinbarung nicht gegeben sein sollten, die betreffenden Vereinbarungen doch eine im Widerspruch zu Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz EWR-Abkommen stehende abgestimmte Verhaltensweise darstellen würden.

(225) In Anbetracht der Darlegung in Randnummer (193) braucht die Kommission in jedem Fall keine Verhaltensweise ausschließlich der einen oder anderen dieser Formen rechtswidrigen Verhaltens zuzuordnen, sobald nachgewiesen wurde, dass diese verschiedenen Formen der Zuwiderhandlung ein gemeinsames Ziel hatten, das in diesem Fall eindeutig in der Beschränkung des Wettbewerbs und in der Verzerrung normaler Preisbewegungen auf dem Markt für Kautschukchemikalien bestand. Hieraus ist zu schließen, dass die von General Química zwischen Oktober 1999 und Juni 2000 begangenen Zuwiderhandlung alle Merkmale einer Vereinbarung und/oder

---

[297] Rechtssache T-224/00, *Archer Daniels Midland Company und andere/Kommission*, Randnummern 160 und 271.

aufeinander abgestimmten Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen aufweisen.

10.3. Einschränkung des Wettbewerbs

10.3.1. Zweck

(226) In Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen sind ausdrücklich folgende Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen als wettbewerbsbeschränkend genannt:[298]

a) die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der Preise oder sonstiger Geschäftsbedingungen;

b) die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung, des Absatzes oder der technischen Entwicklung;

c) die Aufteilung der Märkte und der Versorgungsquellen.

(227) Insbesondere Preisabsprachen beeinträchtigen den Wettbewerb (selbst wenn die Preise nur als Ziel vorgegeben werden), da sie alle Mitglieder des Kartells in die Lage versetzen, mit hinreichender Gewissheit vorauszusehen, welche Preispolitik ihre Wettbewerber verfolgen.[299] Im Allgemeinen bedingen derartige Kartelle ein direktes Eingreifen in die wesentlichen Bezugsgrößen des Wettbewerbs in dem betreffenden Markt.[300] Indem sie die gemeinsame Absicht bekunden, für ihre Produkte ein vorgegebenes Preisniveau einzuhalten, verzichten die betreffenden Hersteller darauf, ihre Marktpolitik unabhängig festzulegen; damit wird der im EG-Vertrag enthaltene Grundgedanke des freien Wettbewerbs ausgehöhlt.[301]

(228) Die Merkmale der horizontalen Vereinbarungen dieses Falles bestehen im Wesentlichen aus der Festsetzung der Preise, typischerweise in Form der Vereinbarung prozentualer Preiserhöhungen. Indem sie ein gemeinsames Vorgehen für Preisinitiativen mit Preiserhöhungen planten, wollten die beteiligten Unternehmen die mit dem einseitigen Versuch einer Preiserhöhung verbundenen Risiken ausschalten; dies gilt insbesondere für das Risiko des Verlustes von Marktanteilen. Da der Preis das wichtigste Instrument des Wettbewerbs ist, zielten die verschiedenen von den Herstellern getroffenen geheimen Absprachen und die von den Herstellern begründeten Mechanismen letztlich auf die Erhöhung der Preise zu ihren Gunsten und jenseits der Höhe ab, die sich bei einem ungehinderten Funktionieren des Wettbewerbes ergeben hätte.

(229) Die Preisfestsetzung beschränkt ihrem Wesen nach den Wettbewerb im Sinne von Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen.

(230) Dass die Parteien ein wettbewerbswidriges Ziel verfolgten, geht auch daraus hervor, dass Bayer, Uniroyal/Crompton und Flexsys Maßnahmen trafen, um ihre

---

298 Diese Liste ist nicht erschöpfend.

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

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

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

Zusammenkünfte zu verbergen und das Bekanntwerden ihrer Vereinbarungen und Unterlagen zu vermeiden. Dies zeigt sich z.B. daran, dass die Adressaten verschiedener in der Akte der Kommission erfassten Unterlagen angewiesen wurden, die Unterlagen nach der Lektüre zu vernichten (z.B. Randnummern (72), (89), (135), (142)) sowie daran, dass Bayer bestrebt war, bestimmte Diskussionen als scheinbar legitime Vereinbarungen darzustellen (Randnummer (104)).

(231) Angesichts des wettbewerbswidrigen Ziels des Austauschs vertraulicher Informationen sowie in Anbetracht der übrigen Kontakte mit wettbewerbsschädigendem Zweck (siehe Randnummern (81), (82)-(84), (88), (100)-(103) ist die Vereinbarung in diesem Zusammenhang sowie in Verbindung mit allen sonstigen Begleitumständen zu sehen. Diese Kontakte dienten dem ausschließlichen Ziel, den Preiswettbewerb zu beschränken, und versetzten die beteiligten Unternehmen in die Lage, ihre Preisstrategien gemäß den von den Wettbewerbern empfangenen Informationen anzupassen. Es ist offenkundig, dass die Parteien das Ziel verfolgten, die Stabilität der Preise und der Marktanteile zu sichern.

(232) Der in Teil D dieser Entscheidung beschriebene Komplex an Vereinbarungen und/oder abgestimmten Verhaltensweisen bezweckte die Beschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen.

10.3.2. Wirkung

(233) Nach ständiger Rechtsprechung ist es für die Anwendung von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen nicht erforderlich, die tatsächlichen Wirkungen einer Vereinbarung zu berücksichtigen, deren Zweck aus der Verhinderung, Beschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt besteht. Entsprechend brauchen die wettbewerbswidrigen Auswirkungen nicht dargestellt zu werden, wenn die wettbewerbswidrige Zielsetzung des fraglichen Verhaltens nachgewiesen wurde.[302]

(234) Hieraus folgt, dass in diesem Fall eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen begangen wurde, selbst wenn einige zwischen den Wettbewerbern vereinbarte Preiserhöhungen erfolglos waren oder nicht einmal durchgeführt wurden. Dies gilt z.B. für die fehlgeschlagene Preiserhöhung vom 1. Januar 1996 (Randnummer (78)) und die für den 1. Oktober 1998 vorgesehene, jedoch vor der Ankündigung bei den Kunden zurückgezogene Preiserhöhung (Randnummer (99)).

(235) Außerdem bedeutet die Tatsache, dass die Parteien das Ergebnis einiger Preiserhöhungen als Fehlschlag ansahen, nicht unbedingt, dass diese keine Wirkungen auf dem Markt gehabt hätten. Es ist durchaus üblich, dass der Anführer einer Preiserhöhung gewisse Marktanteile verliert; dieses Risiko nehmen die betreffenden Unternehmen in Kartellsituationen wie im vorliegenden Fall freiwillig auf sich. In diesem Fall haben Bayer, Crompton/Uniroyal und Flexsys einige Risiken und Verluste untereinander aufgeteilt, indem sie sich als Anführer bei den Preiserhöhungen in den Jahren 2000 und 2001 ablösten. Auch eine teilweise umgesetzte oder eine kurzfristige

---

[302] Siehe z.B. Rechtssache T-62/98 *Volkswagen AG/Kommission*, Slg. 2000, S. II-2707, Randnummer 178 und die darin zitierte Rechtsprechung.

Preiserhöhung berührt die Preise und schadet den Verbrauchern, wenn auch deren Wirkung über einen kürzeren Zeitraum als von den Teilnehmern geplant und erwünscht zu spüren ist. Wenn die Ziele der Preiserhöhung auch nicht immer genau erreicht wurden, hatten die Preiserhöhungen doch immer eine gewisse Wirkung auf die Art, in der die Mitglieder des Kartells Verhandlungen mit Kunden führten, und entsprechend bestanden auch gewisse Auswirkungen auf die erzielten Preise; diese Feststellung deckt sich mit der Beschreibung von Bayer in Randnummer (64).

(236) Wie im Folgenden dargelegt, wurden die meisten der von dieser Entscheidung erfassten abgestimmten Preiserhöhungen tatsächlich umgesetzt und hatten wettbewerbswidrige Wirkungen:

a) Die in den Jahren 1996, 1999, 2000 und 2001 wirksam werdenden abgestimmten Preiserhöhungen wurden durch aufeinander folgende Ankündigungen bei den Kunden umgesetzt (Randnummern (75)-(76), (112)-(114), (125)-(127), (150)-(152));

b) die Preiserhöhung vom 1. Januar 2000 wurde nach erfolgter Ankündigung in Verhandlungen mit den Kunden erfolgreich umgesetzt (Randnummern (120), (168));

c) die Preiserhöhung vom 1. Juli 2000 wurde zumindest teilweise von den Kunden hingenommen (Randnummern (131), (134)-(138));

d) die Preiserhöhung vom 1. Juli 2001 für bestimmte Produkte wurde umgesetzt, wenngleich die höheren Preise weniger lang aufrechterhalten wurden als eigentlich vorgesehen (Randnummern (155)-(163)).

(237) Gemäß den in Teil D dargelegten Erwägungen hat die Kommission nachgewiesen, dass die Kartellvereinbarungen konkrete wettbewerbswidrige Wirkungen auf dem Markt hatten.

10.4. Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag

(238) Die Bestimmungen in Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag können gemäß Artikel 81 Absatz 3 für nicht anwendbar erklärt werden, wenn eine Vereinbarung oder ein abgestimmtes Verhalten unter angemessener Beteiligung der Verbraucher am entstehenden Gewinn zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beiträgt, sofern die Vereinbarung bzw. das Verhalten keine Beschränkungen nach sich zieht, die für die Erreichung dieser Ziele nicht unerlässlich sind, und sofern die Vereinbarung bzw. das Verhalten den betreffenden Unternehmen nicht die Möglichkeit bietet, den Wettbewerb hinsichtlich eines wesentlichen Teils der betreffenden Waren auszuschalten.

(239) Da die Beschränkung des Wettbewerbs das einzige Ziel der in dieser Entscheidung erörterten reinen Preisabsprachen war, deutet nichts darauf hin, dass die Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen zwischen den Herstellern von Kautschukchemikalien Effizienzgewinne nach sich gezogen oder auf sonstige Weise den technischen oder wirtschaftlichen Fortschritt befördert hätten; entsprechend hat sich keine der Parteien auf Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag berufen. Ausgesprochene

Kartelle wie z.B. das in diesem Verfahren bewertete Kartell, stellen per definitionem die Wettbewerbsbeschränkungen mit der höchsten Wirkung dar; sie kommen ausschließlich den beteiligten Herstellern, nicht jedoch den Verbrauchern zugute.

(240) Entsprechend sind die Bedingungen für eine Freistellung gemäß Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag in diesem Fall nicht erfüllt, und das Verbot nach Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag gilt in vollem Umfang.

10.5. Auswirkungen auf den Handel zwischen EU-Mitgliedstaaten und zwischen EWR-Vertragsparteien

(241) Nach ständiger Rechtsprechung ist „eine Vereinbarung nur dann geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen, wenn sich anhand objektiver rechtlicher oder tatsächlicher Umstände mit hinreichender Wahrscheinlichkeit voraussehen lässt, dass sie unmittelbar oder mittelbar tatsächlich oder der Möglichkeit nach den Warenverkehr zwischen Mitgliedstaaten beeinflussen kann." Außerdem erfordert Artikel 81 Artikel 1 EG-Vertrag zwar nicht, „dass Vereinbarungen den Handel zwischen Mitgliedstaaten tatsächlich beeinträchtigt haben, jedoch den Nachweis, dass die Vereinbarungen geeignet sind, diese Wirkung zu haben."[303]

(242) Auch ist die Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen auf ein Kartell nicht auf den Teil des Absatzes der Mitglieder des Kartells beschränkt, der die physische Verbringung der Waren in einen anderen Mitgliedstaat oder eine andere EWR-Vertragspartei beinhaltet; auch muss nicht nachgewiesen werden, dass die Teilnahme der einzelnen Kartellmitglieder im Gegensatz zum Kartell insgesamt den Handel zwischen Mitgliedstaaten oder zwischen EWR-Vertragsparteien beeinträchtigt hat.[304]

(243) Wie in Randnummer (45) dargelegt, zeichnet sich der Markt für Kautschukchemikalien durch einen umfangreichen Handel zwischen Mitgliedstaaten und zwischen EWR-Vertragsparteien aus. Somit hatte der Komplex an Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zwischen den Kartellmitgliedern spürbare Auswirkungen auf diesen Handel.

(244) Im vorliegenden Fall haben sich die Kartellvereinbarungen auf beinahe den gesamten Handel in der Gemeinschaft und im EWR erstreckt. Das Bestehen eines Preismechanismus war geeignet, die Handelsströme von dem Verlauf umzulenken, dem sie ansonsten gefolgt wären.[305]

---

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

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

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

11. ADRESSATEN

11.1. Allgemeine Grundsätze

(245) Die Maßnahmen zur Durchsetzung der Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft und des EWR sind an eine Rechtspersönlichkeit zu richten. Unbeschadet der Tatsache, dass Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen auf Unternehmen anwendbar sind und dass sich der Begriff des Unternehmens auf einen wirtschaftlichen Hintergrund bezieht, können doch ausschließlich Einheiten mit eigener Rechtspersönlichkeit für die begangenen Zuwiderhandlungen verantwortlich gemacht werden.[306] Entsprechend muss das Unternehmen bestimmt werden, das für die Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 verantwortlich gemacht werden kann; dazu ist mindestens eine juristische Person zu bestimmen, die das Unternehmen vertritt. Nach geltender Rechtsprechung „*[stellen] nach dem gemeinschaftlichen Wettbewerbsrecht verschiedene Gesellschaften, die zum selben Konzern gehören, eine wirtschaftliche Einheit und somit ein Unternehmen im Sinne der Artikel 81 EG und 82 EG dar[...], wenn sie ihr Marktverhalten nicht selbständig bestimmen*". Wenn eine Tochtergesellschaft ihr Marktverhalten nicht selbstständig bestimmt, bildet die betreffende Muttergesellschaft eine einzige wirtschaftliche Einheit mit der Tochtergesellschaft und kann entsprechend mit der Begründung für eine Zuwiderhandlung verantwortlich gemacht werden, dass sie demselben Unternehmen angehört.

(246) Die Muttergesellschaften können als für die von ihren Tochtergesellschaften begangenen Zuwiderhandlungen gegen Artikel 81 EG-Vertrag verantwortlich betrachtet werden, wenn letztere nicht in der Lage sind, ihr Verhalten auf dem Markt eigenständig zu bestimmen.[307] Nach ständiger Rechtsprechung kann angenommen werden, dass eine Tochtergesellschaft, welche die von der Muttergesellschaft vorgegebene Politik befolgt, keine eine eigenständige Stellung besitzt, wenn die Muttergesellschaft zum Zeitpunkt, zu dem ihre Tochtergesellschaft eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 begeht, alle (oder fast alle) Aktien der Tochtergesellschaft besitzt.[308]

(247) Die Annahme eines entscheidenden Einflusses im Falle 100%iger Tochtergesellschaften kann widerlegt werden. Allerdings ist es Aufgabe der Partei, die die Annahme widerlegen möchte, hinreichende Belege für die gegenteilige Annahme

---

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

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

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

vorzulegen. Allgemeine Erklärungen, die nicht durch überzeugende Beweismittel belegt sind, werden diesbezüglich nicht als hinreichend betrachtet. Zur Widerlegung der Annahme muss dargelegt werden, dass die Muttergesellschaft entweder nicht in der Lage war, einen entscheidenden Einfluss auf das Marktverhalten ihrer Tochter auszuüben, oder dass die Tochter eigenverantwortlich gehandelt hat (d.h. dass die Muttergesellschaft zwar einen entscheidenden Einfluss hätte ausüben können, dies aber hinsichtlich der grundsätzlichen Orientierung der kaufmännischen und betrieblichen Strategie ihrer Tochter aber nicht getan hat).

11.2. Verantwortlichkeit im vorliegenden Falle

(248) In Teil D wurde nachgewiesen, dass in den in den Randnummern (265) genannten Zeiträumen die folgenden Unternehmen direkt an der Zuwiderhandlung beteiligt waren:

- Flexsys N.V.

- Bayer AG

- Crompton Corporation (heute Chemtura), Uniroyal Chemical Company Inc (heute Crompton Manufacturing Company, Inc.) und Crompton Europe Ltd (früher Uniroyal Chemical Ltd)

- General Química SA.

(249) Um die Adressaten dieser Entscheidung zu ermitteln und die Verantwortung für die Zuwiderhandlung innerhalb jedes Unternehmens festzustellen, sind in Bezug auf Crompton/Uniroyal und General Química folgende Klarstellungen zu treffen:

Crompton/Uniroyal (heute Chemtura)

(250) Im Falle der Crompton/Uniroyal-Gruppe sind zwei Zeiträume zu unterscheiden: Für den Zeitraum vor der Übernahme von Uniroyal durch Crompton am 21. August 1996 (d.h. vom 1. Januar 1996 bis zum 20. August 1996) sollte diese Entscheidung an Uniroyal und seine vollständige Vertriebstochtergesellschaft Crompton Europe (früher Uniroyal Chemical) gerichtet werden. Gewisse Einzelpersonen, wie z.B. die Herren […] und […], die an den Kartellzusammenkünften in den Jahren 1995 und 1996 teilnahmen (Randnummern (73) und (75)), waren zwar bei der Muttergesellschaft Uniroyal beschäftigt, übten ihre Tätigkeit jedoch bei der britischen Tochtergesellschaft von Uniroyal aus und erteilten den Mitarbeitern dieser Tochtergesellschaft direkte Anweisungen hinsichtlich der Preise für Kautschukchemikalien. Beide Unternehmen waren somit an der Zuwiderhandlung innerhalb einer einzigen Wirtschaftseinheit beteiligt, die für die Produktion und/oder den Verkauf von Kautschukchemikalien in Europa zuständig war. Die Tochtergesellschaft hat eindeutig nicht unabhängig über ihr Verhalten befunden, sondern führte im Wesentlichen die Anweisungen ihrer Muttergesellschaft aus. Die beiden Einheiten sind deshalb gesamtschuldnerisch für die Zuwiderhandlung nach Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen verantwortlich.

(251) Der zweite für die Frage der Haftung innerhalb der Crompton/Uniroyal-Gruppe maßgebliche Zeitraum begann mit dem 21. August 1996, als Crompton Uniroyal zu

100 % übernahm, wobei Uniroyal wiederum 100%ige Muttergesellschaft der Tochtergesellschaft Crompton Europe blieb (Randnummern (19)-(20)). Uniroyal bestand seit dieser Übernahme weiterhin als eigenständige Rechtsperson, die auf dem Markt für Kautschukchemikalien auch weiterhin aktiv war, jedoch gemäß den von Crompton erläuterten Verbindungen zwischen den Führungsebenen und den Regelungen hinsichtlich Berichtlegung der beiden Unternehmen der faktischen Kontrolle durch Crompton unterstand. Für die Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen steht somit außer Zweifel, dass Crompton, Uniroyal und Crompton Europe seit dem 21. August 1996 eine einzige Wirtschaftseinheit (d.h. ein einziges Unternehmen) bildeten, die in letzter Instanz von Crompton geführt wurde.

(252) Außerdem wurde in Teil D dieser Entscheidung festgestellt, dass jede dieser Einheiten direkt an den Kartelltätigkeiten beteiligt war, wobei Beschäftigte jeder Einheit an den Kartellkontakten teilnahmen und die Kartellbeschlüsse zu bestimmten Zeiten umsetzten. Während an den meisten Kontakten Beschäftigte von Uniroyal beteiligt waren, geht die direkte Beteiligung von Crompton Europe u.a. aus den Randnummern (73), (78), (112), (118), (131) (133), (142), (152), (155), (159) und (162), hervor; die direkte Beteiligung der Muttergesellschaft Crompton z.B. aus den Randnummern (82), (110), (116), (123), (131), (135), (145) und (146). Die Führungskräfte von Crompton wiesen z.B. auch […] von Uniroyal für Kautschukchemikalien (Herrn […]) direkt an, mit Wettbewerbern zusammenzutreffen.[309] Die Führungskräfte von Uniroyal wiederum informierten die wichtigsten Personen bei Crompton Europe über ihre Kontakte mit Wettbewerbern und umgekehrt.[310]

(253) Die Kommission hält es somit für angemessen, in Bezug auf den Zeitraum vom 1. Januar 1996 bis zum 31. September 2001 Uniroyal und Crompton Europe als Gesamtschuldner zu betrachten. Da Crompton dieses Unternehmen erst am 21. August 1996 übernommen hat, sollte Crompton gesamtschuldnerisch mit Uniroyal und Crompton Europe Verantwortung für die Zuwiderhandlung im Zeitraum vom 21. August 1996 bis 31. Dezember 2001 tragen. Diese Entscheidung sollte daher an Uniroyal, Crompton Europe und Crompton gerichtet werden.

General Química/Repsol Química/Repsol YPF

(254) General Química ist eine 100%ige Tochtergesellschaft von Repsol Química, die wiederum eine 100%ige Tochter von Repsol YPF ist (im Folgenden auch gemeinsam „Repsol“ genannt). Ausgehend von der Tatsache der 100%igen Beteiligung und der personellen Verflechtung zwischen GQ und Repsol Química durch den „Administrador único“ betrachtet die Kommission Repsol als verantwortlich für das Verhalten von GQ; da die Kommission die Unternehmen gesamtschuldnerisch für die Zuwiderhandlung verantwortlich macht, hat sie die Mitteilung der Beschwerdepunkte an alle drei Unternehmen gerichtet.

(255) Repsol und GQ haben eine Mitverantwortung mit dem Argument bestritten, dass Repsol weder in das Verhalten von GQ einbezogen noch über das Verhalten informiert

---

309 Mündliche Erklärung von Crompton vom 11. Mai 2004, S. 10821, sowie Abschrift S. 10744.

310 Mündliche Erklärung von Crompton vom 11. Mai 2004, S. 10821, sowie Abschrift S. 10735-10737; 10744-10745.

gewesen sei und dass GQ seiner Geschäftstätigkeit auf dem Markt für Kautschukchemikalien als eigenständige Einheit nachgegangen sei.

(256) Eine Muttergesellschaft kann für die Zwecke der Zuschreibung von Verantwortlichkeiten in Unternehmensgruppen als für das rechtswidrige Verhalten 100%iger Tochtergesellschaften verantwortlich betrachtet werden, wenn diese nicht den Beweis dafür erbringen kann, dass sie keinen entscheidenden Einfluss auf die Tochtergesellschaften ausgeübt hat. Diese Annahme kann nicht dadurch widerlegt werden, dass behauptet wird, die Muttergesellschaft habe ihre Tochtergesellschaften nicht zu dem rechtswidrigen Verhalten ermutigt oder veranlasst. Eine Muttergesellschaft kann für das Verhalten ihrer Tochtergesellschaften verantwortlich gemacht werden, wenn sie tatsächlich oder mutmaßlich (und diese Mutmaßung nicht widerlegt wird) entscheidenden Einfluss auf die allgemeine Betriebsführung der Tochtergesellschaft ausgeübt hat (d.h. wenn die Muttergesellschaft tatsächlich oder mutmaßlich die Grundzüge der Unternehmenspolitik und der Geschäftsführung der Tochtergesellschaft bestimmt hat). Dies gilt unabhängig davon, ob dieser Einfluss im Einzelnen darin bestand, dass die Tochtergesellschaften zum rechtswidrigen Verhalten ermutigt oder veranlasst wurden. Daher kann das betroffene Unternehmen diese Mutmaßung nicht einfach dadurch umkehren, dass es erklärt, dass die Muttergesellschaft nicht unmittelbar am Kartell beteiligt oder nicht einmal über das Kartell informiert gewesen zu sein.

(257) Die Darstellung, dass Repsol nicht in das Tagesgeschäft oder die Geschäftsführung von GQ eingebunden gewesen sei, ist auch nicht hinreichend, um die Mutmaßung eines entscheidenden Einflusses auf GQ zu entkräften. Vielmehr ist keineswegs ungewöhnlich, dass eine Muttergesellschaft, die zur Durchführung einer bestimmten Geschäftstätigkeit eine 100%ige Tochtergesellschaft gegründet hat, auch nicht mehr in das Tagesgeschäft dieser Tochtergesellschaft eingebunden ist. Ähnlich kann auch das Fehlen von Anzeichen für ein Kartellverhalten in den offiziellen Protokollen der Sitzungen des Boards an sich nicht als Beweis angeführt werden, da es in der Praxis sehr unwahrscheinlich wäre, dass ein Unternehmen rechtswidrige Verhaltensweisen in offiziellen Protokollen offen legen würde.

(258) Repsol und GQ haben auch Dokumente eingereicht, die ihre Verhältnisse, Führungs- und Berichtsstrukturen klarmachen. GQs jährlicher Geschäftsplan und Verkaufsziele müssen nicht von Repsol genehmigt werden, zudem gab es keine Überschneidungen in den Aufsichtsgremien von Repsol und GQ während der Zuwiderhandlung. Repsol hat auch eine Erklärung dafür geliefert, warum GQ die Geschäftspolitik ohne Einmischung des Mutterunternehmens überlassen wurde, da GQ zwangsweise bei dem Erwerb eines größeren Unternehmenspakets mit erworben wurde, ohne dass ein besonderes Interesse an GQs Geschäft bestand. Verschiedene Versuche GQ im Anschluss an diesen Erwerb weiterzuveräußern waren fehlgeschlagen. Es gäbe keine industriellen Verbindungen, Synergien oder vertikale Überschneidungen zwischen den Aktivitäten des Mutterunternehmens und der Tochtergesellschaft, da GQ Produkte herstellt, keine Beziehung zu Repsols petrochemischen Aktivitäten aufweisen. Zudem liefert Repsol keine Rohmaterialien an GQ, noch geschieht das in die andere Richtung. Darüber hinaus machte GQs Umsatz, zum Beispiel im Jahr 2004, einen Anteil von weniger als 0,2 % von Repsols Gesamtumsatz aus.

(259) Nichtsdestotrotz nimmt die Kommission zur Kenntnis, dass Repsol über einige Jahre hinweg, seit 1994, GQs alleiniger Anteilseigner war. Somit war Repsol in der Lage,

von den Vorkommnissen bei GQ Kenntnis zu nehmen und es kann auf Grund der 100 % Kontrolle und der Gesamtverantwortung, die damit verbunden ist, einschließlich der Befolgung der Wettbewerbsregeln, davon ausgegangen werden, dass Kenntnis von den Vorkommnissen bestand. Repsol hat Unterlagen eingereicht, die zeigen, dass es versucht hat GQs Anteile an verschiedene potentielle Investoren zu veräußern, einschließlich an einige Wettbewerber von GQ, die in das vorliegende Verfahren involviert sind. Dennoch, auch wenn man aus diesen Verkaufsversuchen schließen könnte, dass Repsol Quimica nicht in GQs Geschäftssparte interessiert war, bedeutet das nicht auch, dass Repsol nicht daran interessiert war, entscheidenden Einfluss auf GQ auszuüben um sicherzustellen, dass dessen Geschäfts- und Verkaufswert nicht in dem Zeitraum fallen würde, der notwendig war um einen interessierten Käufer zu finden.

(260) Die Kommission nimmt weiterhin zur Kenntnis, dass die Haftbarkeit des Mutterunternehmens für das Marktverhalten des Tochterunternehmens nicht voraussetzt, dass sich die Geschäftsbereiche des Mutterunternehmens mit denen des Tochterunternehmens überschneiden oder dass diese eng miteinander verbunden sind. Es ist in der Tat normal, dass verschiedenen Unternehmen einer Gruppe verschiedene Aktivitäten und Spezialitäten zugewiesen sind. Mit der gleichen Begründung reicht es nicht aus, dass es keine Überschneidungen in den Aufsichtsgremien der Unternehmen gab, um GQs Unabhängigkeit anzunehmen, wenn man in Betracht zieht, dass GQ hinsichtlich der Verkäufe, der Produktion und der Abschlussergebnisse Repsol gegenüber Bericht erstattete, wie es aus den von Repsol vorgelegten Dokumenten hervorgeht.

(261) Repsol hat zudem vorgetragen, dass die Tatsache, dass GQ unabhängig die Preise der Produkte festgelegt hat, die Repsol Italia (GQs nicht ausschließlicher Handelsvertreter in Italien) auf dem italienischen Markt verkaufen würde, zeigt, dass GQ unabhängig gehandelt hat und es andere Interessen als Repsol verfolgte. Nach Auffassung der Kommission zeigt die Tatsache, dass GQ einen Handelsvertretervertrag mit Repsol Italia abgeschlossen hat, jedoch, dass es vertikale Verbindungen zwischen Repsol und GQ gab. Das steht im Gegensatz zu Repsols Vortrag. Darüber hinaus liefert die Tatsache, dass GQ Repsol Italia über die Preiserhöhung für seine Produkte informiert hat, keinen Beweis für einen Interessenskonflikt zwischen GQ und dessen Mutterunternehmen, da jeder Anstieg von GQs Umsatz, dem eine Preiserhöhung für dessen Produkte zugrunde lag, auch einen Anstieg von Repsols Umsatz mit sich bringen würde.

(262) Auch wenn der "Administrador unico" die Befugnisse hinsichtlich der operativen Geschäftsleitung an GQ delegiert hat, fungierte er dennoch als Verbindung zwischen GQ und Repsol Quimica. Durch ihn werden Informationen bezüglich der Verkäufe, der Produktion und der finanziellen Ergebnisse an das Mutterunternehmen weitergeleitet. Zudem werden GQs finanzielle Ergebnisse mit denen der Repsol Gruppe konsolidiert, was dazu führt, dass Gewinne und Verluste, mögen sie auch im Vergleich zu dem Gesamtergebnis der Gruppe marginal sein, im Verlust oder Gewinn der Gruppe widergespiegelt werden. Die Kommission nimmt weiterhin zur Kenntnis, dass Repsol Quimica und Repsol YPF gemeinsam auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte geantwortet haben.

(263) Schließlich hebt die Kommission hervor, dass, entgegen Repsols Behauptung, die Situation von Flexsys hinsichtlich ihrer Mutterunternehmen grundlegend anders ist als

die von Repsol in Bezug auf GQ. Tatsächlich ist es im Fall eines joint ventures, dass von seinen Mutterunternehmen gemeinsam gehalten wird (und über das keines der Mutterunternehmen de facto oder de jure alleinige Kontrolle ausübt) so, dass davon auszugehen ist, dass das joint venture unabhängig von seinen Mutterunternehmen ist (d.h. es kann angenommen werden, dass es sich dabei um ein anderes Unternehmen als die Mutterunternehmen handelt). Im Gegensatz dazu kann bei einem Mutterunternehmen und dessen hundertprozentigem Tochterunternehmen (wie im Fall von Repsol und GQ) von einem einzigen Unternehmen im Sinn von Art. 81 EG-Vertrag ausgegangen werden.

(264) Unter diesen Umständen geht die Kommission davon aus, dass Repsol Quimica und Repsol YPF SA die Vermutung für die Zurechenbarkeit von GQs Verhalten nicht widerlegen konnten. Sie sind somit gesamtschuldnerisch für GQs Zuwiderhandlung haftbar.

11.3. Adressaten in dieser Sache

(265) In Anbetracht der vorstehenden Ausführungen wird festgestellt, dass folgende Unternehmen wie folgt gegen Artikel 81 EG-Vertrag und gegen Artikel 53 EWR-Abkommen verstoßen haben:

- Bayer AG, Crompton Manufacturing Company, Inc. (früher Uniroyal Chemical Company Inc.) Crompton Europe Ltd und Flexsys N.V.: verantwortlich vom 1. Januar 1996 bis zum 31. September 2001;
- Chemtura Corporation (früher Crompton Corporation): verantwortlich vom 21. August 1996 bis zum 31. Dezember 2001;
- General Química SA, Repsol Química SA und Repsol YPF SA: verantwortlich vom 31. Oktober 1999 bis zum 30. Juni 2000.

12. VERJÄHRUNGSFRISTEN UND DAUER DER ZUWIDERHANDLUNG

12.1 Verjährungsfristen

(266) Gemäß Artikel 25 Absatz 1 Buchstabe b) der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 verjährt die Befugnis der Kommission zur Festsetzung von Geldbußen oder Zwangsgeldern für Verstöße gegen wesentliche Bestimmungen des Wettbewerbsrechts nach Ablauf von fünf Jahren. Bei fortgesetzten Zuwiderhandlungen beginnt die Verjährungsfrist erst am Tag der Beendigung der Zuwiderhandlung.[311] Jegliche Maßnahme der Kommission bei einer ersten Untersuchung oder einem Verfahren gegen eine Zuwiderhandlung unterbricht die Verjährungsfrist, die nach jeder Unterbrechung erneut beginnt.[312]

(267) Die Untersuchung der Kommission begann in diesem Fall am 26. September 2002 mit den unangekündigten Nachprüfungen gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17. Deshalb können für rechtswidriges Verhalten, das vor dem 26. September 1997 beendet wurde, keine Geldbußen festgesetzt werden.

---

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

312 Artikel 25 Absätze 3, 4 und 5 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003.

12.2. Dauer der Zuwiderhandlung

12.2.1. Flexsys, Bayer und Crompton/Uniroyal

(268) Verschiedene Anhaltspunkte sprechen zwar dafür, dass bereits zu Anfang der 70er Jahre Kartellvereinbarungen zwischen den Herstellern von Kautschukchemikalien getroffen wurden; das genaue Datum des Beginns dieser Zuwiderhandlung kann jedoch nicht mit Sicherheit ermittelt werden. Die Kommission besitzt hinreichend aussagekräftige und überzeugende Belege für eine fortgesetzte Folge wettbewerbsschädigender Kontakte unter Beteiligung von Flexsys, Bayer und Uniroyal beginnend mit der in geheimer Absprache abgestimmten Preiserhöhung vom 1. Januar 1996 (Randnummern (68)-(79)). Die Parteien haben diese Preiserhöhung zwar bereits in der zweiten Jahreshälfte 1995 diskutiert; wann die Beteiligung der einzelnen Parteien an diesen Diskussionen begonnen hat, lässt sich jedoch nicht mehr genau bestimmen. In dieser Sache beschränkt sich die Kommission in ihrer Bewertung gemäß Artikel 81 EG-Vertrag und in der Festsetzung von Geldbußen auf den Zeitraum ab dem 1. Januar 1996 als dem Zeitpunkt des Inkrafttretens der Preiserhöhung.

(269) Für die Crompton Corporation wird für den Beginn der Zuwiderhandlung der 21. August 1996 angesetzt, als das Unternehmen Uniroyal erwarb (Randnummer (19)). Dabei wird vorausgesetzt, dass Uniroyal als Rechtssubjekt fortbestand und weiterhin als vollständige Tochtergesellschaft von Crompton an der Zuwiderhandlung beteiligt war.

(270) Hinsichtlich der Beendigung der Zuwiderhandlung ist es nicht möglich, mit Sicherheit das genaue Datum festzustellen, an dem die Teilnehmer ihre Kartellkontakte einstellten und das Kartell keine Wirkungen mehr zeitigte. Die letzte abgestimmte Preiserhöhung vom 1. Juli 2001 sollte bis Ende der üblichen sechsmonatigen Vertragsbindung, d.h. bis zum 6. Dezember 2001, anwendbar sein.[313] Die Kommission stellt zwar fest, dass keine Belege dafür verfügbar sind, dass sich Flexsys, Bayer oder Crompton/Uniroyal noch vor den Nachprüfungen durch die Kommission am 26. September 2002 ausdrücklich aus dem Kartell zurückgezogen haben; Flexsys war jedoch verpflichtet, die Zuwiderhandlung zu dem Zeitpunkt einzustellen, zu dem Flexsys einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung stellte. Dabei durfte Flexsys jedoch bei den anderen Parteien keinen Verdacht bezüglich des von Flexsys gestellten Antrags und der anschließenden Untersuchung der Kommission erregen, indem sich Flexsys ausdrücklich aus dem Kartell zurückgezogen hätte. In diesem besonderen Fall war unwahrscheinlich, dass das Kartell ohne den Marktführer Flexsys fortbestanden hätte, und selbst wenn keine Belege dafür vorliegen, dass Bayer oder Crompton ihre Beteiligung ausdrücklich beendet hätten, ist die Kommission doch der Ansicht, dass sie auch keine hinreichenden Belege dafür besitzt, dass das Kartell über den Zeitpunkt der letzten abgestimmten Preiserhöhung des Jahres 2001 hinaus fortbestanden hätte. Entsprechend wird für Flexsys, Bayer und Crompton als Ende der Zuwiderhandlung der 31. Dezember 2001 angenommen.

(271) In Anbetracht der Umstrukturierungen des Unternehmens während dieses Zeitraums der Zuwiderhandlung wird die Dauer der Zuwiderhandlung für Flexsys, Bayer und Crompton/Uniroyal wie folgt festgestellt:

---

313 Seit 1998 wurden die Verträge in dieser Branche in der Regel für sechs Monate ausgehandelt.

– Flexsys: vom 1. Januar 1996 bis 31. Dezember 2001, d.h. sechs Jahre;

– Bayer: vom 1. Januar 1996 bis zum 31. Dezember 2001, d.h. sechs Jahre;

– Crompton Manufacturing (einschließlich Crompton Europe): vom 1. Januar 1996 bis 31. Dezember 2001, d.h. sechs Jahre;

– Chemtura: vom 21. August 1996 bis zum 31. Dezember 2001; d.h. fünf Jahre und vier Monate.

12.2.2. General Química

(272) Da das genaue Datum des ersten wettbewerbsschädigenden Kontaktes von GQ mit einem Wettbewerber Anfang Oktober 1999 nicht genau bestimmt werden kann, wird angenommen, dass die Beteiligung von GQ an der Zuwiderhandlung am 31. Oktober 1999 begonnen hat. Außerdem wird angenommen, dass die Beteiligung von GQ am 30. Juni 2000 geendet hat. (An diesem Zeitpunkt war die Preiserhöhung zum Januar 2000 grundsätzlich wirksam.)

(273) Daraus ergibt sich hinsichtlich der Dauer der Zuwiderhandlung durch General Química, Repsol Química SA und Repsol YPF SA der Zeitraum vom 31. Oktober 1999 bis zum 30. Juni 2000. Die Zuwiderhandlung dauerte somit acht Monate.

13. ABHILFEMASSNAHMEN

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

(274) Stellt die Kommission eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen fest, kann sie von den betreffenden Unternehmen verlangen, die Zuwiderhandlung gemäß Artikel 7 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 abzustellen.

(275) Nach den gegebenen Sachverhalten endete die Zuwiderhandlung höchstwahrscheinlich Ende 2001; dies bleibt jedoch noch mit absoluter Sicherheit festzustellen.

(276) Daher müssen die Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, aufgefordert werden, die Zuwiderhandlung zu beenden (falls dies noch nicht erfolgt ist) und künftig alle auf dasselbe oder ein vergleichbares Ziel gerichtete oder entsprechend wirkende Vereinbarungen, aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen und Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen zu unterlassen.

(277) Dieses Verbot gilt für alle geheimen Zusammenkünfte und mehr- oder zweiseitigen Kontakte zwischen Wettbewerbern, die darauf ausgerichtet sind, den Wettbewerb untereinander zu beschränken oder das Marktverhalten aufeinander abzustimmen.

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

(278) Gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und gemäß Artikel 23 Absatz 2

Buchstabe a der Verordnung (EG) Nr. 1/2003[314] kann die Kommission durch entsprechende Entscheidung Geldbußen gegen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen festsetzen, die vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 81 EG-Vertrag und/oder Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen. Für jedes an der Zuwiderhandlung beteiligte Unternehmen und für alle Unternehmensvereinigungen darf die Geldbuße 10 % des im vorausgehenden Geschäftsjahr erzielten Gesamtumsatzes nicht übersteigen.

(279) Bei der Festsetzung der Höhe der einzelnen Geldbußen ist die Kommission verpflichtet, alle maßgeblichen Umstände und insbesondere die Schwere und die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.

(280) Bei den einzelnen Unternehmen sollten in der jeweils festgesetzten Geldbuße alle erschwerenden und mildernden Umstände berücksichtigt werden.

(281) Die Kommission beabsichtigt, die Geldbußen auf eine Höhe festzusetzen, die eine abschreckende Wirkung gewährleistet.

14. DER GRUNDBETRAG DER GELDBUSSE

(282) Der Grundbetrag der Geldbuße wird entsprechend der Schwere und der Dauer der Zuwiderhandlung festgesetzt.

14.1 Schwere der Zuwiderhandlung

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

14.1.1. Art der Zuwiderhandlung

(284) In diesem Fall besteht die Zuwiderhandlung in erster Linie in durch den Austausch vertraulicher Informationen unterstützten geheimen Absprachen zwischen den Mitgliedern des Kartells über die Festsetzung von Preisen im EWR und in anderen Wirtschaftsräumen. Diese Form horizontaler Beschränkungen zählt grundsätzlich zu den schwersten Verstößen gegen Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen.

14.1.2. Die tatsächliche Dauer der Zuwiderhandlung

(285) In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und in der mündlichen Anhörung hat Crompton Einlassungen vorgetragen, die belegen sollten, dass das Kartell insgesamt „weitgehend ineffizient“ und „weitgehend erfolglos“ war; Crompton hat vorgetragen, dass durchsetzungsfähige Kunden hinsichtlich ihrer Möglichkeiten zur Unterdrückung jeglicher Versuche der Umsetzung von Preiserhöhungen auf ein für sie unannehmbares Niveau über beliebig lange Dauer durch die geheimen Absprachen

---

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

nicht ernsthaft hätten beeinträchtigt werden können. Zur Untermauerung der vorgetragenen Argumentation hat Crompton am 28. Oktober 2005 ein Wirtschaftsgutachten vorgelegt, das zu dem Ergebnis gelangt, dass die Preiserhöhungen 1998 bis 2002 weitgehend wirkungslos waren, da sie in erster Linie wegen der starken Stellung der Käufer nicht aufrechterhalten werden konnten. Daher vertritt Crompton die Ansicht, die Zuwiderhandlung solle allenfalls als schwerwiegend, nicht aber als besonders schwerwiegend eingestuft werden.

(286) Gemäß den nicht bestrittenen Ergebnissen der Kommission hinsichtlich der Durchsetzung und der Auswirkungen des Kautschukchemikalienkartells (siehe Randnummern (235) und (236)) ist die Argumentation von Crompton zurückzuweisen. Die Erläuterungen von Crompton sind bei weitem nicht geeignet zu belegen, dass das Kartell hinsichtlich der Festsetzung von Preisen und der Preisschwankungen auf dem Markt für Kautschukchemikalien keine Rolle gespielt haben könne. Es ist unstrittig, dass das Kartellverhalten der Hersteller von Kautschukchemikalien gewisse Auswirkungen auf den Markt hatte; dies wird implizit von Crompton eingestanden, wenn Crompton vorträgt, dass das Kartell „weitgehend“, nicht aber vollständig, ineffizient gewesen sei. Die Tatsache, dass trotz der Bemühungen des Kartells die von den Beteiligten angestrebten Ergebnisse nicht vollständig erzielt wurden, oder dass die Preiserhöhungen nicht aufrechterhalten werden konnten, kann Ausdruck der Schwierigkeiten sein, welche die Parteien bei der Erhöhung der Preise in einer bestimmten Marktsituation hatten; dies beweist jedoch in keiner Weise, dass das Kartell keinen Einfluss auf den Markt gehabt hätte oder dass die Preise nicht zumindest für einen gewissen Zeitraums oberhalb eines Niveaus gehalten wurden, das sich bei normalem Wettbewerb eingestellt hätte.

(287) Erhöhungen der Preise für Ausgangserzeugnisse und andere Faktoren können zwar branchenweite Preiserhöhungen verursachen; in diesem Fall wurde durch die gegebenen Sachverhalte jedoch unbestritten erwiesen, dass den Preiserhöhungen Kontakte zwischen den Herstellern vorausgingen, in denen im Zeitraum 1996-2001 (mit Ausnahme des Jahres 1997) einmal oder zweimal jährlich gleichzeitige bzw. aufeinander folgende prozentuale Preiserhöhungen vereinbart wurden. Es kann zwar nicht genau beziffert werden, in welchem Umfang sich die Preise ohne die geheimen Absprachen geändert hätten; hinsichtlich des EWR wurden die Kartellvereinbarungen allerdings zumindest teilweise umgesetzt, und diese Umsetzung hatte gewisse Auswirkungen (siehe Randnummer (236)). Diese Schlussfolgerung wird nicht dadurch beeinträchtigt, dass manche versuchte Preiserhöhungen gescheitert sind, denn es wurde nachgewiesen, dass die Mitglieder des Kautschukchemikalienkartells bei verschiedenen Gelegenheiten ihre Zufriedenheit mit dem Erfolg der Preiserhöhungen zum Ausdruck gebracht haben (siehe Randnummern (120), (138), (159)). Außerdem veranschaulichen konkrete Beispiele in der Akte, wie gewisse Kunden schließlich zur Zahlung der höheren Preise bewegt wurden (Randnummer (131) und (157)).

(288) Wenn in manchen Fällen einzelne Unternehmen dem gewünschten Trend nicht folgten, ändert dies doch nichts an der Schwere der Zuwiderhandlung, da die tatsächlichen Auswirkungen der Zuwiderhandlung unter Berücksichtigung der Auswirkungen auf den relevanten Markt als Ganzes bewertet werden sollten. Die Einlassung von General Química, dass die tatsächliche Preiserhöhung im Jahr 2000 geringer als mit den Wettbewerbern vereinbart ausfiel, ist daher ebenfalls zurückzuweisen. Hinsichtlich der weiteren Einlassung von General Química, die Geldbuße für General Química müsse verringert werden, weil seine Beteiligung

angesichts der geringen Größe des Unternehmens im Vergleich zu den anderen Teilnehmern nur minimale oder überhaupt keine Auswirkungen gehabt habe, stellt die Kommission fest, dass die Auswirkungen des Kartells nicht getrennt für die einzelnen Teilnehmer zu bewerten sind, sondern für das Kartell insgesamt.. Die Größe von GQ wird bei den relativen Gewichtungen der Unternehmen ausgehend von den jeweiligen Marktanteilen angemessen berücksichtigt, und die Vorbringen bezüglich der nicht erfolgten Umsetzung werden in Verbindung mit mildernden Umständen in Betracht gezogen.

(289) Außerdem ist darauf hinzuweisen, dass – unabhängig von der Feststellung der Kommission, dass die Zuwiderhandlung eine wettbewerbsbeschränkende Wirkung hatte – schon allein die Tatsache, dass die Zuwiderhandlung eine Beschränkung zum Ziel hatte, besonders schwerwiegend und daher jedenfalls höher zu bewerten ist als Faktoren in Verbindung mit den Auswirkungen der Zuwiderhandlung. Die Auswirkungen, die eine Vereinbarung oder ein abgestimmtes Verhalten auf den normalen Wettbewerb gehabt haben könnten, sind kein geeignetes Kriterium für die Festsetzung einer angemessenen Höhe der Geldbuße. Nach geltender Rechtsprechung können Faktoren in Verbindung mit dem Aspekt des Vorsatzes und entsprechend mit dem Ziel einer Verhaltensweise größeres Gewicht haben als Faktoren in Verbindung mit den Auswirkungen „*dies gilt vor allem, wenn es sich dem Wesen nach um schwere Zuwiderhandlungen wie die Preisfestsetzung und die Marktaufteilung handelt.*“[315]

(290) Ausgehend von den vorstehenden Ausführungen gelangt die Kommission zu der Schlussfolgerung, dass die Vereinbarungen soweit sie den Markt des EWR betreffen, zumindest teilweise umgesetzt wurden und Auswirkungen auf den Markt selbst dort hatten, wo die Auswirkungen eine kürzer befristete Wirkung zeigten, als von den Beteiligten vorgesehen. Entsprechend kann die Schwere der Zuwiderhandlung diesbezüglich keiner Kategorie unterhalb der Kategorie „besonders schwerwiegend“ zugeordnet werden.

14.1.3. Der Umfang des räumlich relevanten Marktes

(291) Das Kautschukchemikalienkartell war im Wesentlichen ein weltweites Kartell. Die Zuwiderhandlung erstreckte sich auf den gesamten Gemeinsamen Markt sowie seit der Gründung des EWR auch auf den überwiegenden Teil des EWR.

14.1.4. Schlussfolgerungen bezüglich der Schwere der Zuwiderhandlung

(292) Angesichts der Art der Zuwiderhandlung und der Tatsache, dass sich die Zuwiderhandlung auf den gesamten Gemeinsamen Markt sowie nach der Gründung des EWR auch auf den überwiegenden Teil EWR erstreckte, ist die Kommission der Ansicht, dass die Adressaten dieser Entscheidung eine besonders schwerwiegende Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen begangen haben. Nach Ansicht der Kommission ist die Sachlage so zu beurteilen, dass die Zuwiderhandlung selbst dann als besonders schwerwiegend eingestuft werden

---

315 Rechtssache T-141/94 *Thyssen Stahl/Kommission*, Slg. 1999, S. II-347, Randnummern 635-636; siehe auch Rechtssachen T-241, *SAS/Kommission*, 18. Juli 2005, insbesondere Randnummern 84, 85, 130 und 131; T-49/02 bis T-51/02, *Brasserie nationale u.a./Kommission*, 27. Juli 2005, Randnummern 178 und 179; T-38/02, *Groupe Danone/Kommission*, 25. Oktober 2005, insbesondere Randnummern 147, 148 und 152.

muss, wenn die tatsächlichen Auswirkungen der Zuwiderhandlung nicht gemessen werden können.

14.2. Differenzierte Behandlung

14.2.1 Weltweiter Ansatz für die relative Gewichtung

(293) Innerhalb der Kategorie der besonders schwerwiegenden Zuwiderhandlungen ermöglicht die verfügbare Bandbreite der Geldbußen eine unterschiedliche Behandlung der betroffenen Unternehmen unter Berücksichtigung der unterschiedlichen wirtschaftlichen Möglichkeiten in Bezug auf die Zufügung erheblicher Wettbewerbsschäden. Daher können die betroffenen Unternehmen abhängig von ihrer relativen Bedeutung auf dem relevanten Markt unterschiedlichen Kategorien zugewiesen werden. Die Tatsache, dass die Kommission befugt ist, Sanktionen ausschließlich innerhalb des EWR zu verfügen, hindert die Kommission nicht daran, den aus dem Umsatz mit dem relevanten Produkt abgeleiteten weltweiten Umsatz als Maßstab für die Bewertung der wirtschaftlichen Möglichkeiten der Mitglieder des Kartells hinsichtlich einer Schädigung des Wettbewerbs im EWR zu berücksichtigen.

(294) In dieser Sache hängt das relative Gewicht der betroffenen Unternehmen davon ab, ob der Weltmarkt oder nur der EWR als räumlich relevanter Markt betrachtet wird, innerhalb dessen der Marktanteil der einzelnen Unternehmen zu messen ist. Das ist insbesondere in Chemturas Fall entscheidend, da dies der drittgrößte Hersteller auf dem Weltmarkt ist, auf dem EWR Markt jedoch eine weniger bedeutende Rolle hat.

(295) In ihren Erwiderungen auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte haben GQ, […] und […] dafür plädiert, die Geldbußen ausgehend von den Anteilen auf dem Weltmarkt festzusetzen, da der Markt für Kautschukchemikalien ein weltweiter Markt sei.

(296) Crompton dagegen hat beantragt, dass der EWR als räumlich relevanter Markt angenommen werde; als Begründung wurde im Wesentlichen angeführt, dass das Kartell nicht als weltweites Kartell organisiert gewesen sei und dass ohne eine Aufteilung des räumlich relevanten Marktes und angesichts der beschränkten Einfuhren von Crompton in den EWR keine wettbewerbserheblichen Reserven auf dem EWR-Markt zurückgehalten wurden. Es wird argumentiert, dass sich das Wettbewerbspotenzial von Crompton im EWR und die Möglichkeiten zur Beeinflussung des Marktes auf das europäische Werk von Crompton beschränkte, da kein sachlicher Zusammenhang zwischen dieser Kapazität und der weltweiten Präsenz bestehe und da erhebliche Überkapazität und eine abnehmende Nachfrage in Europa Einfuhren ausgeschlossen hätten. Zur Unterstützung dieser Argumente hat Crompton am 28. Oktober 2005 ein Wirtschaftsgutachten vorgelegt, das zu dem Ergebnis gelangte, dass die Marktbedingungen in den Vereinigten Staaten die Gegebenheiten in Europa nicht beeinträchtigten, u.a. weil die Preise in den Vereinigten Staaten fast im gesamten Zeitraum 1996-2002 erheblich über den Preisen in Europa lagen und die Einfuhr von Kautschukchemikalien aus den Vereinigten Staaten nach Europa entsprechend unrentabel gewesen wäre. Crompton trägt daher vor, dass selbst wenn weiterhin der Weltmarkt als räumlich relevanter Markt für Kautschukchemikalien betrachtet würde, die Kommission in diesem Fall nur vom Anteil Cromptons im EWR ausgehen solle. Dieser Ansatz wäre Crompton zufolge durch den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit und der Gleichbehandlung nach geltender Rechtsprechung

gerechtfertigt.[316]

(297) Die Argumentation von Crompton, dass das Kartell nicht weltweit organisiert gewesen sei, wird durch die Sachlage nicht erhärtet. Unstrittig ist, dass die Kontakte zwischen den Herstellern von Kautschukchemikalien weltweit bestanden; dies wurde sogar ausdrücklich von Crompton erklärt.[317] Während der Dauer des Kartells bewegte sich der Umfang zwar zwischen dem europäischen Markt und dem Weltmarkt; die meisten zwischen den Wettbewerbern vereinbarten Preiserhöhungen betrafen jedoch den Weltmarkt. Dies gilt für die Preiserhöhung des Jahres 1996 (Randnummer (68)) sowie für die Preiserhöhungen vom Juli 2000 (Randnummer (121)) und vom Juli 2001 (Randnummer (143)). Unter den letztlich auf dem Markt umgesetzten Preiserhöhungen war nur die Erhöhung vom Januar 2000 auf Europa beschränkt (Randnummer (105)). Und selbst in diesem Fall war die Preiserhöhung in Europa nur der erste Schritt einer weltweiten Preiserhöhung vom Juli 2000, und diese Erhöhung wurde mit dem Ziel vereinbart, die damals niedrigeren Preise in Europa näher an das in den Vereinigten Staaten übliche Niveau heranzuführen, bevor die weltweite Preiserhöhung umgesetzt wurde (Randnummer (107)). Die einzige sonstige bekannte Vereinbarung über eine Preiserhöhung, die sich nur auf Europa beschränkte, wurde im Jahre 1998 ebenfalls in der Absicht vorgenommen, die Preise schließlich weltweit zu erhöhen (siehe Randnummer (98)). Das Ziel des Kartells bestand daher eindeutig darin, den Weltmarkt für Kautschukchemikalien zu kontrollieren. Dies wird auch durch die in Randnummer (100) zitierte und nicht bestrittene Darstellung von Bayer bestätigt. Entsprechend kann mit Fug und Recht geschlossen werden, dass das Kautschukchemikalienkartell in erster Linie als weltweites Kartell bestand.[318]

(298) Hinsichtlich der räumlichen Ausdehnung des Marktes für Kautschukchemikalien ist festzustellen, dass schwer nachzuvollziehen wäre, warum sich die Parteien über weltweite Preiserhöhungen verständigt und Anstrengungen zur Harmonisierung der Preise aus anderen Regionen unternommen haben sollten, wenn der Markt für Kautschukchemikalien tatsächlich ein regionaler Markt in dem Sinne gewesen wäre, dass eine regionale Preiserhöhung nicht durch billigere Einfuhren aus anderen Regionen hätte ausgehebelt werden können.

(299) Crompton argumentiert zwar, dass das Unternehmen keine erheblichen Mengen an Kautschukchemikalien nach Europa eingeführt habe und dass das Potenzial des Unternehmens zur Beschränkung des Wettbewerbs im EWR auf das europäische Werk von Crompton begrenzt gewesen sei; das Unternehmen bestreitet jedoch auch nicht, dass gewisse Einfuhren erfolgt sind; dies wiederum wird auch durch die in Randnummer (43) genannten Daten von Eurostat bestätigt. In welchem Umfang diese Einfuhren während der Dauer der Zuwiderhandlung gewachsen sein könnten, wenn außerhalb des EWR keine Preiserhöhungen in geheimen Absprachen durchgeführt worden wären, kann nicht genau beziffert werden. Tatsache ist, dass Crompton durch die Umsetzung der in geheimen Absprachen vereinbarten Preiserhöhungen vorsätzlich einen der wichtigsten Wettbewerbsfaktoren – den Erwerb zusätzlicher Marktanteile in

---

316 Crompton verweist insbesondere auf die verbundenen Rechtssachen T-236/01, T-239/01, T-244/01, T-246/01, T-251/01 und T-252/01, *Tokai Carbon Co. Ltd u.a./Kommission*, Randnummern 219 ff.; und T-224/00, *ADM/Kommission*, Randnummern 204-205, 207 ff.

317 Mündliche Erklärung von Crompton vom 8.Oktober 2002, Abschrift Abschnitt 6.12, S. 3-4.

318 Siehe z.B. Randnummern 6 und 260 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

Europa durch die Senkung der eigenen Preise – aufgegeben hat. Wenn Crompton nicht an den Preisabsprachen im Kartell beteiligt gewesen wäre, hätte Crompton Preise eigenständig und ohne Verpflichtungen gegenüber den Wettbewerbern festsetzen und somit unterhalb der vom Kartell festgesetzten Preise anbieten und seinen Marktanteil in Europa ausbauen können.[319] Daher ist die Kommission auch nicht der Ansicht, dass die Tatsache, dass Crompton im Jahre 2001 im EWR mit Kautschukchemikalien nur einen Umsatz von etwa […] des Umsatzes erzielte, den Crompton auf dem Weltmarkt für Kautschukchemikalien verzeichnete, in diesem Fall einen anderen Ansatz hinsichtlich der übrigen Beteiligten rechtfertigen würde.

(300) Anders als offenbar von Crompton dargelegt, braucht bei der Aufteilung des räumlich relevanten Marktes nicht der Weltmarkt als Bezugsraum für die Bestimmung der relativen Schwere der betroffenen Unternehmen angenommen zu werden.[320] Selbst ohne die Aufteilung des räumlichen Marktes im Kautschukchemikalienkartell hätten weltweite Preiserhöhungen wahrscheinlich das Wettbewerbspotenzial auf dem europäischen Markt ausgeschaltet und die mögliche Einfuhr billigerer Produkte aus anderen Regionen verhindert, die einen Wettbewerb hätte fördern können. In dieser Hinsicht stellt die Kommission insbesondere fest, dass die Vereinbarungen auf weltweiter Ebene zum Schaden der Verbraucher im EWR nicht nur deshalb waren, weil sich die europäischen Hersteller in diesen Vereinbarungen auf Erhöhungen der Preise im EWR verständigt hatten, sondern auch weil sie dazu in der Lage waren, ohne Wettbewerb durch billigere Einfuhren fürchten zu müssen. Die Preiserhöhungen in anderen Teilen der Welt haben somit zur Gesamtwirkung der vereinbarten Preiserhöhungen im EWR beigetragen.

(301) Ausgehend von den vorstehenden Darlegungen erkennt die Kommission keine zwingenden Gründe dafür, dass Crompton bei der Bestimmung des relativen Gewichtes innerhalb des betroffenen Marktes anders behandelt werden müsste als die übrigen Mitglieder des Kartells. Angesichts der Umstände in diesem Fall und insbesondere in Anbetracht der Tatsache, dass das Kartell selbst weitgehend weltweit bestanden hat und eine weltweite Preiskontrolle zum Ziel hatte sowie angesichts der Weise, in der konkurrierende Bestände aus dem EWR-Markt ausgeschlossen wurden, indem die Möglichkeit der Einfuhr ansonsten billigerer Produkte in den EWR unterbunden wurde, ermöglicht der weltweite Produktumsatz des Unternehmens die zuverlässige Bestimmung der Möglichkeit der einzelnen Unternehmen zur Beschränkung des Wettbewerbs und des Beitrags der einzelnen Unternehmen zum Gesamtschaden, der im EWR verursacht wurde. Der weltweite Produktumsatz jeder einzelnen Kartellpartei bietet außerdem einen Anhaltspunkt für den Beitrag der Parteien zur Wirksamkeit des Kartells als Ganzes bzw. – umgekehrt betrachtet – zur Instabilität, die das Kartell erfahren hätte, wenn die einzelnen Parteien nicht beteiligt gewesen wären. Nach der von Crompton zitierten Rechtsprechung muss die Kommission tatsächlich von den Umsätzen auf dem von der Zuwiderhandlung betroffenen Markt ausgehen; in diesem Fall ist dies der Weltmarkt für

---

319 In diesem Sinne urteilte auch das Gericht erster Instanz in der Rechtssache T-71/03, *Spezialgraphit* Randnummer 188.

320 Siehe T-71/03*Spezialgraphit* , Randnummer 194.

Kautschukchemikalien.[321]

14.2.2 Einstufung der betroffenen Unternehmen

(302) Die Kommission hält in dieser Sache die jeweiligen Anteile am weltweiten Produktmarkt für eine geeignete Vergleichsgrundlage zur Bewertung der relativen Bedeutung eines Unternehmens auf den betroffenen Märkten. Für die Gewichtung des Verhaltens der einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Parteien werden die Anteile der Parteien am Weltmarkt des Jahres 2001 als dem letzten vollständigen Jahr während der Dauer der Zuwiderhandlung angenommen. Auf Grundlage des Vortrags von Crompton und Bayer, berücksichtigt die Kommission, dass das Kartel die Produkte der Antiozonantien, Antioxidantien und Primärbeschleuniger umfasste. Das wird sich in dem niedrigerem EWR Wert widerspiegeln, der als Element zur Berechung des Ausgangsbetrages des Bußgeldes herangezogen wird. Nichtsdestotrotz wird sich die Kommission zur Feststellung des relativen Gewichts der einzelnen Parteien auf die weltweiten Marktanteile für alle Kautschukchemikalien beziehen, wie sie in Absatz 48 der Mitteilung der Beschwerdepunkte dargelegt sind und nicht von den Parteien bestritten worden sind. Mit Ausnahme von Flexsys, dem Immunität hinsichtlich der Geldbuße gewährt wird, sind diese Marktanteile für alle Adressaten als Grundlage zur Berechung des Ausgangsbetrages vorteilhafter als wenn die Kommission sich zur Berechnung des Ausgangsbetrages auf den Umsatz gestützt hätte, den jeder einzelne Adressat bei den Produkten Antiozonantien, Antioxidantien und Primärbeschleuniger erzielt hat[322]. Flexsys war weltweit der größte Marktteilnehmer; der Anteil belief sich auf etwa [20-30] %. Entsprechend wird Flexsys einer ersten Kategorie zugerechnet. Der Marktanteil von Bayer betrug etwa [10-20] %; mit diesem Anteil wird Bayer einer zweiten Kategorie zugerechnet. Der Marktanteil von Crompton betrug etwa [10-20] %; mit diesem Anteil wird Crompton einer dritten Kategorie zugerechnet. General Química schließlich wird mit einem Marktanteil von ca. [0-10] % zu einer vierten Kategorie gezählt. Die Ausgangsbeträge werden anteilig (nicht mathematisch) unter Berücksichtigung der jeweiligen Marktanteile festgesetzt.

(303) Die Kommission bemisst das relative Gewicht der Unternehmen ausgehend von den Anteilen auf dem Weltmarkt; bei der Festsetzung der Ausgangsbeträge berücksichtigt die Kommission jedoch die Bedeutung des Kautschukchemikaliensektors im EWR. Der geschätzte Wert des maßgeblichen Umsatzes mit Kautschukchemikalien im EWR im Jahre 2001 als dem letzten vollständigen Jahr der Zuwiderhandlung belief sich auf ca. 200 Mio. EUR. In diesem Zusammenhang ist auch festzustellen, dass sich ein niedrigerer relativer Marktanteil innerhalb der größeren Produktgruppe und entsprechend eine relative geringere Geldbuße ergibt, wenn ein bestimmter Hersteller

---

321 Crompton verweist insbesondere auf die verbundenen Rechtssachen T-236/01, T-239/01, T-244/01, T-246/01, T-251/01 und T-252/01, *Tokai Carbon Co. Ltd u.a./Kommission*, Randnummern 219 ff., und T-224/00, *ADM/Kommission*, Randnummern 204-205, 207 ff.

322 Die eigenen Angaben der Parteien hinsichtlich ihrer weltweiten Umsätze mit Antioxidantien, Antiozonantien und Primärbeschleunigern waren: Flexsys [250-300] Millionen EUR, Bayer [150-200] Millionen EUR, Chemtura [100-150] Millionen EUR und GQ [0-50] Millionen EUR. Da Flexsys, der größte Produzent, hinsichtlich dieser drei Produktkategorien unbedeutender ist als die anderen Produzenten im Vergleich zu der Produktion aller Kautschukchemikalien, würde das zu einer relativen höheren Bedeutung der restlichen Adressaten führen, unabhängig von der geschätzten Größe des Weltmarktes.

nur eine begrenzte Gruppe von Kautschukchemikalien verkauft (im Falle von General Química und TMQ nur bestimmte Primärbeschleuniger).

(304) Entsprechend werden die Ausgangsbeträge für die Unternehmen, gegen die eine Geldbuße verhängt wird, wie folgt festgesetzt:

- Erste Kategorie: Flexsys 38 Mio. EUR;
- Zweite Kategorie: Bayer 23 Mio. EUR;
- Dritte Kategorie: Chemtura, Crompton Manufacturing und Crompton Europe 17 Mio. EUR;
- Vierte Kategorie: General Química, Repsol Quimica und Repsol YPF 3 Mio. EUR.

14.3. In anderen Zuständigkeitsbereichen festgesetzte Geldbußen

(305) Insoweit sich Crompton auf die in anderen Zuständigkeitsbereichen festgesetzten Geldbußen bezieht und offenbar auf in Nordamerika getroffene Regelungen verweist, ist festzustellen, dass diese Regelungen in keiner Weise die Schwere der Zuwiderhandlung im EWR mindern und daher auch nicht als mildernde Umstände berücksichtigt werden können.[323] Außerdem stellt die Kommission fest, dass sich die von den Behörden in Drittländern verhängten Geldbußen auf Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht dieser Länder beziehen, und dass diesbezüglich keine Überschneidungen mit der Zuständigkeit der Kommission für die Festsetzung von Geldbußen gegen Unternehmen wegen Verstößen gegen das Wettbewerbsrecht des EWR bestehen.

(306) Auch Schadensersatzzahlungen in zivilrechtlichen Verfahren, durch die ein Ausgleich für die Schäden geleistet werden sollen, die Kartelle einzelnen Unternehmen oder Verbrauchern zugefügt haben, sind nicht mit öffentlich-rechtlich begründeten Sanktionen für rechtswidriges Verhalten vergleichbar. Schadensersatzforderungen von geschädigten Kunden sind entsprechend eine übliche Folge rechtswidrigen Verhaltens, und die Kommission kann die Schadensersatzzahlungen, die Crompton als Ausgleich für die auf diesen Märkten entgangene Gewinne an Kunden in den Vereinigten Staaten und in Kanada geleistet hat, nicht zugunsten von Crompton berücksichtigen.

(307) Und hinsichtlich des Umsatzes, den Crompton weltweit mit den Produkten erzielt hat, wurde bereits erläutert, dass bei der Entscheidung über die individuelle Behandlung der an einem weltweiten Kartell beteiligten Unternehmen der weltweite Produktumsatz zugrunde gelegt wird; dies bedeutet jedoch keineswegs, dass die Unternehmen zweimal für dasselbe Verhalten bestraft werden. In dieser Hinsicht ist auch darauf hinzuweisen, dass selbst wenn die relativen Gewichtungen zwischen den betroffenen Unternehmen ausgehend von den weltweiten Marktanteilen vorgenommen werden, die Ausgangsbeträge der Geldbußen nach dem in Randnummer (303) genannten Marktwert des jeweiligen Sektors im EWR bestimmt werden.

---

[323] T-236/01 Tokai Carbon (Graphitelektroden), Randnummer 348.

14.4. Hinreichende Abschreckung

(308) Innerhalb der Kategorie der besonders schwerwiegenden Zuwiderhandlungen ermöglicht die Bandbreite der verfügbaren Geldbußen auch, unter Berücksichtigung der Größe der jeweiligen Unternehmen, Geldbußen in einer Höhe festzusetzen, die eine hinreichende Abschreckung gewährleistet.

(309) Crompton trägt vor, dass die Geldbuße aus Gründen der Abschreckung nicht erhöht werden müsse, weil Crompton u.a. bereits Maßnahmen zur Vermeidung künftiger Zuwiderhandlungen gegen das Kartellrecht getroffen habe - z.B. Programme zur Einhaltung der Wettbewerbsregeln oder die Entlassung führender Mitarbeiter, die am Kautschukchemikalienkartell beteiligt waren, - und da bereits eine Geldbuße gegen Crompton festgesetzt worden sei und in Nordamerika bereits zahlreiche zivilrechtliche Verfahren gegen Crompton eingeleitet wurden.

(310) Die Kommission weist diese Einlassung von Crompton zurück. Die Kommission kann nicht wissen, wie wirksam die von Crompton getroffenen Maßnahmen hinsichtlich der Vermeidung künftiger Verstöße gegen das Kartellrecht sein werden. Im Allgemeinen ist die Kommission der Ansicht, dass für jede getrennte Zuwiderhandlung eine eigene Geldbuße festzusetzen ist, die der Größe des jeweiligen Unternehmens angepasst werden muss, um die gewünschte Wirkung zu erzielen. Die Festsetzung einer hinreichend hohen Geldbuße für große Unternehmen für jede einzelne getrennte Zuwiderhandlung, die diese Unternehmen begangen haben, hält von künftigen Zuwiderhandlungen ab. Es besteht kein Grund, die Geldbuße gegen Crompton niedriger anzusetzen als entsprechend der Größe des Unternehmens gerechtfertigt. Hinzu kommt (wie bereits in Randnummer (306) erläutert), dass Geldbußen und zivilrechtliche Konsequenzen in anderen Rechtsgebieten rechtliche Folgen eines rechtswidrigen Verhaltens sind und als solche keine Auswirkungen darauf haben, dass die Kommission eine Abschreckung hinsichtlich künftiger Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht sicherstellen muss.

(311) In dieser Hinsicht stellt die Kommission fest, dass die Unternehmen im Jahre 2004 als dem letzten Finanzjahr vor dieser Entscheidung folgende Gesamtumsätze erzielt haben: Bayer 29 Mrd. EUR; Crompton ca. 2 Mrd. EUR; Flexsys ca. 425 Mio. EUR und Repsol YPF EUR 41,7 Mrd. EUR. Entsprechend hält die Kommission es für angemessen, gegen Bayer eine Geldbuße in 2-facher Höhe und für Repsol in 2,5-facher Höhe festzusetzen.

(312) Entsprechend ergeben sich für die einzelnen Unternehmen die folgenden Ausgangsbeträge für die zu verhängenden Geldbußen:

- Flexsys 38 Mio. EUR;
- Bayer 46 Mio. EUR;
- Chemtura, Crompton Manufacturing und Crompton Europe 17 Mio. EUR;
- General Química, Repsol Quimica und Repsol YPF 7,5 Mio. EUR.

14.5. Erhöhung in Anbetracht der Dauer

(313) Die Dauer der Zuwiderhandlung betrug bei Flexsys, Bayer und Uniroyal (einschließlich Crompton Europe) sechs Jahre (vom 1. Januar 1996 bis zum 31. Dezember 2001); bei der Crompton Corporation als Muttergesellschaft von Uniroyal dauerte die Zuwiderhandlung fünf Jahre und vier Monate (vom 21. August 1996 bis zum 31. Dezember 2001). Diese Unternehmen haben alle eine lang dauernde Zuwiderhandlung begangen. Die Ausgangsbeträge der Geldbußen sollten entsprechend pro vollständiges Jahr der Zuwiderhandlung um 10 % erhöht werden. Außerdem sollte eine weitere Erhöhung um 5 % für alle weiteren Zeiträume von mindestens sechs Monaten und weniger als einem Jahr vorgenommen werden. Damit ergeben sich die folgenden prozentualen Erhöhungen der Ausgangsbeträge für die einzelnen Unternehmen:

– Flexsys: 60 %;

– Bayer: 60 %;

– Crompton Manufacturing und Crompton Europe: 60 %;

– Chemtura: 50 %.

(314) General Química hat eine Zuwiderhandlung mit einer Dauer von acht Monaten (d.h. vom 31. Oktober 1999 bis zum 30. Juni 2000) begangen. Da die Zuwiderhandlung weniger als ein Jahr dauerte, wird die Geldbuße für dieses Unternehmen nicht erhöht.

14.6. Schlussfolgerung hinsichtlich der Ausgangsbeträge

(315) Die Grundbeträge der zu verhängenden Geldbußen der einzelnen Unternehmen werden daher wie folgt festgesetzt:

– Flexsys: 60,8 Mio. EUR;

– Bayer: 73,6 Mio. EUR;

– Crompton Manufacturing und Crompton Europe: 27,2 Mio. EUR;

Davon Chemtura: 25,5 Mio. EUR;

– General Química, Repsol Quimica und Repsol YPF: 7,5 Mio. EUR.

(316) Ferner ist festzustellen, dass die Crompton Corporation hinsichtlich des für Crompton/Uniroyal festgesetzten Gesamtbetrags abhängig von der Dauer ihres Auftretens als Muttergesellschaft der Crompton/Uniroyal-Gruppe (d.h. seit dem 21. August 1996) verantwortlich ist. Entsprechend sollte für die Crompton Corporation eine Geldbuße in Höhe von 25,5 Mio. EUR festgesetzt werden.

15. ERSCHWERENDE UND MILDERNDE UMSTÄNDE

15.1. Erschwerende Umstände

(317) Die Kommission hat in dieser Sache keine erschwerenden Umstände feststellen können.

15.2. Mildernde Umstände

15.2.1. Passive und/oder untergeordnete Rolle

(318) General Química und Crompton haben mildernde Umstände für ihre untergeordnete und/oder passive Rolle im Kartell geltend gemacht.

(319) Im Allgemeinen gesteht die Kommission zu, dass eine ausschließlich passive Rolle oder eine „Mitläufer"-Rolle eines Unternehmens im Zusammenhang mit einer Zuwiderhandlung bei entsprechendem Nachweis als mildernder Umstand anerkannt werden kann. Eine passive Rolle impliziert, dass das betreffende Unternehmen ein „schwaches Profil" aufweist, d.h. dass das Unternehmen nicht aktiv an der Herbeiführen wettbewerbsschädigender Vereinbarungen beteiligt war.[324] Faktoren, die auf eine derartige Rolle innerhalb eines Kartells hindeuten könnten, wären eine eher sporadische Beteiligung an den Zusammenkünften im Vergleich zu den regulären Mitgliedern des Kartells[325] oder das Vorliegen entsprechender ausdrücklicher Bestätigungen durch Vertreter anderer Unternehmen, die an der Zuwiderhandlung beteiligt waren.[326] Grundsätzlich müssen jedoch in jedem einzelnen Fall alle maßgeblichen Umstände berücksichtigt werden.

General Química/Repsol Quimica/Repsol YPF

(320) Aus der in den Randnummern (166)-(168) beschriebenen Sachlage geht zweifelsfrei hervor, dass die Beteiligung von General Química am Kartell nicht der Beteiligung der aktiven Mitglieder Flexsys, Bayer und Crompton vergleichbar war. Es liegen keine Belege dafür vor, dass das Unternehmen aktiv an der Gestaltung wettbewerbswidriger Vereinbarungen beteiligt gewesen wäre. Vielmehr sprechen die vorliegenden Belege dafür, dass sich die Beteiligung von GQ auf die Benachrichtigung über die von den anderen erzielten Vereinbarungen oder Entscheidungen und die Übernahme dieser Vereinbarungen beschränkte. GQ hat sich an den wichtigen mehrseitigen Zusammenkünften nicht beteiligt, in denen Flexsys, Bayer und Crompton/Uniroyal den Gedanken einer abgestimmten Preiserhöhung zum Januar 2000 entwickelt haben (Randnummer (106)). Tatsächlich ist gut vorstellbar, dass GQ auch nur deshalb zur Beteiligung am Kartell aufgefordert wurde, weil GQ auf dem Markt als Störfaktor betrachtet wurde.[327]

(321) Ebenso offensichtlich ist, dass die Beteiligung von GQ an den Kartellkontakten deutlich sporadischer war als die der regulären Mitglieder des Kartells. Nach 1996 kann die Kommission tatsächlich nur eine einzige geheime Absprache über eine Preiserhöhung nachweisen, an der General Química unbestrittenermaßen beteiligt war; insgesamt beschränkt sich die Anzahl der nachgewiesenen wettbewerbsschädigenden

---

324 Rechtssache T-220/00 Cheil Jedang/ Kommission, Slg. 2003, S. S. II-2473, Randnummer 167.

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

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

327 Dies wird implizit in der mündlichen Erklärung von Flexsys vom 11. Juli 2002 in Randnummer 19 und in der schriftlichen Erklärung von Bayer vom 24. Oktober 2002, in Abschnitt IV Punkt 7 S. 2456 zum Ausdruck gebracht.

Kontakte von GQ auf zwei Zusammenkünfte.

(322) Im Falle von GQ (und Repsol) ermäßigt die Kommission daher in Anbetracht der passiven oder untergeordneten Rolle den Betrags der ansonsten angemessenen Geldbuße um 50 %.

Crompton/Uniroyal

(323) Crompton hat die Verteidigung weitgehend auf das Bestreben aufgebaut, den eigenen Anteil am Kartell herunterzuspielen und die Hauptverantwortung auf Flexsys und Bayer als Führer des Kartells abzuwälzen. Außerdem trägt Crompton vor, dass die Beschreibung von Crompton in der Mitteilung der Beschwerdepunkte als „großer Hersteller“ von Kautschukchemikalien und die gemeinsame Einstufung in eine Kategorie mit Flexsys und Bayer angesichts der erheblich geringeren Geschäftstätigkeit von Crompton in Europa nicht angemessen sei. Hinsichtlich der eigenen Rolle bei der Zuwiderhandlung beruft sich Crompton im Wesentlichen darauf, dass die Beteiligung an entscheidenden Elementen des Kartells nur einen eingeschränkten Umfang hatte.

(324) Die Versuche von Crompton, sich als kleinerer Teilnehmer und im Kartell als reiner Mitläufer von Flexsys und Bayer darzustellen, sind nicht überzeugend. Die Belege in der Akte der Kommission deuten vielmehr darauf hin, dass Crompton bei den in Teil D dieser Entscheidung beschriebenen Regelungen beständig einer der regulären, regelmäßigen und aktiven Beteiligten war.

(325) Die Beteiligung von Crompton an den Kartellkontakten mit den anderen Herstellern kann nicht als sporadischer als die Kontakte der anderen regulären Mitglieder des Kartells betrachtet werden. Die Häufigkeit der Kontakte von Crompton mit den anderen Herstellern im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung (siehe Randnummern (73)-(75), (78), (82)-(88), (91)-(98), (101)-(102), (106), (109)-(111), (116)-(118), (123)-(124), (128), (130)-(131) und (140)-(142)) spricht nicht für eine passive oder untergeordnete Rolle. Selbst wenn Crompton in Verbindung mit gewissen Preiserhöhungen weniger vorbereitende und/oder anschließende Kontakte mit Bayer und Flexsys gehabt haben sollte als Flexsys und Bayer untereinander, und selbst wenn Crompton gelegentlich nicht an der Vorbereitung einer versuchten Preiserhöhung beteiligt gewesen sein sollte, stünde Crompton doch nicht außerhalb des rechtswidrigen Gesamtrahmens. Tatsache ist, dass Crompton in gewissem Umfang an allen in geheimen Absprachen vereinbarten und in Teil D dieser Entscheidung genannten Preiserhöhungen einschließlich der jeweiligen Vorbereitung, der Umsetzung und der Folgemaßnahmen beteiligt war.

(326) Hinsichtlich der Preiserhöhungen der Jahre 1999 und 2000 werden bei der Berufung auf die untergeordnete Rolle von Crompton die unbestrittenen in Randnummer (106) dargestellten Belege dafür außer Acht gelassen, dass Crompton an den entscheidenden mehrseitigen Zusammenkünften zur Diskussion von Preiserhöhungen unter Erörterung des zeitlichen Rahmens, des räumlichen Umfangs, der Zielvorgaben und der führenden Stellungen beteiligt war.[328]

[328] Siehe insbesondere eigene Erklärungen von Crompton, Akte S. 10777-10779 und 10790-10791 sowie Erklärungen von Flexsys, Akte S. 10893-10894.

(327) Unbestritten ist auch, dass Crompton die Preiserhöhung vom 1. Juli 2001 (Randnummer (143)) als der letzten einer Reihe von drei Preiserhöhungen im Zeitraum 1999 bis 2001, die von Bayer, Flexsys und Crompton abwechselnd angeführt wurden, eingeleitet hat.

(328) Zudem wurde der aktive Beitrag der leitenden Führungskräfte von Crompton zum Gesamtkonzept und zur Strategie des Kartells in der im EWR umgesetzten Form in vollem Umfang nachgewiesen. Unbestritten war Crompton ein vollwertiges Mitglied des Kartells, und die Beteiligung von Crompton unterschied sich in dieser Hinsicht in nichts von der Beteiligung anderer Mitglieder. Bezüglich der Argumentation von Crompton, dass Crompton in Europa gemessen an Bayer und Flexsys nur ein kleinerer Marktteilnehmer gewesen sei, verweist die Kommission auch auf die Erörterungen in den Randnummern (297) bis (300) und stellt entsprechend fest, dass die Rolle von Crompton auf dem EWR-Markt für Kautschukchemikalien unbeschadet des kleineren Marktanteils und der erheblich geringeren Präsenz in Europa keinen Anlass für eine besondere Ermäßigung der Geldbuße bietet.

(329) Schließlich kann die Tatsache, dass keine führende Rolle übernommen wurde, nicht mit der Annahme einer passiven oder untergeordneten Rolle bei der Zuwiderhandlung gleichgesetzt werden. Wenngleich der Beweis einer führenden Rolle unter gewissen Umständen eine Erhöhung der Geldbuße wegen eines erschwerenden Umstands zur Folge haben könnte, stellt das Fehlen dieses Merkmals doch keinen mildernden Umstand dar.

(330) Der Vortrag von Crompton, seine vorgeblich passive und/oder untergeordnete Rolle sei als mildernder umstand zu betrachten, ist daher zurückzuweisen.

15.2.2. Beteiligung an wenigen Elementen der Zuwiderhandlung

(331) General Química trägt vor, die Tatsache, nicht an allen Elementen der betreffenden Vereinbarung beteiligt gewesen zu sein, sei ein mildernder Umstand.

(332) Der Tatsache, dass sich die Beteiligung von GQ auf die Benachrichtigung über eine vereinbarte Preiserhöhung beschränkte, ohne jedoch an der entsprechenden Planung beteiligt gewesen zu sein, wurde dadurch angemessen Rechnung getragen, dass wegen passiver Beteiligung die Geldbuße verringert wurde. Dass GQ nicht an allen Elementen der Vereinbarung beteiligt gewesen sei, kann nicht zu einer weiteren Verringerung führen. Ebenso besteht kein Grund, für eine weitere Verringerung geltend zu machen, dass das Unternehmen nicht an allen in geheimer Absprache vereinbarten Preiserhöhungen beteiligt war, da diese Tatsache bereits bei der Anrechnung der kürzeren Dauer der Zuwiderhandlung berücksichtigt wurde.

15.2.3. Beendigung der Zuwiderhandlung

(333) Crompton trägt vor, die Tatsache, dass die Zuwiderhandlung unmittelbar nach den von der Kommission durchgeführten Nachprüfungen eingestellt wurde, sollte als mildernder Umstand angerechnet werden können. General Química wiederum hält die Tatsache, dass es das erörterte Verhalten erheblich vor allen Maßnahmen seitens der Kommission eingestellt hat, für einen mildernden Umstand.

(334) Hinsichtlich des Anspruchs von Crompton kann die Verringerung der Geldbuße

aufgrund mildernder Umstände für die Einstellung einer Zuwiderhandlung im Anschluss an eine Untersuchung seitens der Kommission besonders dann in Betracht kommen, wenn das betreffende Verhalten nicht ausdrücklich wettbewerbswidrig ist. Im Umkehrschluss kommt eine Verringerung im Allgemeinen dann weniger in Betracht, wenn das Verhalten eindeutig wettbewerbswidrig ist.[329] Im Allgemeinen kann von der Kommission weder verlangt werden, dass sie die Fortsetzung einer Zuwiderhandlung als erschwerenden Umstand berücksichtigt, noch dass sie die Einstellung einer Zuwiderhandlung als mildernden Umstand wertet; vielmehr kann das Verhalten eines Unternehmens auf die Einleitung einer Untersuchung seiner Tätigkeit nur vor dem besonderen Hintergrund des jeweiligen Einzelfalls bewertet werden.[330] Preisfestsetzungen an sich stellen einen Kernverstoß gegen das Wettbewerbsrecht dar, und in diesem Fall besteht kein Zweifel an der Wettbewerbswidrigkeit der in dieser Entscheidung bewerteten Vereinbarungen. Crompton wusste sehr wohl bzw. konnte nicht übersehen haben, dass das Unternehmen an rechtswidrigem Verhalten beteiligt war. Die Kommission ist daher der Ansicht, dass die unverzügliche Einstellung des rechtswidrigen Verhaltens durch Crompton nach der Untersuchung der Kommission bei dieser ausgeprägten und vorsätzlichen Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag nicht als mildernder Umstand gewertet werden kann.

(335) Hinsichtlich der Darstellung von General Química hat das Gericht erster Instanz bestätigt, die Tatsache, dass ein Unternehmen eine Zuwiderhandlung aus eigenem Antrieb einstellt, bevor die Kommission eine Untersuchung eingeleitet hat, werde bei der Berechnung der Dauer der Zuwiderhandlung hinreichend berücksichtigt und stelle keinen mildernden Umstand dar.[331] Dass GQ die Zuwiderhandlung eingestellt hat, bevor die Kommission ihre Untersuchung eingeleitet hat, verdient entsprechend keine Anerkennung, die darüber hinausginge, dass die Dauer der Zuwiderhandlung geringer angesetzt wird.

15.2.4. Nichtumsetzung

(336) Crompton trägt vor, dass der Grundbetrag der Geldbuße ermäßigt werden sollte, weil viele Preiserhöhungen nicht oder nur teilweise umgesetzt wurden. GQ erhebt einen ähnlichen Anspruch, indem das Unternehmen darauf hinweist, dass es die für Januar 2000 vereinbarte Preiserhöhung nicht mitvollzogen habe.

(337) Im Allgemeinen ist die Kommission nicht verpflichtet, die Nichtumsetzung einer Kartellvereinbarung als mildernden Umstand anzuerkennen, wenn das Unternehmen, das sich auf diesen Umstand beruft, nicht nachweisen kann, dass es sich eindeutig und wesentlich in dem Sinne gegen die Umsetzung der Kartellvereinbarung gestellt hat, dass das Kartell aufgebrochen worden wäre, und dass das Unternehmen nicht den Anschein erweckt hat, es würde sich an die Vereinbarung halten und damit andere Unternehmen zur Umsetzung der betreffenden Kartellvereinbarung veranlasst hat. Die Tatsache, dass sich ein Unternehmen auf dem Markt nicht in der mit den Wettbewerbern vereinbarten Weise verhalten hat, ist bei der Festsetzung der Geldbuße

---

329 Rechtssache T-44/2000, Mannesmann-Röhrenwerke AG/ Kommission, Slg. 2004, S. 0000, Randnummer 281.

330 Rechtssache T-31/99, *Asea Brown Boveri/Kommission*, Slg. 2002, S. II-18, Randnummer 213.

331 Verbundene Rechtssachen T-236/01, T-239/01, T-244/01 bis T-246/01, T-251/01 und T-242/01, Tokai Carbon Co. Ltd u.a./Kommission, noch nicht veröffentlicht, in Randnummer 341.

nicht zwangsläufig als mildernder Umstand zu berücksichtigen.[332] Dass eine Kartellvereinbarung nicht eingehalten wird, bedeutet nicht, dass die Vereinbarung nicht besteht.[333] In dieser Sache wurde die begangene Zuwiderhandlung nicht dadurch außer Kraft gesetzt, dass ein beteiligtes Unternehmen die anderen Mitglieder des Kartells getäuscht und das Kartell zu seinem eigenen Vorteil genutzt haben könnte, indem es sich nicht in vollem Umfang an die vereinbarten Preise gehalten hat.[334]

(338) Die unbestrittene Schlussfolgerung der Kommission in diesem Punkt wird in den Randnummern (235) und (236) dargestellt; dort wird erklärt, dass die Vereinbarungen zumindest teilweise umgesetzt wurden. Diese Schlussfolgerung ändert sich nicht dadurch, dass die beabsichtigte Wirkung durch die Umsetzung auf dem Markt möglicherweise nicht in vollem Umfang eingetreten ist, weil ein Käufer Widerstand geleistet und/oder ein Wettbewerbsfaktor verblieben ist. Weder Crompton noch GQ haben Belege dafür vorgelegt, dass sie den Wunsch gehabt oder Maßnahmen unternommen hätten, freiwillig von der Umsetzung der für die Dauer der Einhaltung der Vereinbarungen hinsichtlich des EWR getroffenen Vereinbarungen Abstand zu nehmen.[335] Ein Unterschied im Umfang, in dem die Vereinbarungen umgesetzt wurden, kann nicht als wirkliche Nichtumsetzung der Vereinbarungen betrachtet werden.[336]

(339) Entsprechend ist festzuhalten, dass Crompton und General Química nicht nachweisen konnten, dass die Nichtumsetzung der Preisvereinbarungen in der Praxis als mildernden Umstand geltend gemacht werden konnte.

15.2.5. Keine Gewinnerzielung

(340) Hinsichtlich der Argumentation von General Química, dass die Geldbuße ermäßigt werden sollte, weil General Química keinen Vorteil aus den Vereinbarungen bezogen habe, ist festzustellen, dass ein Unternehmen nicht erst dann als Verursacher einer Zuwiderhandlung eingestuft werden kann, wenn es einen wirtschaftlichen Vorteil aus seiner Beteiligung am betreffenden Kartell gezogen hat.[337] Die Schwere des wettbewerbsschädigenden Verhaltens von GQ wird in keiner Weise durch die Tatsache beeinträchtigt, dass die aus dem Verhalten bezogenen Gewinne vernachlässigbar gewesen sein könnten.

(341) Entsprechend weist die Kommission die Argumentation von GQ, ein fehlender Vorteil könne als mildernder Umstand geltend gemacht werden, zurück.

15.2.6. Kein Wiederholungsverhalten

---

332 Rechtssache T-44/2000, Mannesmann-Röhrenwerke AG/ Kommission, Slg. 2004, S. 0000, Randnummer 277; Rechtssache T-327/94 SCA Holding/Kommission, Slg. 1998, S. II-1373, Randnummer 142.

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

334 Rechtssache T-308/94 *Cascades*/*Kommission*, Slg. 1998, S. II-925, Randnummer 230, betreffend die Bewertung mildernder Umstände.

335 Verbundene Rechtssachen T-25/95, T-26/95, T-30/95 bis T-32/95, T-34/95 bis T-39/95, T-42/95 bis T-46/95, T-48/95, T-50/95 bis T-65/95, T-68/95 bis T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 und T-104/95 *Cimenteries CBR u.a.*/*Kommission*, Slg. 2000, S. II-491, Randnummern 4872 bis 4874.

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

337 Rechtssache T-304/94 *Europa Carton*/*Kommission*, Slg. 1998, S. II-869, Randnummer 141.

(342) General Química hat darauf hingewiesen, dass es zum ersten Mal überhaupt eine wettbewerbsschädigende Vereinbarung befolgt habe; dies sei als mildernder Umstand zu berücksichtigen.

(343) Die Kommission ist nicht der Ansicht, die Tatsache, dass bei dem Unternehmen zuvor noch keine Wettbewerbsverstöße aufgetreten sind, sei bei der Festsetzung der Geldbuße zu berücksichtigen. Vielmehr wären wiederholte Zuwiderhandlungen Grund für die Zuordnung zu einer besonderen Kategorie erschwerender Umstände. Dass ein erschwerender Umstand nicht vorliegt, bedeutet jedoch nicht, dass ein mildernder Umstand gegeben wäre. Entsprechend wird die Argumentation von GQ zurückgewiesen.

15.2.7. Disziplinarmaßnahmen und Wettbewerbsschutzprogramm

(344) Crompton beansprucht eine Ermäßigung mit dem Argument, dass Crompton Disziplinarmaßnahmen gegen Mitarbeiter getroffen habe, die an der Zuwiderhandlung beteiligt waren, und dass Crompton das Programm zur Vermeidung von Wettbewerbsverstößen neu aufgelegt und wieder eingeführt habe.

(345) Die Kommission begrüßt zwar Maßnahmen von Unternehmen zur Vermeidung künftiger Verstöße gegen das Kartellrecht; die Maßnahmen ändern aber nichts an der Tatsache der Zuwiderhandlung und an der Notwendigkeit der Festsetzung von Sanktionen mit dieser Entscheidung.[338] Die bloße Tatsache, dass in einzelnen früheren Entscheidungen der Kommission diese Maßnahmen als mildernde Umstände berücksichtigt wurden, bedeutet nicht, dass die Kommission verpflichtet wäre, sich in jedem Fall so zu verhalten.[339] Dies gilt erst recht insoweit, als die Zuwiderhandlung in diesem Fall einen eindeutigen Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 Buchstabe a EG-Vertrag darstellt. Insoweit die interne Untersuchung bei Crompton die Zusammenarbeit mit der Kommission förderte, berücksichtigt die Kommission dies bei der Anwendung der Kronzeugenregelung.

15.2.8. Zusammenarbeit über den Rahmen der Kronzeugenregelung von 2002 hinaus

(346) Crompton trägt vor, dass die Zusammenarbeit während dieser Untersuchung über den Rahmen hinausgehe, der zu einer größtmöglichen Ermäßigung der Geldbußen gemäß der Kronzeugenregelung berechtige; daher fordert Crompton die Kommission auf, diese weiter reichende Zusammenarbeit als zusätzlichen mildernden Umstand zu berücksichtigen.

(347) Die Kommission weist diese Einlassung von Crompton zurück. Der Umfang der Zusammenarbeit von Crompton wird bei der Ermäßigung der Geldbuße gemäß der Kronzeugenregelung angemessen berücksichtigt. Die größtmögliche Ermäßigung in der jeweils vorgesehenen Bandbreite setzt eine möglichst weit reichende Zusammenarbeit voraus, und die Kommission erkennt in dieser Sache keinen Grund, der in Anbetracht der von Crompton geleisteten Zusammenarbeit eine zusätzliche Ermäßigung für Crompton rechtfertigen würde.

---

338 Verbundene Rechtssachen T-236/01, T-239/01, T-244/01 bis T-246/01, T-251/01 und T-242/01, *Tokai Carbon Co. Ltd u.a./Kommission*, Randnummer 343.

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

15.3. Schlussfolgerung zu erschwerenden und mildernden Umständen

(348) In Anbetracht der mildernden Umstände sollte der Grundbetrag der Geldbuße gegen General Química um 50 % auf 3,75 Mio. EUR verringert werden.

15.4 Anwendung der Begrenzung auf maximal 10 % des Umsatzes

(349) Die Höhe der unter Berücksichtigung aller mildernden und erschwerenden Umstände festzusetzenden Geldbuße darf 10 % des weltweiten Umsatzes des betroffenen Unternehmens nicht überschreiten. Nach ständiger Rechtsprechung braucht die Kommission die maximale Geldbuße nicht auf 10 % des Umsatzes auf dem sachlich und räumlich relevanten Markt zu beschränken; vielmehr ist der Umsatz im Sinne des Gesamtumsatzes des betreffenden Unternehmens zu verstehen.[340]

(350) In dieser Sache überschreitet der gegen Flexsys festzusetzende Grundbetrag in Höhe von 60,8 Mio. EUR vor Anwendung der Kronzeugenregelung von 2002 den Umfang von 10 % des Gesamtumsatzes (42,5 Mio. EUR). Der Grundbetrag sollte daher auf 42,5 Mio. EUR verringert werden.

16. ANWENDUNG DER KRONZEUGENREGELUNG VON 2002

(351) Flexsys, Crompton, Bayer und General Química haben in verschiedenen Phasen der Untersuchung mit der Kommission zusammengearbeitet, um eine wohlwollendere Behandlung nach Maßgabe der Kronzeugenregelung von 2002 erhalten zu können.

16.1. Flexsys

(352) Flexsys war das erste Unternehmen, das Beweismittel vorgelegt hat, die der Kommission den Beschluss zur Einleitung einer Untersuchung im Sinne von Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 in Verbindung mit dem zur Last gelegten Kartell in der Kautschukchemikalienindustrie ermöglicht haben. Vor dem Antrag von Flexsys hatte die Kommission keine hinreichenden Belege für einen Beschluss zur Durchführung einer Untersuchung. Entsprechend erfüllt der Antrag von Flexsys die in Nummer 8 Buchstabe a und in Nummer 9 der Kronzeugenregelung genannten Bedingungen, und Flexsys wurde ein bedingter Erlass der Geldbußen gewährt.

(353) Crompton trägt vor, die Entscheidung der Kommission, Flexsys einen bedingten Erlass zu gewähren, sei nicht berechtigt und Flexsys habe die Bedingungen nicht erfüllt, unter denen ein Erlass gewährt werden könne. Das erste Argument beruht auf der Erklärung, dass die Qualität der von Flexsys vorgelegten Beweismittel schwere Mängel aufweise und dass Flexsys nicht alle Flexsys zum Zeitpunkt der Antragstellung vorliegenden Beweismittel vorgelegt habe. Crompton weist insbesondere darauf hin, dass Flexsys nicht alle Unterlagen bis zum 10. Juli 2002 vorgelegt habe, der bedingte Erlass jedoch bereits am 14. Juni 2002 gewährt wurde. Das zweite Argument von Crompton lautet, dass Flexsys die Bedingungen für einen Erlass gemäß Nummer 11 der Kronzeugenregelung nicht erfüllt habe, da Flexsys die

---

340 Rechtssache T-220/00, *Cheil Jedang Corp./Kommission*, Randnummer 60; verbundene Rechtssachen 100 bis 103/80 *Musique diffusion française u.a./Kommission,* Slg. 1983, S. 43, Randnummer 119*, Rechtssache T-43/92, Dunlop Slazenger/Kommission, Slg. 1994, S. II-441,* Randnummer 160*, und Rechtssache T-144/89 Cockerill Sambre/Kommission, Slg. 1995,S. II-947,* Randnummer 98.

Zuwiderhandlung nicht zu dem Zeitpunkt eingestellt habe, an dem Flexsys den Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung gestellt habe; insoweit habe Flexsys nicht uneingeschränkt kooperiert, und Flexsys habe die anderen Parteien zur Beteiligung am Kartell genötigt. Flexsys hat seine Sicht zu diesen Darstellungen vorgetragen.

(354) Hinsichtlich der Gültigkeit der Entscheidung der Kommission über die Gewährung eines bedingten Erlasses für Flexsys weist die Kommission darauf hin, dass die Vorlage von Unterlagen nirgendwo als Voraussetzung für den Erhalt dieses Erlasses genannt wird. Die Kommission hat die Informationen von Flexsys erhalten, die sie zur Durchführung der Nachprüfungen bei den betroffenen Unternehmen und zum Auffinden des Beweismaterials benötigte; dies gilt insbesondere für die Namen und die Standorte der beteiligten Unternehmen und Einzelpersonen sowie für eine Beschreibung bestimmter wesentlicher Vorfälle hinsichtlich der Zeitpunkte der geheimen Absprachen über die Preiserhöhungen. Anschließend blieb es der Kommission überlassen, das Gesamtbild der Zuwiderhandlung in dem von der Kommission für erforderlich gehaltenen Ausmaß zu untersuchen. Planung und Verfahren für die anschließende Vorlage weiterer Unterlagen als Beweismittel sowie für die Übermittlung weiterer Informationen wurden mit der Kommission vereinbart. Wenn die Kommission akzeptiert hat, dass gewisse Beweismittel in einem späteren Stadium vorgelegt werden konnten, ohne den Erlass zu gefährden, kann dies keine Auswirkungen auf die Wirksamkeit des Flexsys gewährten bedingten Erlasses haben. Crompton befindet sich nicht in der Lage zu beurteilen, ob Zeitplanung und Form der Vorlage von Beweismitteln für den vorgesehenen Zweck geeignet waren.

(355) Tatsache ist, dass das Kautschukchemikalienkartell ohne die Zusammenarbeit von Flexsys erheblich länger hätte bestehen können. Crompton selbst hat keine Schritte unternommen, die Kommission über das Bestehen des Kartells zu informieren, bis das Bestehen des Kartells in den erfolgreichen Nachprüfungen auf dem Firmengelände von Crompton schließlich offensichtlich wurde. Für die Kommission besteht kein Grund, die Qualität der von diesen beiden Unternehmen vorgelegten Beweismittel zu vergleichen, da sich die beiden Unternehmen nicht in einer vergleichbaren Lage befunden haben. Die von Flexsys vorgelegten Informationen ermöglichten der Kommission unzweifelhaft die Durchführung der erforderlichen Nachprüfungen und die Aufdeckung des Kartells; die Beweismittel von Crompton hingegen versetzten die Kommission in eine bessere Lage zum Nachweis der Zuwiderhandlung. Wenn in dieser Sache nach den Vorbringen der Partei, die den Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung gestellt hatte, und im Anschluss an die Nachprüfungen keine Schwächen oder Unsicherheiten bestanden hätten, wäre für Crompton keine Gelegenheit verblieben, der Kommission zum Zeitpunkt der Antragstellung Beweismittel von erheblichem Mehrwert vorzulegen.

(356) Soweit Crompton vorträgt, dass Flexsys die Verpflichtung zur Zusammenarbeit dadurch verletzt habe, dass Flexsys nicht alle im Besitz von Flexsys befindlichen Beweismittel vorgelegt und andere Parteien zur Beteiligung am Kartell genötigt habe, stellt die Kommission fest, dass diese Erklärungen nicht durch entsprechende Beweismittel belegt werden. Die Feststellung wesentlicher Sachverhalte in Verbindung mit der Zuwiderhandlung kann jedoch nicht auf unbelegte Darstellungen einer an dem Verfahren beteiligten Partei gegründet werden. Im Allgemeinen sind Anschuldigungen von Unternehmen durch andere Unternehmen innerhalb eines Kartells mit Vorsicht zu bewerten, da sie häufig darauf abzielen, ein Unternehmen in ein besseres Licht zu rücken und die anderen Mitglieder zu schädigen. Diese

Darstellungen sind nicht geeignet, Crompton zu entschuldigen oder zu entlasten, und die Darstellungen wirken sich nicht auf die Stellung von Crompton hinsichtlich der eigenen Behandlung nach der Kronzeugenregelung aus (siehe Randnummer (366); bei geeignetem Nachweis könnten diese Darstellungen jedoch dazu führen, dass eine Flexsys im Rahmen der Kronzeugenregelung gewährte vorteilhafte Behandlung zurückgenommen werden könnte. In diesem Fall bleiben jedoch beide Darstellungen von Crompton unbewiesen.

(357) Hinsichtlich der Darstellung bezüglich der Fortsetzung der Zuwiderhandlung durch Flexsys nach Gewährung des bedingten Erlasses hat Crompton einen Beleg für ein Telefonat am 2. September 2002 zwischen Herrn […] (Crompton) und Herrn […] (Flexsys) vorgelegt. Der Inhalt dieses Gesprächs, das stattgefunden hat, nachdem Flexsys eine nicht in geheimer Absprache getroffene Preisvereinbarung mitgeteilt hatte, wird in einer internen E-Mail von Crompton wie folgt beschrieben:[341]

„*Sie haben beschlossen, die Lage zu sondieren.*
*Sie sind der Ansicht, dass das Material etwas knapp sein könnte, wie man an den Problemen gesehen habe, die Geon bei der Materialbeschaffung hatte, so lange das Unternehmen geschlossen war. Sind auch der Ansicht, dass Bayer vielleicht nicht in der Lage ist, alle relevanten Informationen [„*the full nameplate*“] zum neuen Q-Werk zu beschaffen; daher versuchen sie dies nun. – Hinweis: Ihre gesamte weltweite TMQ-Produktion stammt aus dem britischen Werk Ruabon, in dem heute nur noch drei Produkte (Q, PVI und DPG) erzeugt werden; daher sind die zugewiesenen Festkosten trotz erheblichen Personalabbaus an diesem Standort vermutlich sehr hoch.*
Der überwiegende Teil des Umsatzes mit Großkunden ist ohnehin bis zum Jahresende vertraglich gesichert, und da dies erst kürzlich mitgeteilt wurde, dürfte das tatsächliche Datum der Wirksamkeit eher der 1. Oktober sein; sie werden jedoch trotzdem die neuen Preise mit sofortiger Wirkung in Angeboten umsetzen. Es bestehen keine Anzeichen dafür, dass sich die anderen Preise bewegen werden. Sie sind der Ansicht, dass auch bei Beschleunigern horrende Margen erzielt werden, machen jedoch keine Anstalten, etwas dagegen zu unternehmen.
Ich habe auch gehört, dass bei Flexsys Mitte September eine große Umstrukturierung erwartet wird; bis dahin wird vermutlich eher nichts passieren.“

(358) Nach Darstellung von Crompton belegt diese E-Mail, dass der Mitarbeiter von Flexsys Bedenken bezüglich der Margen bei Beschleunigern zum Ausdruck gebracht, Sachverhalte in Verbindung mit Produktionskapazitäten und Kosten offengelegt, Informationen über Vertragsvereinbarungen von Flexsys mit den Kunden mitgeteilt und die wahrscheinliche künftige Preisstrategie von Flexsys hinsichtlich anderer Produkte bestätigt hat. Flexsys wiederum bestreitet nachdrücklich die Darstellungen von Crompton und weist darauf hin, dass praktisch alle in dieser E-Mail enthaltenen Informationen bereits öffentlich zugänglich waren oder auf Schlussfolgerungen beruhten, zu denen man ohne weiteres auch aufgrund öffentlich zugänglicher Informationen sowie über Informationen aus anderen Quellen hätte gelangen können. Ferner hat Flexsys erklärt, Herr […] sei ein Mitarbeiter auf einer verhältnismäßig

[341] Akte S. 10054 (Unterlage GG/Vorbringen von Crompton vom 14. Oktober 2002); Zusammenhang erläutert in der mündlichen Erklärung von Crompton vom 14. Oktober 2002, S. 10821, sowie Abschrift S. 10799.

niedrigen Hierarchieebene gewesen, der für die künftige Preispolitik nicht zuständig war und nicht an den maßgeblichen Kartellverfahren beteiligt oder von den Verfahren betroffen war.

(359) Der Kommission ist nicht vollständig klar, welche Teile der in der E-Mail mitgeteilten Informationen unmittelbar von dem genannten Flexsys-Mitarbeiter bezogen wurden und welche Teile auf der eigenen Spekulation des Verfassers oder auf sonstigen Quellen beruhen. Die Informationen im Abschnitt „Hinweis" zur Produktionskapazität des Flexsys-Werks Ruabon war nach Auskunft von Flexsys allgemein bekannt.[342] Aus der E-Mail geht nicht hervor, dass diese Informationen unbedingt aus dem Gespräch mit Herrn […] hervorgegangen seien. Der Verweis auf die „wahrscheinlich" hohen Produktionskosten beinhaltet eindeutig eine gewisse Spekulation und deutet nicht darauf hin, dass diese Information vom Flexsys-Mitarbeiter offengelegt worden wäre. Hinsichtlich der geplanten Preispolitik legt der Satz „ *Es bestehen keine Anzeichen dafür, dass sich die anderen Preise bewegen werden*" ebenfalls nahe, dass Herr […] diese Informationen nicht mitgeteilt hat, nicht aber wie von Crompton dargestellt, dass er zwangsläufig die wahrscheinliche künftige Preisstrategie von Flexsys hinsichtlich anderer Produkte bestätigt hätte.

(360) Hinsichtlich der Gewinnmargen hat Flexsys bereits in der Mitteilung der Preiserhöhung auf der Flexsys-Website[343] Bedenken geäußert, und unter Verweis auf Herrn […] Feststellung, dass „*[w]ir diese weltweite Preiserhöhung als wesentlichen Schritt hin zu einem rentablen TQM-Geschäft betrachten*" und dass „*ein Rückgang der Verkaufspreise in Verbindung mit einem Anstieg der Preise einiger Ausgangserzeugnisse den Rentabilitätsdruck der Branche erhöht hat*", wurde von einer Aufschiebung der Preiserhöhungen abgeraten. Ähnlich wurde zur Aufschiebung der Preiserhöhung auch wie folgt formuliert: „*Die neuen Preise werden für Kunden ohne Vertragsbindung mit Wirkung zum 1. September und für die übrigen Kunden nach Maßgabe der in den Verträgen vorgesehenen Möglichkeiten erhöht."*

(361) Die Kommission ist der Auffassung, dass die Fortsetzung einer Zuwiderhandlung nach Stellung des Antrags auf Anwendung der Kronzeugenregelung einen besonders schwerwiegenden Sachverhalt darstellt, der dazu führen könnte, dass eine vorteilhafte Behandlung im Rahmen der Kronzeugenregelung zurückgenommen würde. Die Kommission beabsichtigt nicht, derartige Verhaltensweisen folgenlos hinzunehmen. Andererseits ist die Rücknahme eines gewährten Erlasses ein besonders schwerwiegender Sachverhalt für das betroffene Unternehmen, der nicht auf Darstellungen beruhen kann, die noch den geringsten Raum für Zweifel lassen. Außerdem müssen die Beweismittel im jeweils angemessenen Zusammenhang bewertet werden. Ein Unternehmen, das einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung stellt, muss in seinem Umgang mit den übrigen Mitgliedern des Kartells sehr vorsichtig sein, um keinen Verdacht hinsichtlich der Anwendung der Kronzeugenregelung und damit bezüglich von der Kommission durchzuführender Untersuchungen aufkommen zu lassen. Die Tatsache, dass Flexsys im Jahre 2002 die

---

342 Flexsys hat eine unter http://www.rubbernews.com/subscriber/screen1.phtml?goto=/subscriber/arcshow.html?id=000703004048&query1=flexsys&maxfiles=25&start=0&year=2000 zugängliche Pressemitteilung aus den Rubber News vom 3. Juli 2000 vorgelegt.

343 Siehe http://www.flexsys.com/internet/pages/newsdetail.jps?gtDocNumber=2002-31.

Preise ohne vorherige Abstimmung mit den übrigen Mitgliedern des Kartells erhöht hat, obwohl allen vorherigen Preiserhöhungen seit 1995 Kontakte mit den Wettbewerbern vorausgingen, ist als solche bereits ein Anzeichen dafür, dass Flexsys die Beteiligung am Kartell tatsächlich eingestellt hatte.

(362) In dieser Sache ist die Kommission zwar der Ansicht, dass eine gewisse Unklarheit hinsichtlich des Kontaktes zwischen Herrn […] (Crompton) und Herrn […] (Flexsys) besteht; die Kommission stellt jedoch fest, dass keine hinreichenden Beweise dafür vorliegen, dass Flexsys die Zuwiderhandlung zum Zeitpunkt der Stellung des Antrags auf Anwendung der Kronzeugenregelung nicht eingestellt hat oder dass Flexsys die Zuwiderhandlung anschließend fortgesetzt hätte.

(363) Nach den im Besitz der Kommission befindlichen Belegen hat Flexsys während des gesamten Verwaltungsverfahrens der Kommission uneingeschränkt, kontinuierlich und ausdrücklich mit der Kommission zusammengearbeitet und der Kommission alle Flexsys vorliegenden Beweismittel im Zusammenhang mit der mutmaßlichen Zuwiderhandlung übermittelt. Flexsys hat die Beteiligung an der mutmaßlichen Zuwiderhandlung spätestens zum Zeitpunkt der Übermittlung von Beweismitteln gemäß Nummer 8 Buchstabe a der Kronzeugenregelung, d.h. am 22. April 2002, eingestellt und keine Schritte unternommen, andere Unternehmen zur Beteiligung der Zuwiderhandlung zu nötigen. Entsprechend erfüllt Flexsys die Voraussetzungen für einen vollständigen Erlass der Geldbuße.

16.2. Crompton/Uniroyal

(364) Crompton war das erste Unternehmen, das die Anforderungen von Nummer 21 der Kronzeugenregelung erfüllt hat, da Crompton der Kommission Beweismittel vorlegte, die einen erheblichen Mehrwert im Vergleich zu den Beweismitteln hatten, die sich zum damaligen Zeitpunkt im Besitz der Kommission befanden, und nach dem Kenntnisstand der Kommission hat Crompton die Beteiligung an der Zuwiderhandlung spätestens zum Zeitpunkt der Übermittlung der Beweismittel eingestellt und auch später nicht mehr fortgesetzt. Entsprechend erfüllt Crompton gemäß Nummer 23 Buchstabe b erster Gedankenstrich die Voraussetzungen für eine Ermäßigung der Geldbuße um 30-50 % .

(365) Crompton trägt vor, die Geldbuße müsse um 50 % verringert werden bzw. – wenn der bedingte Erlass für Flexsys zurückgenommen würde – für Crompton als erstes Unternehmen, das der Kommission Beweismittel zur Feststellung einer Zuwiderhandlung übermittelt habe, komme gemäß Nummer 8 Buchstabe b der Kronzeugenregelung der vollständige Erlass der Geldbuße in Betracht. Außerdem beansprucht Crompton eine Ermäßigung gemäß Nummer 23 der Kronzeugenregelung für die Zuwiderhandlung vor dem Jahr 1998, da Crompton praktisch alle Informationen bezüglich der Kontakte mit den Wettbewerbern im Jahre 1997 übermittelt und somit den ansonsten verjährten Zeitraum der Zuwiderhandlung überbrückt habe.

(366) Die Kommission weist den Anspruch von Crompton auf die Befreiung von Geldbußen gemäß Nummer 8 Buchstabe b der Kronzeugenregelung zurück. Entgegen der Ansicht und Darstellung von Crompton hätte eine etwaige Aufhebung des bedingten Erlasses für Flexsys in keiner Weise Auswirkungen auf die Behandlung von Crompton gemäß der Kronzeugenregelung. Crompton war nicht das erste Unternehmen, das Belege

übermittelte, die der Kommission nach Ansicht der Kommission die Feststellung einer Zuwiderhandlung ermöglicht hätten; die Kommission befand sich nämlich noch bevor Crompton den Antrag auf die Anwendung der Kronzeugenregelung stellte, infolge des Vorbringens der Partei, die den Antrag auf die Anwendung der Kronzeugenregelung gestellt hatte, sowie infolge der anschließend von der Kommission durchgeführten Nachforschungen im Besitz eines überzeugenden Bestands an Belegen (siehe auch Randnummer (355)).[344] Schon die in den Räumen von Crompton Europe gefundenen Belege beinhalten eindeutige Beweise in beeindruckendem Umfang für das Bestehen des Kartells. Ausgehend von den Erläuterungen des Grundkonzeptes durch Flexsys war die Kommission in der Lage, verschiedene eindeutige Notizen und sonstige Unterlagen hinsichtlich bestimmter Vorfälle in Verbindung mit dem Kartell zuzuordnen. Entsprechend erfüllt Crompton nicht die kumulativen Bedingungen gemäß Nummer 10 der Kronzeugenregelung für einen Erlass nach deren Nummer 8 Buchstabe b, da der Kommission bereits zum Zeitpunkt der Übermittlung von Unterlagen durch Crompton hinreichende Belege für die Feststellung einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag vorlagen, und Flexsys wurde bereits ein bedingter Erlass gemäß Nummer 8 Buchstabe a der Kronzeugenregelung gewährt.

(367) Die von Crompton beanspruchte Befreiung von Geldbußen für den Zeitraum vor 1998 gemäß Nummer 23 der Kronzeugenregelung ist ebenfalls unbegründet. Insoweit Sachverhalte betreffend die Zuwiderhandlung im Jahre 1997 sowie vor diesem Jahr unmittelbare Auswirkungen auf die Bewertung der Dauer und der Schwere des Kartellverhaltens haben, ist festzustellen, dass diese Sachverhalte der Kommission nicht unbekannt waren, als Crompton die betreffenden Unterlagen übermittelt hat. Flexsys hatte mit Unterlagen aus dem gleichen Zeitraum den Austausch vertraulicher Informationen im Jahre 1997 mit Bayer (Randnummer (89)) und mit Crompton (Randnummern (91) und (95)) bereits offengelegt. Für das Jahr 1996 hatte Flexsys bereits die in geheimer Absprache vereinbarte Preiserhöhung des Jahres 1996 offengelegt. Crompton hat zwar ergänzende Belege übermittelt und weitere Einzelheiten und Kontakte hinsichtlich der Wettbewerber in diesem Zeitraum übermittelt; die Kommission wusste jedoch bereits vom Bestehen der wettbewerbsschädigenden Aktivitäten der Kautschukchemikalienhersteller im Zeitraum 1996-2001. Entsprechend beziehen sich die von Crompton vorgelegten Beweismittel nicht auf Sachverhalte hinsichtlich der Dauer der Zuwiderhandlung, die der Kommission zuvor unbekannt gewesen wären. Crompton erfüllt entsprechend nicht die Voraussetzungen für die Anwendung von Nummer 23 der Kronzeugenregelung.

(368) Andererseits anerkennt die Kommission den Wert der Zusammenarbeit von Crompton bei der Untersuchung. Crompton hat der Kommission Beweismittel vorgelegt, die einen erheblichen Mehrwert gegenüber den Belegen darstellen, die sich bereits im Besitz der Kommission befunden haben, da diese Beweismittel in ihrer Art und in ihrer Ausführlichkeit die Kommission besser in die Lage versetzt haben, die fraglichen Sachverhalte zu beweisen (siehe auch Randnummer (355)).

(369) In der Bewertung des Umfangs der Ermäßigung innerhalb der Bandbreite von 30-50 % berücksichtigt die Kommission den Zeitpunkt, zu dem die Beweismittel von erheblichem Mehrwert übermittelt wurden, sowie den Umfang, in dem die

[344] Akte S. 14-84; 10878-10905; 4377-5160; 10578-10673; 3959-4076; 2786-3445.

Beweismittel diesen Mehrwert darstellen. Außerdem kann die Kommission Umfang und Fortdauer der Zusammenarbeit im Anschluss an die Vorlage der Beweismittel berücksichtigen. In Anbetracht dieser Kriterien erfüllt Crompton die Voraussetzungen für die maximale Ermäßigung um 50 %. Erstens hat Crompton die Bedingungen für die Konstatierung eines erheblichen Mehrwertes bereits sehr früh während des Verfahrens erfüllt (nämlich im Monat nach Beginn der von der Kommission in den Räumen des Unternehmens durchgeführten Nachprüfungen). Zweitens ist festzustellen, dass die übermittelten Unterlagen tatsächlich einen erheblichen Mehrwert darstellen. Die Erklärung von Crompton bestätigt weitgehend die Darlegungen von Flexsys und ergänzt letztere um weitere Einzelheiten zu einer Reihe wettbewerbsschädigender Kontakte zwischen den Herstellern von Kautschukchemikalien sowie um neue Informationen zu weiteren Vorfällen in Verbindung mit dem Kartell. Außerdem erläutert die Erklärung den Hintergrund verschiedener Unterlagen, die während der Nachprüfungen in den Besitz der Kommission gelangt sind. Vor allen Dingen hat Crompton Unterlagen aus dem betreffenden Zeitraum übermittelt, in denen das Ergebnis bestimmter Zusammenkünfte des Kartells und sonstiger Kontakte klar dargestellt und somit der Kommission die Berücksichtigung wesentlicher Elemente hinsichtlich der zuvor unbekannten Gesamtdauer der Zuwiderhandlung ermöglicht wurden. Drittens berücksichtigt die Kommission, dass Crompton während des Verwaltungsverfahrens in erheblichem Umfang und ständig mit der Kommission zusammengearbeitet hat. In dieser Hinsicht ist festzustellen, dass Crompton auch im Mai 2004 wertvolle Belege übermittelt hat, die einen erheblichen Mehrwert für die bereits in der Akte der Kommission befindlichen Beweismittel darstellen, obwohl das Unternehmen bereits darüber informiert worden war, dass die zuvor übermittelten Belege bereits einen erheblichen Mehrwert hatten.

(370) Ausgehend von den vorstehenden Sachverhalten hält die Kommission für angemessen, Crompton die gemäß der in Nummer 23 Buchstabe b erster Gedankenstrich der Kronzeugenregelung vorgesehenen Bandbreite maximal mögliche Ermäßigung um 50 % zu gewähren.

16.3. Bayer

(371) Bayer war das zweite Unternehmen, das die Anforderungen von Nummer 21 der Kronzeugenregelung erfüllt hat, da Bayer der Kommission Beweismittel vorgelegt hat, die einen erheblichen Mehrwert gemessen an den Beweismitteln darstellen, die sich zum Zeitpunkt der Übermittlung bereits im Besitz der Kommission befunden haben, und Bayer hat nach Kenntnis der Kommission die Beteiligung an der Zuwiderhandlung spätestens mit der Übermittlung der Beweismittel beendet und später auch nicht mehr aufgenommen. Entsprechend erfüllt Bayer die Voraussetzungen gemäß Nummer 23 Buchstabe b zweiter Gedankenstrich der Kronzeugenregelung für eine Ermäßigung der sonst zu verhängenden Geldbuße um 20-30 %. In der Bewertung des Umfangs der Ermäßigung innerhalb der Bandbreite von 20-30 % berücksichtigt die Kommission den Zeitpunkt, zu dem die Beweismittel von erheblichem Mehrwert übermittelt wurden, sowie den Umfang, in dem die Beweismittel diesen Mehrwert darstellen. Außerdem kann die Kommission Umfang und Fortdauer der Zusammenarbeit im Anschluss an die Vorlage der Beweismittel berücksichtigen.

(372) Nach diesen Kriterien ist die Kommission der Ansicht, dass Bayer für die

geringstmögliche in der betreffenden Bandbreite vorgesehene Ermäßigung in Betracht kommt. Wenngleich Bayer bereits im Monat nach den Nachprüfungen und somit verhältnismäßig früh im Verfahren den Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung gestellt hat, ist die Kommission doch erst nach den später übermittelten Unterlagen von Bayer im Dezember 2002 und im Januar 2004 zu der Schlussfolgerung gelangt, dass Bayer wegen der Art und der Ausführlichkeit der von Bayer vorgelegten Beweismittel, welche die Kommission besser in die Lage versetzten, die fraglichen Sachverhalte zu beweisen, für die Gewährung von Rechtsvorteilen in Anwendung der Kronzeugenregelung in Betracht kommt – wenn auch nur knapp. Selbst wenn Bayer die Überprüfung mit der ersten Übermittlung bestanden hätte und der Zeitfaktor zum Vorteil von Bayer gewesen wäre, ist der Umfang, in dem die Unterlagen einen Mehrwert für die Sache der Kommission darstellten, während des Verfahrens doch begrenzt geblieben. Die Erklärungen von Bayer bestätigen zwar weitgehend die Darlegungen von Flexsys und Crompton hinsichtlich des Zeitraums 1998-2001; die Kommission hatte jedoch dank zweier unabhängiger Quellen, die durch umfangreiche Unterlagen bestätigt wurden, bereits ein klares Bild vom Kartell, noch bevor Bayer die ersten Unterlagen übermittelte. Die von Bayer übermittelten Unterlagen aus dem betreffenden Zeitraum sind im Vergleich zu den von Crompton übermittelten Unterlagen ebenfalls beschrankt und bestehen im Wesentlichen aus Spesenabrechnungen und Unterlagen, die bereits bei der Nachprüfung gefunden wurden. Trotzdem hat Bayer durch die Übermittlung weiterer Einzelheiten bezüglich der Wirkungsweise des Kartells insgesamt einen Mehrwert beigetragen, indem neue Vorfälle offengelegt wurden, welche die Beteiligung von Bayer an einer Reihe zweiseitiger Kontakte mit den anderen Herstellern bestätigten.

(373) Vor allem hat Bayer selbst nach Erhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkte die Zuwiderhandlung nur für den Zeitraum 1998-2001 eingeräumt; dies bestätigt, dass der Mehrwert, den die Zusammenarbeit von Bayer darstellte, begrenzt geblieben ist. Für Bayer kommt daher nur die geringstmögliche innerhalb der Bandbreite von 20-30 % vorgesehene Ermäßigung in Betracht. Diesbezüglich ist die Kommission der Ansicht, dass in Fällen, in denen ein Mitarbeiter eines Unternehmens nicht kooperiert (wie Herr […] von Bayer in dieser Sache), die Anwendung der Kronzeugenregelung voraussetzt, dass das betreffende Unternehmen seiner Verantwortung nachkommt und sich nicht hinter einzelnen Mitarbeitern versteckt. Verhältnismäßig unabhängig von der Frage, an was sich die damals für den Kautschukchemikalienmarkt zuständigen Führungskräfte von Bayer erinnern können, besteht die offensichtliche Strategie von Bayer in dem Bestreben, die Position der Kommission hinsichtlich der verfügbaren Beweismittel sowie bezüglich aller Ereignisse vor 1998 zu schwächen. Durch den Versuch, die Möglichkeiten der Kommission zur Führung des Beweises für die Zuwiderhandlung einzuschränken, obwohl ein in sich schlüssiger Bestand an Beweismitteln und Belegen für das Bestehen des Kartells und die Beteiligung von Bayer an dem Kartell verfügbar ist, wirft Bayer erhebliche Zweifel auch hinsichtlich des Umfangs und des Fortbestands der Kooperation auf.

(374) Entsprechend ist die Kommission der Ansicht, dass Bayer nur eine Ermäßigung der bei Nichtzusammenarbeit festgesetzten Geldbuße um 20 % beanspruchen kann.

16.4. General Química/Repsol Quimica/Repsol YPF

(375) General Química war das dritte Unternehmen, das die Anforderungen von Nummer 21 der Kronzeugenregelung erfüllt hat, da Bayer der Kommission Beweismittel vorgelegt

hat, die einen erheblichen Mehrwert gemessen an den Beweismitteln darstellen, die sich zum Zeitpunkt der Übermittlung bereits im Besitz der Kommission befunden haben, und General Química hat nach Kenntnis der Kommission die Beteiligung an der Zuwiderhandlung spätestens mit der Übermittlung der Beweismittel beendet und später auch nicht mehr aufgenommen. GQ erfüllt daher die Voraussetzungen gemäß Nummer 23 Buchstabe b dritter Gedankenstrich der Kronzeugenregelung für eine Ermäßigung der Geldbuße um bis zu 20 % . In ihrer Bewertung des Umfangs der Ermäßigung innerhalb der genannten Bandbreite berücksichtigt die Kommission den Zeitpunkt, zu dem die Beweismittel von erheblichem Mehrwert übermittelt wurden, sowie den Umfang, in dem die Beweismittel diesen Mehrwert darstellen. Außerdem kann die Kommission Umfang und Fortdauer der Zusammenarbeit im Anschluss an die Vorlage der Beweismittel berücksichtigen.

(376) General Química trägt vor, die gezeigte Zusammenarbeit berechtige zur Anwendung der innerhalb der gegebenen Bandbreite größtmöglichen Ermäßigung um 20 %.

(377) Die Kommission stellt fest, dass die Unterlagen von GQ in Art und Ausführlichkeit die Möglichkeiten der Kommission zum Nachweis der fraglichen Sachverhalte gestärkt haben; trotzdem kommt die größtmögliche Ermäßigung innerhalb der Bandbreite bis zu 20 % nicht in Betracht. Erstens hat GQ erst eineinhalb Jahre nach der Nachprüfung in den Räumen des Unternehmens und damit erst verhältnismäßig spät die Bedingung eines erheblichen Mehrwertes für das Verfahren erfüllt. Und zweitens ist der Umfang, indem die Unterlagen von GQ diesen Wert darstellen, auf weitere Einzelheiten und Erläuterungen des Hintergrundes einer Reihe von Unterlagen, die in den von der Kommission durchgeführten Nachprüfungen hinsichtlich des Zeitraums vor 1997 gefunden wurden, sowie auf die Offenlegung weiterer Einzelheiten und Kontakte bezüglich der Beteiligung des Unternehmens an der Preiserhöhung im Januar 2000 sowie bezüglich gewisser sonstiger Kontakte mit den Wettbewerbern in der Unternehmenserklärung beschränkt. Die von GQ übermittelten schriftlichen Unterlagen aus der damaligen Zeit beschränken sich auf ein Telefax bezüglich der Vorbereitung einer Reise zu der entscheidenden Zusammenkunft am 28. Oktober 1999, in der GQ die Absicht zur Übernahme der mit Wirkung zum Januar 2000 vereinbarten Preiserhöhung erklärte. Da GQ jedoch ein kleiner Marktteilnehmer war, der sich nur sporadisch am Kartell beteiligte, beschränkten sich die Belege in der Akte, bevor GQ den Antrag auf die Anwendung der Kronzeugenregelung stellte, abgesehen vom Zeitraum vor 1997, für den Unterlagen verfügbar waren, weitgehend auf einseitige Erklärungen der anderen Parteien. Unter diesen Umständen kommen der Bestätigung und dem Eingeständnis der Zuwiderhandlung durch das Unternehmen beträchtliche Bedeutung zu.

(378) Entsprechend ist die Kommission der Ansicht, dass General Química (und Repsol) eine Ermäßigung der bei Nichtzusammenarbeit festgesetzten Geldbuße um 10 % zusteht.

16.5. Schlussfolgerung zur Anwendung der Kronzeugenregelung von 2002

(379) In Anbetracht der vorstehenden Ausführungen sollten die Geldbußen, die gegen Flexsys, Crompton, Bayer und General Química verhängt worden wären, wenn sie nicht mit der Kommission zusammengearbeitet hätten, wie folgt ermäßigt werden:

- Flexsys Befreiung von Geldbußen;

- Chemtura, Crompton Manufacturing und Crompton Europe — Ermäßigung um 50 %;
- Bayer — Ermäßigung um 20 %;
- General Química, Repsol Quimica und Repsol YPF — Ermäßigung um 10 %.

17. DIE HÖHE DER IN DIESEM VERFAHREN FESTGESETZTEN GELDBUßEN

(380) Entsprechend werden gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und gemäß Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 folgende Geldbußen festgesetzt:

–	Flexsys	0 EUR
–	Crompton Manufacturing gesamtschuldnerisch mit Crompton Europe:	13,6 Mio. EUR
	davon gesamtschuldnerisch mit Chemtura:	12,75 Mio. EUR
–	Bayer	58,88 Mio. EUR
–	General Química gesamtschuldnerisch mit Repsol Quimica und Repsol YPF:	3,38 Mio. EUR

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die folgenden Unternehmen haben gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag sowie gegen Artikel 53 EWR-Abkommen verstoßen, indem sie sich in den genannten Zeiträumen an einem Komplex von Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen bestehend aus Preisabsprachen und dem Austausch vertraulicher Informationen über den Kautschukchemikaliensektor im EWR beteiligt haben.

a) Bayer AG vom 1. Januar 1996 bis zum 31. Dezember 2001;

b) Crompton Manufacturing Company Inc., vom 1. Januar 1996 bis zum 31. Dezember 2001;

c) Crompton Europe Ltd. vom 1. Januar 1996 bis zum 31. Dezember 2001;

d) Chemtura Corporation vom 21. August 1996 bis zum 31. Dezember 2001;

e) Flexsys N.V.: vom 1. Januar 1996 bis zum 31. Dezember 2001;

f) General Química SA vom 31. Oktober 1999 bis zum 30. Juni 2000;

g) Repsol Química SA vom 31. Oktober 1999 bis zum 30. Juni 2000;

h) Repsol YPF SA vom 31. Oktober 1999 bis zum 30. Juni 2000.

Artikel 2

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

a)	Flexsys N.V	0 EUR
b)	Crompton Manufacturing Company, Inc. gesamtschuldnerisch mit Crompton Europe Ltd.	13,6 Mio. EUR
	davon gesamtschuldnerisch mit Chemtura Corporation	12,75 Mio. EUR
c)	Bayer AG	58,88 Mio. EUR
d)	General Química SA gesamtschuldnerisch mit Repsol Quimica SA und Repsol YPF SA	3,38 Mio. EUR.

Die Geldbußen sind binnen drei Monaten ab Zustellung dieser Entscheidung in Euro auf das nachstehende Konto zu entrichten:

Konto Nr.

[001-3953713-69 der Europäischen Kommission bei der

FORTIS Bank, Rue Montagne du Parc 3, 1000 Brüssel

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

Nach Ablauf dieser Frist werden Zinsen zu dem Satz fällig, der von der Europäischen Zentralbank bei ihren Hauptrefinanzierungsgeschäften am ersten Tag des Monats angewandt wird, in dem diese Entscheidung erlassen wurde, zuzüglich 3,5 Prozentpunkte, d. h. 5,59 %**.**

Artikel 3

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

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

Artikel 4

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

– Bayer AG, Corporate Center, BAG LP Leitung, D-51368 Leverkusen, Deutschland

– Crompton Manufacturing Company Inc., 199 Benson Road, Middlebury, CT 06749, USA

– Crompton Europe Ltd, Kennet House, 4 Langley Quay, Slough, Berkshire, SL3 6EH, Vereinigtes Königreich

– Chemtura Corporation,199 Benson Road, Middlebury, CT 06749, USA

– Flexsys N.V., Woluwe Garden, Woluwedal 24/3, B-1932 Sint-Stevens-Woluwe, Belgien

– General Química SA, Zubillaga-Lantaron, Alava, Apartado 13, 09200 Miranda de Ebro, Spanien

– Repsol Química SA, Paseo de la Castellana 278-280, 28046 Madrid, Spanien

– Repsol YPF SA, Paseo de la Castellana 278-280, 28046 Madrid, Spanien

Diese Entscheidung ist gemäß Artikel 256 EG-Vertrag und Artikel 110 EWR-Abkommen vollstreckbar.

Brüssel, den

Für die Kommission

Neelie KROES
Mitglied der Kommission