

URTEIL DES GERICHTS (Erste Kammer)
10. März 1992 *

Inhaltsverzeichnis

Sachverhalt	II-1409
Verfahren	II-1426
Anträge der Parteien	II-1431
Zu den Rügen von SIV in bezug auf das Verfahren und die Begründung der Entscheidung	II-1434
A — Vorbringen von SIV	II-1434
B — Vorbringen der Kommission	II-1436
C — Würdigung durch das Gericht	II-1438
Zur Begründetheit	II-1439
A — Zur Beurteilung des Marktes	II-1444
1. Angefochtene Handlung	II-1444
a) Das Produkt	II-1445
b) Das Angebot	II-1445
c) Die Nachfrage	II-1447
2. Vorbringen der Klägerinnen	II-1448
a) Allgemeines Vorbringen	II-1448
b) Vorbringen zum Produkt	II-1449
c) Vorbringen zum Angebot	II-1453
d) Vorbringen zur Nachfrage	II-1457
3. Vorbringen der Kommission	II-1461
4. Würdigung durch das Gericht	II-1463
a) Zur Entwicklung des italienischen Marktes	II-1464
b) Zur Angebotskapazität im Verhältnis zur Nachfrage	II-1465
c) Zum Marktanteil der drei Hersteller bei Bauglas	II-1466

* Verfahrenssprachen: T-68/89: Italienisch; T-77/89: Französisch; T-78/89: Englisch.

B — Zu den Tatsachenfeststellungen und zu den Beweisen	II-1467
1. Das Verhalten der Unternehmen im Bauglassektor	II-1468
a) Die Übereinstimmung der Preislisten	II-1468
b) Die Übereinstimmung der Rabatte	II-1476
c) Die übereinstimmende Klassifizierung der wichtigsten Kunden in Kategorien oder Gruppen	II-1479
d) Die Einzelheiten der Herstellerabstimmung	II-1482
e) Die Beziehungen zwischen den Herstellern und den Großhändlern	II-1492
2. Das Verhalten der Unternehmen auf dem Markt für Automobilglas	II-1501
a) Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen betreffend den Fiat-Kon- zern	II-1501
b) Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen betreffend den Piaggio- Konzern	II-1521
3. Glaslieferungen zwischen den Herstellern	II-1524
C — Zur rechtlichen Würdigung	II-1533
1. Zur Anwendung des Artikels 85 EWG-Vertrag	II-1533
a) Der Bauglasmarkt	II-1536
b) Der Automobilglasmarkt	II-1540
i) Der Fiat-Konzern	II-1540
ii) Der Piaggio-Konzern	II-1541
c) Die Glaslieferungen zwischen den Herstellern	II-1541
2. Zur Anwendung des Artikels 86 EWG-Vertrag	II-1542
a) Vorbringen der Parteien	II-1542
b) Würdigung durch das Gericht	II-1547
Zu den Geldbußen	II-1551
Kosten	II-1552

In den Rechtssachen T-68/89

Società Italiana Vetro SpA, Gesellschaft italienischen Rechts, San Salvo (Italien), vertreten durch Rechtsanwälte Luigi Citarella, Rom, und Crisanto Mandrioli, Mailand, Zustellungsanschrift: Kanzlei des Rechtsanwalts Ernest Arendt, 4, avenue Marie-Thérèse, Luxemburg,

T-77/89

Fabbrica Pisana SpA, Gesellschaft italienischen Rechts, Mailand (Italien), vertreten durch Rechtsanwälte Pierre van Ommeslaghe und Bernard van de Walle de Ghelcke, Brüssel, Zustellungsanschrift: Kanzlei des Rechtsanwalts Jean-Claude Wolter, 8, rue Zithe, Luxemburg,

und T-78/89

PPG Vernante Pennitalia SpA (vormals **Vernante Pennitalia SpA**), Gesellschaft italienischen Rechts, Genua (Italien), vertreten durch Rechtsanwälte Gianni Manca und A. J. Manca Graziadei, Rom, und Rechtsanwälte Michel Waelbroeck und Alexandre Vandencastele, Brüssel, Zustellungsanschrift: Kanzlei des Rechtsanwalts Ernest Arendt, 4, avenue Marie-Thérèse, Luxemburg,

Klägerinnen,

unterstützt, soweit es ihre Anträge in bezug auf die Anwendung des Artikels 86 EWG-Vertrag betrifft, vom

Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland, vertreten durch J. E. Collins vom Treasury Solicitor's Department als Bevollmächtigten, Beistand: Barrister Stephen Richards, Gray's Inn, Zustellungsanschrift: Botschaft des Vereinigten Königreichs, 14, boulevard Roosevelt, Luxemburg,

Streithelfer,

gegen

Kommission der Europäischen Gemeinschaften, vertreten durch Enrico Traversa, Julian Currall und — im schriftlichen Verfahren — durch Hendrik van Lier, Juri-

stischer Dienst, als Bevollmächtigte, Beistand: Rechtsanwälte Alberto Dal Ferro, Vicenza, und Hervé Lehman, Paris, Zustellungsbevollmächtigter: R. Hayder, Vertreter des Juristischen Dienstes, Centre Wagner, Luxemburg-Kirchberg,

Beklagte,

unterstützt, soweit es ihre Anträge in bezug auf die Anwendung des Artikels 85 EWG-Vertrag betrifft, vom

Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland, vertreten durch J. E. Collins, Treasury Solicitor's Department, als Bevollmächtigten, Beistand: Barrister Stephen Richards, Gray's Inn, Zustellungsanschrift: Botschaft des Vereinigten Königreichs, 14, boulevard Roosevelt, Luxemburg,

Streithelfer,

wegen Nichtigerklärung der Entscheidung 89/93/EWG der Kommission vom 7. Dezember 1988 betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 und 86 des EWG-Vertrages (IV/31.906-Flachglas; ABl. 1989, L 33, S. 44)

erläßt

DAS GERICHT (Erste Kammer)

unter Mitwirkung des Präsidenten D. A. O. Edward, der Richter R. García-Valdecasas, K. Lenaerts, H. Kirschner und R. Schintgen,

Kanzler: H. Jung

aufgrund des schriftlichen Verfahrens und auf die mündliche Verhandlung, die vom 12. bis 15. November 1991 stattgefunden hat,

folgendes

Urteil

Sachverhalt

- 1 Die vorliegende Rechtssache betrifft eine Entscheidung der Beklagten, der Kommission der Europäischen Gemeinschaften (nachstehend: Kommission), mit der den drei Klägerinnen, italienischen Herstellern von Flachglas, wegen Verstoßes gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag eine Geldbuße auferlegt und ein Verstoß gegen Artikel 86 EWG-Vertrag festgestellt wurde (nachstehend: Entscheidung). Die drei Adressaten der Entscheidung sind die Società Italiana Vetro SpA (nachstehend: SIV), deren Mehrheitsaktionär das Ente Finanziamento Industria Manifatturiera (nachstehend: EFIM) ist, die Fabbrica Pisana SpA (nachstehend: FP), eine Tochtergesellschaft des Industriekonzerns Saint-Gobain (nachstehend: SG), sowie die Vernante Pennitalia SpA (nachstehend: VP), eine Tochtergesellschaft des Konzerns PPG-Industries Inc., Pittsburg (nachstehend: PPG).

- 2 In Randnummer 2 der Entscheidung wird das betreffende Produkt als „Flachglas in allen Angebotsformen“ bezeichnet. Hierbei werden drei Flachglasarten unterschieden, Ziehglas, Gußglas und als wichtigstes Kristallglas. Heutzutage sollen 90 % des Flachglases im sogenannten „Float“-Verfahren hergestellt werden, eine moderne Erzeugungstechnik, die für jede Herstellungsstraße eine Investition von etwa 100 Millionen ECU erfordere.

- 3 Innerhalb des allgemeinen Flachglassektors unterscheidet die Kommission in Randnummer 5 der Entscheidung zwei Märkte: zum einen den Markt für Fahrzeugglas, insbesondere für Automobilglas (nachstehend: Automobilglasmarkt), und zum anderen den Markt für Glas, das für andere Industriezweige, insbesondere für die Bau- und Möbelindustrie, bestimmt ist (nachstehend: Bauglasmarkt). Auf dem Automobilglasmarkt werden die Automobilhersteller unmittelbar von den Glasherstellern beliefert, die selbst das Flachglas deren Bedürfnissen entsprechend verarbeiten. Auf dem Bauglasmarkt kann Flachglas ohne Verarbeitung (z. B. als Fensterglas) oder nach Verarbeitung verwendet werden. In dem letztgenannten Sektor können die Verbraucher entweder unmittelbar von den Herstellern oder mittelbar durch Großhändler, Großhändler/Verarbeiter oder unabhängige Verarbeiter versorgt werden.

4 Am 28. September 1981 richtete die Kommission an FP, SIV und VP, an eine Unternehmensvereinigung italienischer Großhandelsunternehmen für Flachglas sowie an die Mitglieder zweier bereits aufgelöster ähnlicher Vereinigungen eine Entscheidung (81/881/EWG, ABl. L 326, S. 32, nachstehend: Entscheidung 1981), in der sie diesen einen Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag vorwarf. In erster Linie warf die Kommission den Großhandelsvereinigungen vor, in ihren Satzungen, Durchführungsbestimmungen und Beschlüssen folgende Klauseln festgelegt zu haben:

- Verpflichtung der Mitglieder zum Einkauf unter Einschaltung dieser Vereinigungen;
- Verbot für die Mitglieder, aus Staatshandelsländern einzuführen, und Pflicht, gegebenenfalls eingeführte Erzeugnisse nach vorheriger Genehmigung der Vereinigung zu verteilen;
- Festlegung und Einhaltung einer gemeinsamen Preisliste.

Ferner warf die Kommission den Herstellern und Großhändlern vor, Vereinbarungen getroffen zu haben über

- die Festlegung von Verkaufsquoten;
- die Gewährung eines abgestuften Nachlasses;
- die Kontrolle der Tätigkeit der Verbandsmitglieder.

Die Entscheidung 1981 ist bestandskräftig geworden.

- 5 Im März 1986 verklagte die Gesellschaft Industria Vetraria Alfonso Cobelli (nachstehend: Cobelli) mit Sitz in Reggio Calabria, eine Glasgroßhandelsfirma, vor dem zuständigen italienischen Gericht die Firmen FP und SIV mit dem Vorwurf, zu ihrem wirtschaftlichen Niedergang durch ein Verhalten beigetragen zu haben, das sie als unlauter und als Mißbrauch einer beherrschenden Stellung bezeichnete. Insbesondere warf Cobelli ihnen eine „stillschweigende Vereinbarung“ unter Beteiligung von VP vor, „mit der die Marktstabilität durch Absprache von Tarifen für den Verkauf ihrer Erzeugnisse aufrechterhalten werden sollte“. Am 25. Juni 1986 richtete der Rechtsanwalt von VP ein Schreiben an Cobelli, mit dem er diese Darstellung, soweit sie VP betraf, als unzutreffend zurückwies. Am 15. Juli 1986 antwortete ihm der Rechtsanwalt von Corbelli, er gebe „seiner Überraschung Ausdruck, da Industria Vetraria Cobelli und ihr Inhaber nie die einwandfreie Haltung und den guten Willen der Vernante Pennitalia ihr gegenüber in Zweifel gezogen hat.“
- 6 In den Monaten Juli und Oktober 1986 führte die Kommission gemäß Artikel 14 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962, Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages (ABl. 1962, Nr. 13, S. 204; nachstehend: Verordnung Nr. 17) Nachprüfungen bei FP, SIV und VP sowie bei einem Flachglasgrossisten, der Socover SpA (nachstehend: Socover), durch, der zu den Adressaten der Entscheidung 1981 gehört hatte.
- 7 Mit Beschwerde vom 31. Oktober 1986, die bei der Kommission am 6. November 1986 einging, beantragte Alfonso Cobelli, Inhaber des Unternehmens Cobelli, von der Kommission gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 die Feststellung, daß SIV, FP und VP gegen die Wettbewerbsregeln verstoßen hätten. Nach Darstellung von Cobelli bestand seit langem eine Vereinbarung zwischen diesen drei Herstellern, „den Markt zu kontrollieren und zu stabilisieren und jede Form gegenseitigen Wettbewerbs durch die Aufstellung vereinbarter Preislisten für den Verkauf ihrer Erzeugnisse auszuschalten; diese Listen, die für homogene Produktgruppen nicht nur übereinstimmende Preise, sondern auch übereinstimmende Verkaufs- und Zahlungsbedingungen vorsahen, teilten die Kundschaft nach geschäftlicher Bedeutung anhand des Umsatzes und des Geschäftsbereichs in unterschiedliche Gruppen auf und wandten auf jede Gruppe einen unterschiedlichen Verkaufspreis mit Hilfe einer ‚Nachlaßstaffel‘ an, die einen Unterschied von etwa 9 % zwischen der ersten und der letzten Gruppe vorsah.“ Ferner warf Cobelli FP und SIV (nicht aber VP) vor, seit etwa 1982 „eine Handelsstrategie ins Werk gesetzt zu haben, mit der die gesamte Kontrolle nicht nur der Erzeugung, sondern auch des Vertriebs von Glas gewonnen und der größte Teil der gegenwärtigen Großhändler aus dem Markt gedrängt werden sollte“.

- 8 Am 13., 14. und 15. Januar 1987 führte die Kommission bei FP, SIV und VP weitere Nachprüfungen gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 durch.
- 9 Mit Schreiben vom 20. Februar 1987 legte VP der Generaldirektion Wettbewerb der Kommission (nachstehend: GD IV) ihre Äußerungen zu der Beschwerde von Cobelli vor, von der sie erstmals erfahren hatte, und führte zu ihrer Verteidigung insbesondere das Dementi an, das ihr der Rechtsanwalt von Cobelli am 15. Juli 1986 übermittelt hatte.
- 10 Am 3. April 1987 richtete Cobelli einen Schriftsatz an die GD IV, der bei der Kommission am 10. April 1987 einging und in dem er zu den Äußerungen von FP, SIV und VP auf die Mitteilung seiner Beschwerde Stellung nahm. Cobelli gab in diesem Schriftsatz an, daß FP, SIV und „gelegentlich auch“ VP an regelmäßigen Sitzungen mit Großhändlern „manchmal unter Führung der Industrieverbände, manchmal aufgrund eigener Initiative der Hersteller“ teilgenommen hätten; die drei Hersteller, so heißt es,

„traten unablässig gegenüber den Wünschen des Handels mit vollkommen aufeinander abgestimmten Positionen auf: stets völlig übereinstimmende und von den drei Unternehmen gleichzeitig oder nahezu gleichzeitig veröffentlichte Listen der Vertriebsprodukte wurden den Vertriebsunternehmen übersandt, bevor sie bei diesen Sitzungen erörtert wurden, ohne daß freilich die geringste Möglichkeit bestanden hätte, sie in Frage zu stellen ... jedesmal, wenn (die anderen Teilnehmer) versuchten, Einfluß auf die Entscheidungen der Hersteller zu nehmen oder Abmachungen vorzuschlagen, die ihre eigenen geschäftlichen Interessen berücksichtigt hätten, bauten die Hersteller eine ‚gemeinsame Front‘ auf ...

Nur als Beispiel seien einige der zahlreichen Sitzungen zwischen 1984 und 1986 angeführt, an denen der Unterzeichnende zumeist teilgenommen hat: am 19. März 1984 auf Initiative von SIV in Neapel bei Barbato; am 10. Oktober und 31. Oktober 1984 im Sheraton-Hotel zu Rom; am 19. Oktober 1984 bei Fontana in Caserta; am 31. Oktober 1984 eine weitere Sitzung bei VIC SpA in Bologna; wichtige Sitzungen der Vertriebsleiter der drei Unternehmen am 28. Februar und 2. März 1985 wurden in Erfahrung gebracht; am 2. Mai 1985 im Sheraton-Hotel zu

Rom; am 18. Februar 1986 in Katania, nur zwischen Tortorici, Donato, Fontana, Milletti (FP), Baldi (SIV) und Bilotta von Callipo Vetro. Natürlich haben noch viel mehr Sitzungen stattgefunden als die, die dem Unterzeichnenden sofort einfallen, und finden übrigens bis heute weiterhin statt; freilich ist der Unterzeichnende strikt ausgeschlossen, weil er es gewagt hat, gegen die Hersteller vorzugehen!

Zur Stützung des Ausgeführten und als Beweis für das Vorliegen genauer Absprachen zwischen den Herstellern zur Vereinheitlichung der Preise und Verkaufsbedingungen reichen die beigefügten Rechnungen aus, die für die gleichen Zeitpunkte und die gleichen Waren absolut übereinstimmende Preise aufweisen ...“

Nach längeren Ausführungen zum Verhalten von FP und SIV machte Corbelli sodann einen ausdrücklichen Vorbehalt in bezug auf VP, die

„gewiß an den Vereinbarungen mit den anderen Herstellern bezüglich der Listen und übereinstimmenden Rabatte beteiligt war, zugleich aber stets insbesondere gegenüber dem Unterzeichnenden ein absolut korrektes Geschäftsverhalten an den Tag gelegt und nie Mißbrauch oder Abmachungen unter dem Tisch zu verantworten hatte, mit denen ein Wirtschaftsteilnehmer zu Lasten anderer bevorzugt werden sollte ...“

- 11 Am 15. Oktober 1987 beschloß die Kommission, ein Verfahren gemäß Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 einzuleiten. Am 28. Oktober 1987 übermittelte sie FP, SIV und VP die schriftliche Mitteilung der Beschwerdepunkte gemäß Artikel 19 Absatz 1 dieser Verordnung und Artikel 2 Absatz 1 der Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über die Anhörung nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates (ABl. 1963, Nr. 127, S. 2268, nachstehend: Verordnung Nr. 99/63), in der sie den Unternehmen, an die die Mitteilung gerichtet war, eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 und 86 EWG-Vertrag sowohl im Automobilglasbereich gegenüber den italienischen Unternehmen Fiat und Piaggio als auch im Bauglasbereich vorwarf. FP, SIV und VP äußerten sich zu dieser Mitteilung schriftlich.

- 12 Am 9. und 10. März 1988 fanden die Anhörungen gemäß Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 und Artikel 7, 8 und 9 der Verordnung Nr. 99/63 statt. Bei ihnen waren FP, SIV, VP und Cobelli vertreten und wurden angehört. Der Entwurf der Niederschrift über die Anhörungen sowie alle anderen entscheidungserheblichen Unterlagen wurden den Mitgliedern des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen übergeben und den Unternehmen am 25. August 1988 zugesandt. Die endgültige Niederschrift mit den von den Unternehmen gewünschten Berichtigungen, Ergänzungen und Streichungen wurde ihnen später übermittelt.
- 13 Aus dieser Niederschrift ergibt sich, daß ein Beamter der GD IV auf die Frage des Vertreters der Portugiesischen Republik, ob die Kommission mit Fiat in Verbindung getreten sei, antwortete:

„Die Kommission behält sich vor, auf diese Frage später zu antworten.“

Als der Vertreter der Italienischen Republik darauf bestand zu erfahren, ob die Kommission Nachprüfungen bei Fiat durchgeführt habe, antwortete derselbe Beamte:

„Ich habe dem, was ich gesagt habe, nichts hinzuzufügen.“

Dieser Niederschrift ist ebenfalls zu entnehmen, daß Herr Cobelli auf das Ersuchen, die Sitzungen anzugeben, an denen seiner Meinung nach VP teilgenommen habe, eine einzige Sitzung in Tropea 1986 nannte und daß es sich dabei um ein Fest von Glasherstellern mit fünfhundert Personen einschließlich der Familienangehörigen handelte.

- 14 Am Ende dieses Verfahrens erließ die Kommission die streitige Entscheidung vom 7. Dezember 1988, die aus zwei Teilen besteht, von denen der erste der Darstellung des Sachverhalts (Randnrn. 1 bis 58, nachstehend: Sachverhaltsdarstellung), der zweite der rechtlichen Beurteilung (Randnrn. 59 bis 84, nachstehend: Rechtsausführungen) gewidmet ist, dem der verfügende Teil folgt. Inhaltlich entspricht die Entscheidung im wesentlichen der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

- 15 Im der Sachverhaltsdarstellung der Entscheidung wird zunächst der Flachglasmarkt nacheinander unter den Gesichtspunkten des Produktes, des Angebots und der Nachfrage untersucht. Sodann wird das Verhalten der Unternehmen auf dem Bauglasmarkt sowie auf dem Automobilglasmarkt und schließlich in bezug auf die Lieferungen von Glas untereinander untersucht.
- 16 In bezug auf den Bauglasmarkt untersucht die Entscheidung das den Unternehmen vorgeworfene Verhalten in fünf Abschnitten; diese betreffen jeweils:
- die Übereinstimmung der Preislisten;
 - die Übereinstimmung der Rabatte;
 - die übereinstimmende Einteilung der wichtigsten Kunden;
 - die Einzelheiten der Abstimmung unter den Herstellern, und
 - die Beziehungen zwischen den Herstellern und den Großhändlern.
- 17 In der Entscheidung heißt es: „Die drei italienischen Hersteller haben ihren italienischen Kunden mit geringem zeitlichen Abstand und mitunter sogar zu gleichen Zeitpunkten ... identische Preislisten zugeschickt“ (Randnr. 18); „die drei Unternehmen praktizierten je nach Kategorie oder Gruppe, zu der die Kunden gehörten, identische Rabatte“ (Randnr. 20), und „die wichtigsten Kunden ... wurden bei den verschiedenen Lieferanten jeweils in die gleiche Kategorie oder Gruppe eingeordnet, ... (hierfür) war der Gesamtumfang der Käufe jedes Kunden bei sämtlichen Herstellern maßgebend“ (Randnr. 22). Nach Randnummer 24 waren „die identischen Tarife und Rabattlisten sowie die gleichartige Einteilung der wichtigsten Kunden in Kategorien oder Gruppen das Ergebnis von Absprachen, die die Hersteller direkt bei gemeinsamen Treffen, Sitzungen oder Kontakten oder über den

Sprecher der wichtigsten Kunden (Socover) getroffen haben“. Hierauf folgen in den Randnummern 25 bis 32 die „schriftlichen Beweisstücke für diese Absprachen“. Nach Randnummer 33 „bietet der Produktaustausch zwischen den drei italienischen Herstellern auch die Gelegenheit, die Tarife und Preise der Konkurrenten in Erfahrung zu bringen oder sich über ein Marktverhalten abzustimmen ... Die Preise der abgetretenen Produkte wurden stets auf der Grundlage der Tarifänderungen der abtretenden Hersteller festgesetzt und sukzessiv angepaßt“. In Randnummer 34 der Entscheidung heißt es: „Die vereinbarten Preise und Rabatte wurden effektiv angewendet. Die Prüfung verschiedener Rechnungen läßt erkennen, daß für ein und denselben Kunden, der bei den drei Herstellern sehr unterschiedliche Mengen abgenommen hatte, die Rechnungen die gleichen Preise und Rabatte vorsahen.“

- 18 Zu den Beziehungen zwischen den Herstellern und den Grossisten wird in der Entscheidung festgestellt: „Die drei Hersteller haben darüber gewacht, daß ihre Preise und Rabatte auch auf den nachgelassenen Stufen angewendet werden.“ Zwar stünden keine unmittelbaren Beweise zur Verfügung für die vom Beschwerdeführer Cobelli behaupteten Treffen „mit den Grossisten, um sie zu veranlassen, die beschlossenen Preiserhöhungen zu akzeptieren und weiterzugeben“, doch sei „verschiedenen Dokumenten ... zu entnehmen, daß einige Treffen der Grossisten von den Herstellern initiiert wurden und daß es den Herstellern nicht zuletzt auch dank ihrer einheitlichen Preise und Rabatte gelingt, die kaufmännischen Entscheidungen der Grossisten zu beeinflussen. Andererseits bestätigen diese Dokumente die Erwartungen der Kunden hinsichtlich identischer Preise“ (Randnr. 35). In den Randnummern 36 bis 42 der Entscheidungen werden sodann bestimmte Schriftstücke erörtert. In Randnummer 36 der Entscheidung wird namentlich aufgrund eines dieser Schriftstücke festgestellt, daß „Socover als Übermittler für die Botschaften der Grossisten an die Hersteller und von den Herstellern an die Grossisten dient“.

- 19 Zum Automobilglasbereich heißt es in Randnummer 43 der Entscheidung: „Den nachstehend aufgeführten Dokumenten zufolge haben sich SIV und FP mindestens seit 1982 über die Preise und über die Quotenaufteilung verständigt. VP hat sich — zumindest seit 1983 — an diesem Kartell ebenfalls beteiligt, auch wenn nicht so strikt wie die beiden anderen Hersteller.“ In der Folge untersucht die Entscheidung die von der Kommission zum Beweis für die Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen herangezogenen Beweismittel in bezug auf den Fiat- und den Piaggio-Konzern (Randnrn. 44 bis 51 bzw. Randnr. 52). Zum Fiat-Konzern stellt sie nach Überprüfung des Problems der Preise und Quoten fest: „Die drei Hersteller haben sich gegenseitig Produkte abgetreten ..., damit jeder Herstel-

ler seine Quoten aufrechterhalten oder die mit der Konkurrenz vereinbarten Quoten erreichen kann“ (Randnr. 48). Zu dem Vorbringen der Hersteller, Fiat sei ein „dominierender Käufer“ gewesen, heißt es: „Welche Beziehungen auch immer zwischen einem marktbeherrschenden Käufer und seinen Lieferanten herrschen mögen, in jedem Fall ist erwiesen, daß sich SIV, FP und VP untereinander über die gegenüber Fiat einzunehmende Haltung abgestimmt haben“ (Randnr. 51, iii, Absatz 2). Zum Fall des Piaggio-Konzerns stellt die Entscheidung in Randnummer 52 fest: „SIV und FP haben sich zumindest ab 1983 über die Aufteilung der Lieferungen und über die Preise für Piaggio abgesprochen.“ Gegenüber VP wird wegen der Beziehungen zum Piaggio-Konzern kein Vorwurf erhoben.

- 20 Zu den Glaslieferungen zwischen den Herstellern heißt es in Randnummer 53 der Entscheidung: „Zwischen den drei Herstellern werden auf vertraglicher Basis große Glasmengen gegenseitig geliefert. Mit diesen Lieferungen soll jeder Hersteller in die Lage versetzt werden, über die gesamte Produktpalette, selbst solche Produkte, die er nicht selbst herstellt, zu verfügen und seine Marktquoten zu halten. Diese vertraglichen Mittel sind außerdem ein Mittel, um die Märkte und Kunden aufzuteilen und die von den Mitbewerbern gehandhabten Tarife und Preise in Erfahrung zu bringen ...“ Sodann werden in den Randnummern 54 bis 56 Schriftstücke und in den Randnummern 57 und 58 das Vorbringen der Hersteller untersucht. Beanstandet werden solle nicht der „Austausch von Produkten für den Fall vorübergehender Schwierigkeiten (Erneuerung von Anlagen, Stilllegung und Wartung der Öfen, Befriedigung einer punktuellen Nachfrage) ...“, sondern [der] ... systematische Austausch von Produkten, der langfristig vereinbart ist und der die Konsequenz einer bestimmten Produktions- und Vertriebspolitik darstellt, die von den Herstellern im Rahmen anderer Abmachungen und/oder anderer wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen angewandt wird“ (Randnr. 58, i, Absatz 1). Vom wirtschaftlichen Standpunkt aus machen der Entscheidung zufolge „die gegenseitigen Lieferungen den Spezialisierungsvorteil zunichte und bezwecken eine künstliche Gleichstellung aller Hersteller, so daß verhindert wird, daß der Kunde wirtschaftlichen Nutzen aus der privilegierten Produktions- und Vertriebsposition jedes Herstellers ziehen kann. Wie die einheitlichen Preise und Rabatte der drei Hersteller beweisen, führen die gegenseitigen Lieferungen zu einem gleichgeschalteten Markt“ (Randnr. 58, i, Absatz 3). Der Entscheidung zufolge haben die gegenseitigen Lieferungen „systematischen Charakter“ und beziehen sich „nicht auf marginale, sondern auf beträchtliche Mengen“ (Randnr. 58, iii).

- 21 Die Entscheidung geht sodann zur rechtlichen Beurteilung über und prüft das Verhalten der Unternehmen unter dem Blickwinkel der Artikel 85 (Randnrn. 59 bis 73) und 86 EWG-Vertrag (Randnrn. 74 bis 82).

- 22 Für den Bauglassektor stellt die Entscheidung fest: „Die Veröffentlichung identischer Preise in kurzem zeitlichen Abstand und mitunter am gleichen Tage und das Bestehen identischer Rabatte und identischer Listen und Kategorien von Kunden, für die diese Bedingungen gelten, sind das Ergebnis von Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zwischen den betreffenden Herstellern. Die ... Dokumente und Aufzeichnungen beweisen, daß sich FP, SIV und VP zumindest ab 1983 und bis 1986 abgesprochen oder zumindest abgestimmt haben, um einheitliche Preise und Verkaufsbedingungen anzuwenden“ (Randnr. 61). Nach Prüfung des Vorbringens der Unternehmen zum Begriff der Vereinbarung fährt die Entscheidung fort: „Selbst wenn man den Inhalt der Vermerke und Dokumente ... nicht als Absprachen qualifizieren will, besteht kein Zweifel, daß diese Vermerke und Dokumente ein Zusammenspiel zwischen den drei Herstellern belegen, wobei es unerheblich ist, welche Form dieses Zusammenspiel im einzelnen hat...“ (Randnr. 63, Absatz 5). Bei den Beziehungen zwischen Herstellern und Grossisten geht die Entscheidung davon aus, daß „die auf Veranlassung und/oder mit Hilfe der Hersteller veranstalteten Treffen der führenden Großhändler ... das Ergebnis von Absprachen oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zwischen FP, SIV und VP [sind] mit dem Ziel, die Ein- und Verkaufspolitik der Großhändler, die sich wegen ihrer wirtschaftlichen Abhängigkeit nicht dem Zugriff und dem Einfluß der Hersteller entziehen können, in eine ihren abgestimmten Interessen entsprechende Richtung zu orientieren“ (Randnr. 64).

- 23 Für den Bauglasbereich kommt die Entscheidung schließlich zu folgendem Ergebnis:

„Diese Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen von Unternehmen, die identische Erzeugnisse herstellen, sind gravierende Einschränkungen des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 85 Absatz 1. Mit diesen Absprachen und Verhaltensweisen haben die betreffenden Unternehmen die Eigenständigkeit ihres Handelns gegenüber ihren Kunden beschnitten und so gehandelt, daß die wichtigsten Kunden sich ihren Entscheidungen beugen und die Möglichkeit verlieren, frei ihre Geschäftsentscheidungen zu treffen. Die Auswirkungen dieser einschränkenden Praktiken sind um so spürbarer, als FP, SIV und VP ca. 79 % des italienischen Binnenmarktes kontrollieren. Durch das ihnen zur Last gelegte Verhalten haben die Unternehmen aufgrund ihres ungeachtet der Einfuhren hohen globalen Marktanteils die Möglichkeit der Käufer, die Vorteile eines Wettbewerbs zwischen den einheimischen Herstellern zu nutzen, verringert. Außerdem können die wichtigsten Abnehmer — Großhändler und Verarbeitungsunternehmen — in Anbetracht der Risiken für die Regelmäßigkeit der Versorgung schwerlich auf die Lieferungen der in Italien ansässigen Hersteller verzichten“ (Randnr. 66).

- 24 Für den Automobilbereich stellt die Entscheidung in bezug auf die Beziehungen zum Fiat-Konzern fest, daß sich „FP und SIV zwischen 1982 und 1986 und FP, SIV und VP zwischen 1983 und 1986 über die gegenüber dem Fiat-Konzern anzuwendenden Preise und zwischen 1982 und 1987 über die Aufteilung des Marktes verständigt oder zumindest abgestimmt und so jegliche Ungewißheit hinsichtlich des Verhaltens des jeweils anderen beseitigt haben. Die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zwischen FP und SIV ... stellen wesentlich schwerere Verstöße dar als jene, die mit der Zusammenarbeit von VP begangen wurden. Das Verhalten von VP stellt indessen ebenfalls einen Verstoß dar, [weil] sich VP ... an den Preisabsprachen und Preisabstimmungen beteiligt ..., die Preisänderungen pünktlich angewendet ..., sich an den Absprachen über die Aufteilung der Lieferungen beteiligt ... und für Rechnung ihrer Konkurrenten Rohglas und verarbeitetes Glas geliefert hat und weiter liefert“ (Randr. 67).
- 25 Zu den Beziehungen zum Piaggio-Konzern stellt die Entscheidung fest, daß sich „FP und SIV von Ende 1982 bis 1986 über die gegenüber Piaggio anzuwendenden Preise und über die Mengen und Posten, die jeder von ihnen liefern würde, verständigt oder abgestimmt haben. Mit diesen Vereinbarungen und Verhaltensweisen, die eindeutige Verstöße darstellen, haben die beiden Hersteller eine langfristige Strategie vereinbart, durch die der betreffende Kunde veranlaßt werden sollte, seine Bestellungen entsprechend der Entscheidung der Hersteller aufzuteilen; Piaggio wurde damit durch das System der differenzierten Preise jede wirtschaftliche Möglichkeit zur Wahl seiner Versorgungsquellen genommen. Ein solches Verhalten ist um so gravierender, als FP und SIV ihre Vereinbarungen effektiv in die Praxis umgesetzt, laufend an die jeweiligen Umstände angepaßt und über die anfänglich vorgesehene Laufzeit hinaus verlängert haben“ (Randnr. 68).
- 26 Für den Automobilglassektor im allgemeinen gelangt die Entscheidung zu folgendem Ergebnis:

„Die vorstehenden Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen sind Wettbewerbsbeschränkungen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1. Die betreffenden Hersteller haben durch diese Vereinbarungen und Verhaltensweisen eine Marktsituation geschaffen, bei der jede Form von Wettbewerb untereinander ausgeschlossen oder zumindest auf ein Minimum reduziert wurde. Durch diese Vereinbarungen und Verhaltensweisen wurden die betreffenden Hersteller in die Lage versetzt, ein Preis- und Absatzgleichgewicht auf einem anderen Niveau als dem, das sich bei normalen Wettbewerbsverhältnissen hätte bilden können, anzustreben und zu erreichen und die jeweiligen Marktpositionen zu konsolidieren. Die

Auswirkungen der von den betreffenden Herstellern bewirkten Wettbewerbsbeschränkungen sind angesichts der Tatsache, daß FP und SIV zusammen über 80 % und FP, SIV und VP zusammen ca. 95 % des italienischen Automobilglasmarktes kontrollieren, beträchtlich. Als Folge der den Parteien zur Last gelegten Verhaltensweisen wurde den Kunden die Möglichkeit genommen, die Vorteile des Wettbewerbs zwischen den einheimischen Herstellern zu nutzen, da diese auf dem betreffenden Markt trotz der Importe eine beherrschende Stellung einnehmen. Außerdem ist zu bedenken, daß die Kunden nicht auf die Lieferungen der in Italien ansässigen Hersteller verzichten können, wenn sie sicher sein wollen, regelmäßig beliefert zu werden“ (Randnr. 69).

- 27 Zu den wechselseitigen Glaslieferungen wird in der Entscheidung festgestellt:

„Die ... Vereinbarungen und Verträge über die systematischen gegenseitigen Glaslieferungen stellen erhebliche Wettbewerbsbeschränkungen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 dar, da sie den Parteien ihre Handlungsfreiheit und die Möglichkeit zu einer individuellen Anpassung an die jeweiligen Verhältnisse nehmen. Mit diesen Vereinbarungen und Verträgen verzichtet nämlich jeder Hersteller darauf, durch Erhöhung seiner Direktverkäufe an die Kundschaft die Lieferunfähigkeit der anderen Hersteller und seine eigene Produktionskapazität auszunutzen, indem er sich seinerseits gegen ein solches Risiko im umgekehrten Falle schützt ... Wie aus den ... Dokumenten hervorgeht, zielen diese Vereinbarungen und Verträge letztlich darauf ab, die Absatzmärkte und Kunden unter den betreffenden Herstellern aufzuteilen und jede Änderung der Positionen in den verschiedenen Marktsegmenten sowie einen etwaigen Druck seitens der Kunden auszuschließen. Im Sektor Automobilglas geht die Aufteilung des Marktes und der Kundschaft mitunter sehr weit: einige Hersteller akzeptieren, als Zulieferer für ihre Konkurrenten, die über die erforderliche Technik und die erforderlichen Produktionsanlagen verfügen, tätig zu sein, und dies nur, um zu einer Aufteilung der Lieferquoten für jeden Kunden zu gelangen“ (Randnr. 70).

- 28 In der Entscheidung wird weiterhin festgestellt, daß diese Wettbewerbsbeschränkungen geeignet seien, den innergemeinschaftlichen Handel spürbar zu beeinträchtigen, denn „die Preisabsprachen betreffen auch Erzeugnisse, die SIV aus anderen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft, FP von anderen Firmen des Saint-Gobain-Konzerns und VP von der französischen Schwestergesellschaft Boussois einführen ... Die Vereinbarungen über die gegenseitigen Glaslieferungen betreffen auch für die Ausfuhr bestimmte Produkte der drei betreffenden Unternehmen ... Außerdem haben diese Vereinbarungen Einfluß auf die Verkäufe, die in Italien durch Importe

aus den Nachbarländern getätigt werden könnten, da diese Verhaltensweisen ein Gefüge einheitlicher Geschäftskonditionen anstatt eines Gefüges differenzierter Konditionen bedingen, das normalerweise bestanden hätte, wenn der Wettbewerb nicht eingeschränkt worden wäre. Sie führen somit zu einer Verlagerung der Handelsströme zwischen den Mitgliedstaaten ... Daraus folgt, daß diese Vereinbarungen und Absprachen den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen, indem sie eine nationale Marktabschottung, die die vom Vertrag gewollte wirtschaftliche Verflechtung unmöglich macht, festigen“ (Randnr. 71).

- 29 Die Entscheidung wendet sich dann, nachdem zuvor in den Randnummern 72 und 73 die Anwendbarkeit des Artikels 85 Absatz 3 EWG-Vertrag im vorliegenden Fall ausgeschlossen wurde, der Prüfung der Voraussetzungen des Artikels 86 und hier zunächst der Festlegung des relevanten Marktes zu. Zum Produkt wird festgestellt, daß Flachglas als spezifischer Markt angesehen und daß geographisch Italien als geeigneter Markt zur Messung des Wettbewerbs betrachtet werden müsse. In Randnummer 77 Absatz 1 der Entscheidung wird festgestellt, daß „der geographische Standort der Produktionseinheiten ein existenzbedingender Faktor für die Glasindustrie [ist]“, da die Transportkosten ... ein sehr gewichtiger Faktor sind“; daß „für einen Export nur die zu Grenzkosten produzierten Mengen in Betracht kommen, wenn die Rentabilität des Unternehmens gewahrt werden soll“, und daß „die örtlichen Hersteller ... auf dem größten Teil des Binnenmarktes ihre beherrschende Position behalten“. Nach Randnummer 77 Absatz 2 der Entscheidung hat „die logistische und wirtschaftliche Bedeutung des geographischen Standorts der Produktionseinheiten ... zur Folge, daß die Verwender im Hinblick auf eine regelmäßige Versorgung im wesentlichen auf die örtlichen Hersteller angewiesen sind“.
- 30 In der Entscheidung wird sodann das Vorliegen einer „kollektiv beherrschenden Stellung“ untersucht und ausgeführt, daß FP, SIV und VP „als Teilnehmer an einem festen Oligopol ... über einen Grad an Unabhängigkeit gegenüber dem Wettbewerbsdruck [verfügen], der sie in die Lage versetzt, einen wirksamen Wettbewerb dadurch zu verhindern, daß sie auf das Verhalten der anderen Marktteilnehmer nicht nennenswert Rücksicht zu nehmen brauchen“ (Randnr. 78).
- 31 Nach Randnummer 79 der Entscheidung ergibt sich „die kollektiv beherrschende Stellung von FP, SIV und VP aus folgendem: Die Marktanteile von ca. 79 % bei Bauglas und ca. 95 % bei Automobilglas reichen allein schon aus, um den drei Herstellern eine beherrschende Stellung auf dem italienischen Flachglasmarkt zu

sichern ... Die direkte Kontrolle des inländischen Angebots und die indirekte Kontrolle des Auslandsangebots ermöglichen den drei Unternehmen eine Handelspolitik, die von der Marktentwicklung und den Wettbewerbsbedingungen unabhängig ist ... Den konkurrierenden Unternehmen ist es trotz aller Anstrengungen nicht gelungen, die Position der drei Unternehmen auf dem italienischen Markt zu schwächen ... Die drei Unternehmen treten auf dem Markt als Einheit und nicht als individueller Marktteilnehmer auf ... Die drei Hersteller unterhalten gemeinsam besondere Beziehungen mit einer Gruppe von Grossisten, die die führenden Glasabsatzgesellschaften in Italien sind; sie sind Initiatoren gemeinsamer Sitzungen und unternehmen alles, damit die betreffenden Großhändler die beschlossenen Tarifänderungen akzeptieren und einheitlich weitergeben ... Die wirtschaftlichen Entscheidungen der drei Hersteller lassen einen hohen Grad an Verflechtung bei den Preisen und Verkaufsbedingungen sowie in den Kundenbeziehungen und in den Handelsstrategien erkennen. Die drei Unternehmen haben ... darüber hinaus mit systematischen gegenseitigen Produktlieferungen untereinander strukturelle Beziehungen auf Produktionsebene hergestellt“.

32 In Randnummer 80 kommt die Entscheidung zu dem Ergebnis, daß das beschriebene Geschäftsgebaren der Unternehmen eine mißbräuchliche Ausnutzung einer effektiven beherrschenden Stellung darstellt, weil „damit die Möglichkeit der Verwender hinsichtlich der Versorgungsquellen eingeschränkt und die Absatzmöglichkeiten der anderen Flachglashersteller in der Gemeinschaft beschnitten werden“; nach Randnummer 81 Absatz 1 der Entscheidung ist es ferner „mit dem Ziel des Artikels 3 Buchstabe f) des Vertrages, der ein System des unverfälschten Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes vorsieht, unvereinbar“. Nach Randnummer 81 Absatz 2 „haben die drei Hersteller den Kunden die Möglichkeit genommen, einen Wettbewerb zwischen den Lieferanten auf dem Gebiet der Preise und Verkaufsbedingungen auszulösen, und durch Festsetzung von Verkaufsquoten für Automobilglas die Absatzmöglichkeiten eingeengt, wodurch die erworbenen Marktpositionen konsolidiert und der Zugang zum Markt der konkurrierenden Hersteller abgeschnitten wurden“.

33 Sodann werden in der Entscheidung die Erwägungen genannt, die bei der Bemessung der Geldbußen maßgebend waren. Die Verhängung von Geldbußen wegen des Verstoßes gegen Artikel 86 sei nicht tunlich, weil „nur die Geldbußen für die schwerste Zuwiderhandlung gegen die Unternehmen festzusetzen“ seien und „der Begriff der kollektiv beherrschenden Stellung ... erstmals verwendet“ werde (Randnr. 84 Buchstabe a). Die Zuwiderhandlungen seien „über eine relativ lange Zeit hinweg begangen“ worden (Randnr. 84 Buchstabe b) und „klassischer Na-

tur“, stünden „als solche im Lichte des Artikels 85 außer Zweifel“ und seien „besonders schwerwiegend“ (Randnr. 84 Buchstabe c). Allerdings habe die Kommission als mildernden Umstand „bei der Festsetzung der Höhe der Geldbußen ... berücksichtigt, daß es ... Zeiten rückläufiger Nachfrage gegeben hat und daß die Unternehmen dadurch Verluste erlitten haben“ (Randnr. 84 Buchstabe d). Abschließend wird in Randnummer 85 der Entscheidung festgestellt, daß „die Rolle von VP erheblich geringer war als die von FP und SIV“.

34 Aufgrund all dieser Erwägungen erließ die Kommission folgende Entscheidung:

„Artikel 1

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA, Vernante Pennitalia SpA haben gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag verstoßen, indem

- a) Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia in der Zeit vom 1. Juni 1983 bis 10. April 1986 sich an Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf dem Gebiet der Preise und Verkaufsbedingungen und an Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen mit dem Ziel, die Einkaufs- und Verkaufspolitik der führenden Grossisten im Bauglassektor zu beeinflussen, beteiligt haben;
- b) Fabbrica Pisana und SIV in der Zeit vom 26. Oktober 1982 bis 1. Dezember 1986 und Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia in der Zeit vom 11. Mai 1983 bis 1. Dezember 1986 sich an Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen betreffend die gegenüber dem Fiat-Konzern zu praktizierenden Preise im Sektor Automobil-Flachglas beteiligt haben;
- c) Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia in der Zeit vom 1. Januar 1982 bis 30. Juni 1987 sich an Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen betreffend die Aufteilung der Quoten für die Lieferungen an den Fiat-Konzern im Sektor Automobil-Flachglas beteiligt haben;

- d) Fabbrica Pisana und SIV in der Zeit vom 1. Januar 1983 bis 1. Mai 1986 sich an Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf dem Gebiet der Preise und Lieferquoten gegenüber dem Piaggio-Konzern im Sektor Automobil-Flachglas beteiligt haben;

- e) Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia in der Zeit vom 1. Januar 1982 bis 31. Dezember 1986 sich an Vereinbarungen über gegenseitige Produktlieferungen im Flachglassektor mit dem Ziel einer Aufteilung des Marktes beteiligt zu haben.

Artikel 2

Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia haben gegen Artikel 86 EWG-Vertrag verstoßen, indem sie ihre kollektiv beherrschende Stellung dadurch mißbräuchlich ausnutzten, daß sie durch ihr Verhalten den Kunden die Möglichkeit nahmen, zwischen den Lieferanten einen Wettbewerb auf dem Gebiet der Preise und Verkaufsbedingungen entstehen zu lassen, und durch Festsetzung von Quoten für Automobilglas die Absatzmöglichkeiten begrenzten:

- a) Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia in der Zeit vom 1. Juni 1983 bis 10. April 1986 bei Bau-Flachglas;

- b) Fabbrica Pisana und SIV in der Zeit vom 26. Oktober 1982 bis 1. Dezember 1986 und Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia in der Zeit vom 11. Mai 1983 bis 1. Dezember 1986 bei den Preisen für Automobil-Flachglas für den Fiat-Konzern;

- c) Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia in der Zeit vom 1. Januar 1982 bis 30. Juni 1987 bei den Lieferquoten für Automobil-Flachglas für den Fiat-Konzern;

- d) Fabbrica Pisana und SIV in der Zeit vom 1. Januar 1983 bis 1. Mai 1986 bei den Preisen und Lieferquoten für Automobil-Flachglas für den Piaggio-Konzern.

Artikel 3

Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia beenden unverzüglich die in den Artikeln 1 und 2 festgestellten Zuwiderhandlungen (soweit nicht bereits geschehen) und nehmen künftig im Rahmen ihrer Tätigkeit im Flachglas Sektor Abstand von jeder Vereinbarung oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweise, die gleiches oder ähnliches bezweckt oder bewirkt, einschließlich jeglichen Austauschs von generell durch das Geschäftsgeheimnis gedeckten Auskünften, durch den sie die Durchführung jeder ausdrücklichen oder stillschweigenden Vereinbarung oder jeder aufeinander abgestimmten Verhaltensweise auf dem Gebiet der Preise oder der Marktaufteilung verfolgen könnten.

Artikel 4

Wegen der in Artikel 1 genannten Zuwiderhandlungen werden gegen die Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, folgende Geldbußen verhängt:

- gegen Fabbrica Pisana SpA eine Geldbuße von 7 Mio ECU;
- gegen Società Italiana Vetro-SIV SpA eine Geldbuße von 4,7 Mio ECU;
- gegen Vernante Pennitalia SpA eine Geldbuße von 1,7 Mio ECU.

Artikel 5 und 6

(nicht wiedergegeben)“

Verfahren

- 35 Unter diesen Umständen haben die Klägerinnen mit Klageschriften, die am 10. März 1989 (SIV), 22. März 1989 (FP) und 23. März 1989 (VP) bei der Kanzlei des Gerichtshofes eingegangen sind, die vorliegenden Klagen auf Nichtigerklärung der Entscheidung erhoben. Die Klagen sind bei der Kanzlei des Gerichtshofes unter den Aktenzeichen 75/89 (SIV), 97/89 (FP) und 98/89 (VP) eingetragen worden.
- 36 Das Vereinigte Königreich hat mit Antragschrift, die am 8. September 1989 bei der Kanzlei des Gerichtshofes eingegangen ist, die Zulassung als Streithelfer der Kommission beantragt, soweit deren Anträge die Anwendung des Artikels 85 EWG-Vertrag, und als Streithelfer der Klägerinnen, soweit deren Anträge die Anwendung des Artikels 86 EWG-Vertrag betreffen.
- 37 Mit Beschluß vom 4. Oktober 1989 hat der Gerichtshof das Vereinigte Königreich ohne irgendeine Beschränkung der Intervention als Streithelfer in den drei Rechts-sachen 75/89, 97/89 und 98/89 zugelassen.
- 38 Mit Beschluß vom 15. November 1989 hat der Gerichtshof vor Abschluß des schriftlichen Verfahrens die drei Rechtssachen gemäß Artikel 3 Absatz 1 des Beschlusses des Rates vom 24. Oktober 1988 zur Errichtung eines Gerichts erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften an das Gericht verwiesen, bei dem sie unter den Aktenzeichen T-68/89 (SIV), T-77/89 (FP) und T-78/89 (VP) eingetragen worden sind. Das schriftliche Verfahren ist dann vor dem Gericht fortgesetzt worden.
- 39 Mit Schriftsatz, der am 4. Februar 1990 bei der Kanzlei des Gerichts eingegangen ist, hat der Streithelfer in jeder der drei Rechts-sachen gleichlautende schriftliche Äußerungen vorgelegt mit dem Hinweis, daß sein Vorbringen sich auf grundsätzli-

che Fragen beziehe, die unabhängig von den besonderen Umständen jedes Falles oder vom Vorbringen jeder einzelnen Klägerin seien. Im übrigen hat er ausgeführt:

„In bezug auf Artikel 85 ist das Vereinigte Königreich als Streithelfer ausschließlich deshalb beigetreten, um klarzustellen, daß seine Intervention zugunsten der Klägerinnen in bezug auf Artikel 86 auf keinen Fall als Ausdruck einer Unterstützung der Klägerinnen im Hinblick auf Artikel 85 gelten kann. Das Vereinigte Königreich schließt sich den Schlußfolgerungen der Kommission an, zu denen diese bezüglich Artikel 85 in der Entscheidung gelangt ist. Es geht ebenfalls von der Angemessenheit der Höhe der verhängten Geldbußen aus. Es möchte keine weiteren Erklärungen zu der einen oder anderen Frage abgeben.“

In ihrer Gegenerwiderung in den drei Rechtssachen hat die Kommission das Gericht ersucht, dem Vereinigten Königreich aufzugeben, sich für die Unterstützung der Anträge einer der beiden Parteien zu entscheiden.

- 40 Auf Bericht des Berichterstatters hat das Gericht mit Beschlüssen vom 7. Mai 1991 eine Beweisaufnahme angeordnet und prozessleitende Verfügungen getroffen sowie deren Ausführung dem Berichterstatter übertragen. Der Berichterstatter hat am 29. und 30. Mai 1991 eine informelle Sitzung mit den Parteien unter seinem Vorsitz durchgeführt.
- 41 Bei dieser Sitzung hat der Berichterstatter den Parteien dargelegt, daß er der Kammer zur Erleichterung der Prüfung der Akten und des Ablaufs der mündlichen Verhandlung im Anschluß an diese Sitzung Sitzungsberichte, deren Inhalt von jeder Partei als vollständige und ins einzelne gehende Wiedergabe ihres Standpunktes gebilligt werden könne, sowie eine gemeinsame Akte für alle Rechtssachen vorlegen wolle, in der alle Schriftstücke enthalten seien, die die Parteien als wichtig für die Entscheidung ihrer Rechtssache erachteten. Er hat die Parteien aufgefordert, ihm ihre Stellungnahme zu dem ihnen zugeleiteten Entwurf eines Sitzungsberichts sowie zu der Liste der Schriftstücke, die in die gemeinsame Akte aufgenommen werden sollten, zukommen zu lassen, und zugleich die Kommission ersucht, die schriftlichen Beweisstücke, auf die sie sich beim Erlaß der Entscheidung gestützt habe, in der ihr zur Verfügung stehenden Originalfassung vorzulegen.

- 42 Der Vertreter des Vereinigten Königreichs hat zu dessen Intervention den im Schriftsatz vom 4. Februar 1990 vertretenen Standpunkt (vgl. oben Randnr. 39) aufrechterhalten. Er werde sich daher in der mündlichen Verhandlung darauf beschränken, seinen Standpunkt zur Unterstützung der Anträge der Klägerinnen im Hinblick auf die Anwendung des Artikels 86 EWG-Vertrag vorzutragen. Die Kommission hat erklärt, sie habe unter diesen Umständen keine weiteren Einwände gegen die Zulassung des Streitbeitritts.
- 43 Bezüglich der Einschätzung des Marktes sind die Parteien übereingekommen, alle zur Bewertung der Funktionsweise des italienischen und des europäischen Flachglasmarktes notwendigen Statistiken zu der gemeinsamen Akte zu reichen. Sie haben übereinstimmend erklärt, daß infolgedessen ein Sachverständigengutachten zu diesem Punkt nicht erforderlich sei.
- 44 Die Kommission hat zu den von ihr vorgenommenen Nachprüfungen erklärt, daß Untersuchungen im Großhandelsbereich nur bei Socover durchgeführt und alle bei dieser Gelegenheit aufgefundenen Schriftstücke namhaft gemacht worden seien. In bezug auf den Automobilssektor hat sie darauf hingewiesen, daß sie bei Fiat und bei Piaggio keine Untersuchung oder sonstige Nachprüfung durchgeführt und an sie kein Auskunftsverlangen gerichtet habe.
- 45 Zu ihrem Einwand gegenüber einigen von den Klägerinnen vorgelegten Schriftstücken hat die Kommission erklärt, sie halte diesen aufrecht, soweit er sich gegen die Vorlage des „Mazzucca“-Plans für die Errichtung eines Grossisten-Konsortiums richte, sei indessen damit einverstanden, daß das Gericht hierüber, soweit erforderlich, im Urteil entscheide.
- 46 Zum Antrag von VP vom 19. November 1990, eine interne Mitteilung an ihre Abteilungen vom 25. Februar 1985 sowie die dieser beigefügte Liste vorlegen zu dürfen, haben sich die Kommission und VP dahin geeinigt, daß diese Schriftstücke zu den Akten gereicht werden könnten mit dem Vermerk, daß sie verspätet einge-

reicht seien und das Gericht im Urteil, soweit erforderlich, über ihre mögliche Verwertung entscheiden könne.

- 47 Ferner hat die Kommission bestätigt, daß die Seiten 47 und 50 des Antwortschreibens von FP auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte an sie während des Verwaltungsverfahrens nicht an VP und SIV übermittelt worden seien und daher ihnen gegenüber nicht verwendet werden dürften.
- 48 Was die Zeugenbenennungen anbelangt, hat VP ihren Antrag, daß Herr Borgonovo, ein Angestellter von Socover, als Zeuge zum Inhalt der von ihm verfaßten und in der Entscheidung als Beweismittel gegen VP angeführten Vermerke vernommen werden solle, zurückgenommen und sich darauf beschränkt, eine schriftliche Erklärung von Herrn Borgonovo vorzulegen. Ihren Antrag auf Vernehmung eines zuständigen Vertreters von Fiat zum Verhalten von VP gegenüber Fiat hat VP ebenfalls zurückgenommen.
- 49 Die Kommission hat sämtliche handschriftlichen Vermerke von Herrn Benvenuti, einem Angestellten von FP, vorgelegt, von denen sich bereits Auszüge bei den Akten befanden. FP hat sich sodann mit der Kommission darauf geeinigt, daß die erheblichen Seiten dem Gericht und den anderen Parteien zugänglich gemacht würden. Die Parteien haben sich über die Übertragung dieser Vermerke geeinigt.
- 50 Auf Ersuchen des Berichterstatters hat die Kommission erklärt, daß der Satz „Die drei Unternehmen treten auf dem Markt als Einheit und nicht als individueller Marktteilnehmer auf“ in Randnummer 79 Absatz 6 der Entscheidung ein Kernelement ihres Standpunktes in bezug auf die Anwendung des Artikels 86 EWG-Vertrag darstelle, dessen Begründetheit sie zu beweisen habe.

- 51 Die Parteien haben sich mit einer etwaigen Verbindung der drei Rechtssachen zu gemeinsamem mündlichen Verfahren einverstanden erklärt.
- 52 Im Anschluß an diese Sitzung haben die Parteien ergänzende Schriftstücke vorgelegt und sich zu den Entwürfen eines Sitzungsberichts geäußert. Auf Ersuchen des Berichterstatters hat die Kommission eine am 14. Juni 1991 bei der Kanzlei des Gerichts eingegangene Liste übermittelt, in der die Schriftstücke aufgeführt sind, die nach ihrer Meinung eine ausdrückliche oder stillschweigende Bezugnahme auf VP enthalten. Der Berichterstatter hat für jede Rechtssache einen endgültigen Sitzungsbericht sowie eine gemeinsame Akte mit allen Schriftstücken — und gegebenenfalls den von den Parteien vereinbarten Übertragungen und Übersetzungen — erstellt, auf deren Grundlage die Parteien einvernehmlich die mündliche Verhandlung durchgeführt wissen wollten. (Die Stücke in der gemeinsamen Akte werden nachstehend mit dem Zeichen und der Seitenzahl zitiert.)
- 53 Mit Beschluß vom 4. Juni 1991 hat das Gericht die Rechtssachen T-68/89, T-77/89 und T-78/89 zu gemeinsamem mündlichen Verfahren verbunden.
- 54 Die Parteien haben in der mündlichen Verhandlung, die vom 12. bis 15. November 1991 stattgefunden hat, mündlich verhandelt und Fragen des Gerichts beantwortet.
- 55 Während des mündlichen Verfahrens hat das Gericht die Parteien ersucht, sich zu einer etwaigen Verbindung der Rechtssachen T-68/89, T-77/89 und T-78/89 zu gemeinsamer Entscheidung zu äußern; diese haben keine Einwände gegen eine solche Verbindung erhoben.
- 56 Da die Rechtssachen T-68/89, T-77/89 und T-78/89 den gleichen Gegenstand betreffen und miteinander in Zusammenhang stehen, waren sie gemäß Artikel 50 der Verfahrensordnung des Gerichts zu gemeinsamer Entscheidung zu verbinden.

Anträge der Parteien:

57 Die Klägerin SIV beantragt:

- 1) die Entscheidung der Beklagten vom 7. Dezember 1988 betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 und 86 EWG-Vertrag (IV/31.906-Flachglas) wegen Verletzung der Verfahrensregeln, jedenfalls des allgemeinen Grundsatzes des kontradiktorischen Verfahrens und insbesondere der Verteidigungsrechte, für nichtig zu erklären;
- 2) die Entscheidung der Beklagten wegen Verletzung und fehlerhafter Anwendung des Artikels 85 Absatz 1 EWG-Vertrag in Verbindung mit Artikel 2 und 3 Buchstabe f EWG-Vertrag für nichtig zu erklären;
- 3) hilfsweise, diese Entscheidung bezüglich der angeblichen Verletzung des Artikels 86 EWG-Vertrag für nichtig zu erklären;
- 4) hilfsweise, Artikel 4 des verfügenden Teils der Entscheidung über die gegen SIV verhängte Geldbuße wegen fehlender Begründung der bei der Bemessung der Geldbuße verwendeten Kriterien und/oder wegen der möglichen Auswirkungen der Entrichtung dieser Geldbußen für nichtig zu erklären;
- 5) äußerst hilfsweise, diese Geldbuße billigkeitshalber herabzusetzen.

58 Die Kommission beantragt,

- 1) die Klage der Klägerin SIV als unbegründet abzuweisen;
- 2) der Klägerin die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

59 Die Klägerin FP beantragt:

- 1) Artikel 1, 2 und 3 der angefochtenen Entscheidung, soweit sie die Klägerin FP betreffen, für nichtig zu erklären;
- 2) Artikel 4 der angefochtenen Entscheidung, soweit dort eine Geldbuße gegen die Klägerin FP verhängt wird, für nichtig zu erklären; hilfsweise, den Betrag dieser Geldbuße wesentlich herabzusetzen;
- 3) der Beklagten die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

60 Die Kommission beantragt:

- 1) die Klage der Klägerin FP als unbegründet abzuweisen;
- 2) der Klägerin die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

61 Die Klägerin VP beantragt:

- 1) die Entscheidung der Beklagten vom 7. Dezember 1988 betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 und 86 EWG-Vertrag (IV/31.906-Flachglas) für nichtig zu erklären, soweit in ihr festgestellt wird, daß sich VP
 - a) in der Zeit vom 1. Juni 1983 bis 10. April 1986 an Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf dem Gebiet der Preise und Ver-

kaufsbedingungen und an Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen mit dem Ziel, die Einkaufs- und Verkaufspolitik der führenden Großhändler im Bauglassektor zu beeinflussen,

- b) in der Zeit vom 11. Mai 1983 bis 1. Dezember 1986 an Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen betreffend die gegenüber dem Fiat-Konzern zu praktizierenden Preise im Sektor Automobil-Flachglas,
- c) in der Zeit vom 1. Januar 1982 bis 30. Juni 1987 an Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen betreffend die Aufteilung der Quoten für die Lieferungen an den Fiat-Konzern im Sektor Automobil-Flachglas und
- d) in der Zeit vom 1. Januar 1982 bis 31. Dezember 1986 an Vereinbarungen über gegenseitige Produktlieferungen im Flachglassektor mit dem Ziel einer Aufteilung des Marktes

beteiligt hat, und gegen VP deshalb eine Geldbuße verhängt wird;

- 2) der Beklagten die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

62 Die Kommission beantragt,

- 1) die Klage der Klägerin VP als unbegründet abzuweisen;
- 2) der Klägerin die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

63 Der Streithelfer beantragt in allen Rechtssachen,

- 1) Artikel 2 und Artikel 3 der angefochtenen Entscheidung, soweit dieser sich auf Artikel 2 bezieht, für nichtig zu erklären;
- 2) die Klage im übrigen, soweit sie die Anwendung des Artikels 85 EWG-Vertrag und die Höhe der verhängten Geldbußen betrifft, als unbegründet abzuweisen.

Zu den Rügen von SIV in bezug auf das Verfahren und die Begründung der Entscheidung

A — Vorbringen von SIV

- 64 Vor Darlegung ihrer Klagegründe zur Begründetheit erhebt SIV mehrere Rügen, die sich auf die Beachtung der Verfahrensregeln, insbesondere des Grundsatzes des kontradiktorischen Verfahrens und ganz allgemein der Verteidigungsrechte beziehen.
- 65 SIV rügt, daß die Kommission ihr zur Darlegung ihres Standpunkts sehr kurze Fristen gesetzt habe, während sich die Tätigkeit der Kommission über einen sehr langen Zeitraum erstreckt habe. Sie beruft sich insoweit auf die Urteile vom 7. Juni 1983 in den verbundenen Rechtssachen 100/80 bis 103/80 (*Musique Diffusion Française/Kommission*, Slg. 1983, 1825) und vom 13. Februar 1979 in der Rechtssache 85/76 (*Hoffmann-La Roche/Kommission*, Slg. 1979, 461), in denen der Gerichtshof auf die Bedeutung des Rechtes der Verteidigung, sich in zweckdienlicher Weise zum Vorliegen und zur Erheblichkeit der behaupteten Tatsachen und Umstände und zu den von der Kommission zur Stützung ihres Vorwurfs einer Zuwiderhandlung gegen den Vertrag herangezogenen Schriftstücke zu äußern, hingewiesen habe.
- 66 Trotz des aktiven und bestimmenden Einflusses, den Cobelli möglicherweise auf das Verhalten der Kommission gehabt habe, habe diese alle Cobelli betreffenden Schriftstücke geheimgehalten. SIV beantragt daher, das Gericht möge der Kommission aufgeben, in diesem Verfahren sämtliche Vermerke, Schriftwechsel und Schriftstücke über die Beziehungen zwischen Alfonso Cobelli und/oder seinem

Unternehmen und dessen Rechtsanwälten und der Kommission im Zusammenhang mit dem bei der Kommission abgelaufenen Verfahren vorzulegen.

- 67 Die Kommission habe bei Fiat Auskünfte über die Handelsbeziehungen dieses Konzerns zu den Glasherstellern eingeholt, die sie weder den betroffenen Parteien noch den Mitgliedern des Beratenden Ausschusses mitgeteilt habe. SIV beantragt, das Gericht solle die Vorlage des Protokolls über die Stellungnahme des Beratenden Ausschusses sowie aller Schriftstücke und des Schriftwechsels zwischen dem Ausschuss oder seinen Mitgliedern und der Kommission anordnen.
- 68 Zur Begründung vertritt SIV die Auffassung, die Entscheidung weise im Bereich der die Ergebnisse tragenden Gründe schwerwiegende Lücken auf. Die Kommission habe zum Beispiel behauptet, die italienischen Glashersteller hätten den Großhändlern übereinstimmende Rabatte gewährt, dabei aber punktuell unter den (seltenen) Beweisen diejenigen ausgesucht, die diese These stützen könnten, ohne zuvor die allgemeine Schlüssigkeit und die Objektivität ihres Standpunkts geprüft zu haben. Diese Tendenz, ihre Argumente zugunsten bestimmter Ergebnisse zu strapazieren, sei nichts anderes als die passive Übernahme von Ansichten, die Dritte gefaßt und ihr nahegelegt hätten.
- 69 Schließlich habe die Kommission die von den drei betroffenen Herstellern beigebrachten Argumente und Schriftstücke praktisch nicht zur Kenntnis genommen und in die Entscheidung daher im wesentlichen nur den Inhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkte übernommen.
- 70 In ihrer Erwiderung hat SIV weiterhin der Kommission vorgeworfen, zugleich Richter und Partei zu sein. Obwohl der Gerichtshof eine Rüge dieser Art bereits zurückgewiesen habe (Urteile vom 29. Oktober 1980 in den verbundenen Rechtsachen 209/78 bis 215/78 und 218/78, Van Landewyck/Kommission, „Fedetab“, Slg. 1980, 3125, und vom 7. Juni 1983 in der Rechtssache Musique Diffusion Française, a. a. O.), ersuche sie das Gericht um Überprüfung dieser Rechtsprechung im Hinblick auf Artikel 6 Absatz 1 der Europäischen Konvention zum Schutze der Menschenrechte und Grundfreiheiten und Artikel 14 des Internationa-

len Paktes der Vereinten Nationen über bürgerliche und politische Rechte. Die Gründe, auf die sich der Gerichtshof gestützt habe, reichten nicht mehr aus; die Reform aller einzelstaatlichen Verfahrensordnungen einschließlich derer der Verwaltungsgerichte, wie sie durch die Verpflichtung zur Anpassung der innerstaatlichen Systeme an die in internationalen Abkommen verankerten Grundsätze erforderlich geworden sei, müsse notwendig auch das System des Gemeinschaftsrechts erfassen.

- 71 Auf jeden Fall lege die funktionelle Verdoppelung, wie sie die Tätigkeit der Kommission kennzeichne, die eine Untersuchungs- und Ermittlungsaufgabe zugleich mit einer Entscheidungsbefugnis wahrnehme, der Kommission eine noch stärkere Verpflichtung zur Achtung der Verteidigungsrechte auf (Urteil vom 7. Juni 1983 in der Rechtssache *Musique Diffusion Française*, a. a. O.). Insbesondere dürfe der Kommission nicht das Recht zugestanden werden, den Parteien den Zugang zu den von ihr beschafften Schriftstücken und Auskünften zu verwehren.

B — *Vorbringen der Kommission*

- 72 Die Kommission bringt zunächst vor, sie habe SIV für ihre Stellungnahme drei Monate Zeit eingeräumt (vom 6. November 1987, an dem SIV die Mitteilung der Beschwerdepunkte bekanntgegeben worden sei, bis zum 2. Februar 1988, an dem SIV ihren Schriftsatz zur Beantwortung der Mitteilung der Beschwerdepunkte eingereicht habe), was eine mehr als ausreichende Frist für vollständige Äußerungen zur Mitteilung der Beschwerdepunkte gewesen sei. Ferner stamme ein Großteil der aufgefundenen Schriftstücke von SIV selbst oder sei ihr bereits bestens bekannt gewesen. Im übrigen habe sie auf Antrag von SIV die Frist für die Vorlage des Antwortschriftsatzes verlängert.
- 73 Die Kommission habe der Beschwerde von Cobelli nicht zu großes Gewicht beigegeben. Die der Entscheidung zugrundeliegenden Untersuchungen seien zum Teil vor der Beschwerde und auf jeden Fall unabhängig von deren Einlegung durchgeführt worden.
- 74 Der Schriftwechsel zwischen Cobelli und/oder seinen Rechtsanwälten und der Kommission, dessen Vorlage DIV beantragt hat, habe mit der streitigen Entschei-

ding nichts zu tun. Wenn Erklärungen und/oder von Cobelli gelieferte Beweisstücke von der Kommission auch nur mittelbar benutzt worden seien, sei dies in jedem einzelnen Fall in der Entscheidung vermerkt. Aus den gleichen Gründen müsse die Rüge zurückgewiesen werden, sie habe andere als die in der Entscheidung genannten Auskünfte „von Fiat eingeholt“.

- 75 Die Kommission weist die Behauptung zurück, daß die Stellungnahmen der betroffenen Hersteller nicht berücksichtigt worden seien. Sie seien mehrmals abgewogen und mit den zu ihrer Stützung vorgebrachten Beweisen sowie mit den der Entscheidung zugrunde liegenden Tatsachen verglichen worden.
- 76 Alle Schriftstücke mit Bezug auf das Verfahren, das mit der angefochtenen Entscheidung geendet habe, seien der Mitteilung der Beschwerdepunkte beigefügt und SIV übermittelt worden. Ihr Recht auf Zugang zu den Beweisstücken, auf die sich die Entscheidung stütze, sei in keiner Weise beschränkt worden.
- 77 Die Schriftstücke in Zusammenhang mit dem Beratenden Ausschuß, deren Vorlage SIV beantragt habe, stünden in keinerlei Zusammenhang mit der vorliegenden Rechtssache.
- 78 Die Kommission tritt ferner der Behauptung entgegen, daß sie nicht genügend Beweise zur Stützung ihrer Entscheidung vorgelegt habe.
- 79 Zu dem von der Klägerin SIV in ihrer Erwiderung zusätzlich eingeführtem Klagegrund der angeblichen Verletzung der Europäischen Konvention zum Schutz der Menschenrechte und Grundfreiheiten und des Internationalen Paktes der Vereinten Nationen über bürgerliche und politische Rechte vertritt die Kommission die Auffassung, daß ihr Verhalten während des gesamten Verfahrens im Lichte der Rechtsprechung des Gerichtshofes (Urteile vom 18. Oktober 1989 in der Rechtssa-

che 374/87, Orkem/Kommission, Slg. 1989, 3283; vom 17. Oktober 1989 in der Rechtssache 85/87, Dow Chemical Ibérica/Kommission, Slg. 1989, 3165; vom 29. Oktober 1980, Van Landewyck/Kommission, a. a. O., und vom 7. Juni 1983, Musique Diffusion Française, a. a. O.) bei weitem den vom Gerichtshof aufgestellten Mindestanforderungen im Bereich der Verteidigungsrechte genügt habe.

- 80 SIV hat in ihrer Klageschrift ferner einen auf die Artikel 2 und 3 Buchstabe f EWG-Vertrag gestützten Klagegrund geltend gemacht, da es nach ihrer Auffassung in Industrie und Handel zu objektiv verheerenden Ergebnissen führen würde, wenn man alle in der Entscheidung vertretenen Grundsätze tatsächlich befolgen müßte; die Folge wäre insbesondere eine völlige Ausschaltung jeder Form von Wettbewerb — angesichts der Größenordnung der erforderlichen Investitionen und ihrer langfristigen Planung —, ein Anreiz zur Schaffung eines Produktions- und Handelssystems auf monopolistischen Grundlagen, eine Ermutigung zur Preiserhöhung auf den verschiedenen Vertriebs- und Verkaufsstufen und eine Versorgungskrise.
- 81 Die Kommission weist diese Darlegungen als verallgemeinernd, widersprüchlich und unklar zurück. Die Entscheidung sei auf eine Reihe unwiderlegbarer Tatsachen und diese erläuternder Fußnoten gestützt, deren Beweiswert nicht durch die Erwägungen von SIV zum Funktionieren des Marktes entkräftet werden könne.

C — Würdigung durch das Gericht

- 82 Artikel 48 § 2 Absatz 1 der Verfahrensordnung des Gerichts untersagt ebenso wie Artikel 42 § 2 Absatz 1 der Verfahrensordnung des Gerichtshofes, der auf das Verfahren vor dem Gerichtshof und nach der Verweisung entsprechend auch auf das Verfahren vor dem Gericht Anwendung findet, das Vorbringen neuer Angriffs- und Verteidigungsmittel im Laufe des Verfahrens, es sei denn, daß sie auf rechtliche oder tatsächliche Gründe gestützt werden, die erst während des Verfahrens zutage getreten sind. Der Klagegrund der Verletzung des Artikels 6 der Europäischen Konvention zum Schutz der Menschenrechte und Grundfreiheiten und des Artikels 14 des Internationalen Paktes der Vereinten Nationen über bürgerliche und politische Rechte ist von der Klägerin SIV zum erstenmal in der Erwiderung geltend gemacht worden und nicht auf rechtliche oder tatsächliche Gründe gestützt, die erst während des schriftlichen Verfahrens zutage getreten sind; er kann daher nicht durchgreifen.

- 83 Im übrigen hat die Klägerin in keiner Weise näher dargelegt, inwiefern der Grundsatz des kontradiktorischen Verfahrens und die Verteidigungsrechte von der Kommission tatsächlich verletzt worden sein sollen. Infolgedessen läßt sich auf die Klagegründe der Verletzung des Grundsatzes des kontradiktorischen Verfahrens und der Verteidigungsrechte eine Aufhebung der Entscheidung in ihrer Gesamtheit nicht stützen. Soweit diese Klagegründe noch nicht berücksichtigt seien oder bestimmte spezifische Aspekte der Entscheidung betreffen sollten, sind sie bei der sachlichen Prüfung dieser Aspekte zu behandeln.
- 84 Der auf die Artikel 2 und 3 Buchstabe f EWG-Vertrag gestützte Klagegrund entbehrt nach Auffassung des Gerichts angesichts der sehr allgemein gehaltenen Darstellung und mangels detaillierten Tatsachenvortrags der rechtlichen Grundlage und kann daher nicht herangezogen werden, um eine Aufhebung der Entscheidung zu begründen.

Zur Begründetheit

- 85 Die Klägerin SIV stützt ihre Anträge auf folgende Klagegründe:
- Verletzung und fehlerhafte Anwendung des Artikels 85 Absatz 1 EWG-Vertrag bei der Würdigung des etwaigen Vorliegens von Vereinbarungen oder abgestimmten Verhaltensweisen der italienischen Glashersteller;
 - Verletzung und fehlerhafte Anwendung des Artikels 85 Absatz 1 hinsichtlich der Voraussetzungen seiner Anwendbarkeit;
 - Verletzung und fehlerhafte Anwendung des Artikels 86 EWG-Vertrag;
 - Verletzung und fehlerhafte Anwendung des Artikels 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 bezüglich der verhängten Geldbußen.

86 Die Klägerin FP stützt ihre Anträge auf folgende Klagegründe:

In bezug auf die Anwendung des Artikels 85 Absatz 1 EWG-Vertrag:

— bezüglich des Bauglasmarktes:

— unzutreffende tatsächliche Würdigungen und fehlende Beweise;

— fehlerhafte Anwendung des Begriffs der abgestimmten Verhaltensweise;

— bezüglich des Automobilglasmarktes:

— unzutreffende tatsächliche Würdigungen und fehlende Beweise;

— unzutreffende Würdigung des wirtschaftlichen und rechtlichen Zusammenhangs;

— bezüglich der Glaslieferungen zwischen den Herstellern:

— unzutreffende tatsächliche Würdigungen und fehlende Beweise;

— kein Bezwecken oder Bewirken von Wettbewerbsbeschränkungen.

In bezug auf Artikel 86 EWG-Vertrag:

— Mißachtung des Begriffs der kollektiv beherrschenden Stellung;

- unzutreffende tatsächliche Würdigung;

- rechtswidrige kumulative Anwendung der Artikel 85 und 86.

In bezug auf die Geldbußen:

- Verletzung des Artikels 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17.

87 Die Klägerin VP stützt ihre Anträge auf folgende Klagegründe:

- Fehlen glaubwürdiger Beweise für eine Beteiligung von VP an einem rechtswidrigen Kartell;

- unterlassene Suche nach Beweisstücken aus unabhängigen Quellen;

- fehlerhafte Beurteilung des Produkts, des Marktes und des Marktverhaltens von VP.

88 Letztlich lassen sich die von den drei Klägerinnen erhobenen Rügen zu drei Klagegründen zusammenfassen: die Beurteilung des Marktes (A), die tatsächlichen Feststellungen und Beweise (B) sowie die rechtliche Würdigung (C). Nach Ansicht der Klägerinnen enthält die Entscheidung keinerlei wirtschaftliche Marktanalyse; dieser Mangel mache die Entscheidung insgesamt fehlerhaft. Die Beweise bestehen nach Ansicht der Klägerinnen zum größten Teil in einer sehr verkürzten Auswahl von Zitaten, die innerhalb des Zusammenhangs sowohl der Schriftstücke, denen sie

entstammten, als auch der Realitäten des Marktes hätten bewertet werden müssen. Die rechtliche Würdigung, die sich auf angeblich festgestellte Tatsachen stütze, sei folglich in bezug auf Artikel 85 wie auch auf Artikel 86 fehlerhaft.

- 89 Bezüglich des zweiten Klagegrundes — tatsächliche Feststellungen und Beweise — ist bereits an dieser Stelle auf einen Umstand hinzuweisen, der erst zutagegetreten ist, als, wie vorstehend ausgeführt (Randnr. 41), die Kommission ersucht worden ist, die schriftlichen Beweisstücke, auf die sie sich beim Erlaß der Entscheidung gestützt habe, in der ihr zur Verfügung stehenden Originalfassung vorzulegen.
- 90 Gemäß Artikel 14 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung Nr. 17 ist die Kommission im Verlauf der bei Unternehmen durchgeführten Nachprüfungen lediglich befugt, Abschriften oder Auszüge aus Büchern und Geschäftsunterlagen anzufertigen. In der vorliegenden Rechtssache befinden sich unter den Schriftstücken, die die Kommission in ihren Mitteilungen der Beschwerdepunkte angeführt und in Form von Ablichtungen den Unternehmen übermittelt hat, eine Vielzahl handgeschriebener, manchmal kaum lesbarer Vermerke in italienischer Sprache. In bestimmten Fällen war aufgrund des Erscheinungsbildes des den Unternehmen übermittelten Schriftstücks offensichtlich, daß es sich nur um einen Teil des Originalschriftstücks handelte. Bei anderen Schriftstücken handelte es sich um interne Notizen der Unternehmen oder ihrer Tochtergesellschaften. Auch hier war wegen der äußeren Form des Schriftstücks klar, daß es sich in bestimmten Fällen lediglich um einen Teil des Originals handelte. In anderen Fällen ergab sich aus dem übermittelten Schriftstück nicht ohne weiteres, daß es sich um einen Auszug handelte.
- 91 Aus der vom Gericht durchgeführten Beweisaufnahme ergibt sich, daß im Verlauf der Vorbereitung der Beweisstücke durch die Dienststellen der Kommission zwecks Übermittlung an die Unternehmen bestimmte einschlägige Passagen bewußt unkenntlich gemacht oder weggelassen worden sind, ohne daß es hierbei um die Wahrung von Geschäftsgeheimnissen gegangen wäre. Es sei hier insbesondere hingewiesen auf neun spurlos getilgte Worte in einem handschriftlichen Vermerk von SIV vom 30. Januar 1985 (374).

- 92 Auf diesen Vermerk vom 30. Januar 1985 wird in der Entscheidung viermal Bezug genommen; er wird zum einen als Beweis dafür angeführt, daß für den Bauglasbereich „zwischen den drei Herstellern Absprachen über die Preise und Verkaufsbedingungen bestanden“ (Randnr. 62 der Rechtsausführungen unter Hinweis auf Randnrn. 27 und 32 der Sachverhaltsdarstellung), und zum anderen als Beweis für „... Gespräche darüber ..., wie Preiserhöhungen beim Fiat-Konzern durchgesetzt werden können“ (Randnr. 47 der Sachverhaltsdarstellung). In Randnummer 24 Absatz 2 der Entscheidung wird ausdrücklich gesagt, daß dieses Schriftstück den Unternehmen mit der Mitteilung der Beschwerdepunkte übermittelt worden sei, und in Punkt 23 (Seite 17) der Mitteilung der Beschwerdepunkte wird es zitiert. Die betreffende Passage lautet wie folgt:

„ — Problema Fiat

— Scaroni (FP) pensa di non potersi battere per fermare PPG

— aumento fori e staffette come cavallo di Troia in Fiat per aumento prezzi“

(Problem Fiat — Scaroni [von FP] glaubt, nicht kämpfen zu können, um PPG [VP] zu stoppen; — Erhöhung Löcher und Fensterhebeschienen als Trojanisches Pferd bei Fiat für Preiserhöhung.)

In der gemeinsam mit der Mitteilung der Beschwerdepunkte übermittelten Ablichtung waren die Worte „Scaroni (FP) pensa di non potersi battere per fermare PPG“ (Scaroni [von FP] glaubt, nicht kämpfen zu können, um PPG [VP] zu stoppen) getilgt. In der Mitteilung der Beschwerdepunkte ist diese Passage wie folgt wiedergegeben: „Problema Fiat — aumento fori e staffette come cavallo di Troia in Fiat per aumento prezzi“ (Problem Fiat — Erhöhung Löcher und Fensterhebeschienen als trojanisches Pferd bei Fiat für Preiserhöhung), ohne daß auf die Weglassung bestimmter Worte besonders hingewiesen wäre.

- 93 Das Gericht ist der Auffassung, daß der Aussagewert des Vermerks durch die Weglassung dieser neun Worte augenfällig und unbestreitbar völlig geändert wird. Wenn man diese neun Worte hinzunimmt, könnte der Vermerk als Beweis für einen Konkurrenzkampf zwischen SIV und FP auf der einen und VP auf der an-

deren Seite angeführt werden. Die Kommission hat in der mündlichen Verhandlung vergeblich versucht, für die Tilgung dieser Worte eine objektiv gerechtfertigte Erklärung zu liefern.

- 94 Das Gericht muß feststellen, daß dies nicht der einzige Fall einer solchen Vorgehensweise ist, für die andere Beispielfälle nachstehend erörtert werden (Randnummern 214, 215, 224, 236 und 246 dieses Urteils). Es ist weiter darauf hinzuweisen, daß der genannte Vermerk von SIV vom 30. Januar 1985 und ein weiterer Vermerk von SIV vom 24. Juni 1985 (715) in der von der Kommission vorgelegten Liste der Schriftstücke, die sich unmittelbar oder mittelbar auf VP beziehen, als Schriftstücke mit mittelbarem Hinweis auf VP aufgeführt sind, obwohl die vollständige Fassung dieser Vermerke zeigt, daß VP in ihnen ausdrücklich genannt wird. Dies scheint darauf hinzudeuten, daß nicht alle Dienststellen der Kommission über die vollständigen Fassungen dieser Schriftstücke verfügten.
- 95 Unter diesen Umständen sieht sich das Gericht veranlaßt, bei der Würdigung des zweiten Klagegrundes Natur und Bedeutung der von der Kommission in der Entscheidung herangezogenen Beweise genauestens zu prüfen. Da jedoch zum einen Natur und Bedeutung dieser Beweise eng mit der in der Entscheidung angestellten Analyse der Natur und Funktionsweise des betreffenden Marktes zusammenhängen und da zum anderen die Parteien ihr Vorbringen im wesentlichen auf die Analyse dieses Marktes konzentriert haben, ist zunächst die in der Entscheidung vorgenommene Beurteilung des Marktes im Hinblick auf dieses Vorbringen einer Prüfung zu unterziehen. Hierauf sind die herangezogenen Beweise und die darauf aufbauenden tatsächlichen Feststellungen der Entscheidung zu untersuchen. Schließlich wird die rechtliche Würdigung in bezug auf die Artikel 85 und 86 EWG-Vertrag zu prüfen sein.

A — Zur Beurteilung des Marktes

1. Angefochtene Handlung

- 96 Dieser Teil der Entscheidung (Randnrn. 2 bis 17) ist in drei Abschnitte gegliedert: das Produkt, das Angebot und die Nachfrage. Es ist jedoch vorab darauf hinzuweisen, daß die Kommission in der mündlichen Verhandlung die Auffassung vertreten hat, daß die klaren und ausdrücklichen schriftlichen Beweise für die Abspra-

chen zwischen den drei Herstellern jedwede Untersuchung der Marktstruktur völlig überflüssig machten, so daß dieser Teil der Entscheidung eher eine Beschreibung als eine Untersuchung darstelle.

a) Das Produkt

- 97 Die Beschreibung des Produkts in den Randnummern 2 bis 5 der Entscheidung ist im wesentlichen in den Randnummern 1 bis 3 dieses Urteils wiedergegeben. In der Entscheidung heißt es zum italienischen Markt: „Rund 20 % des europäischen Automobilglasmarktes und ein etwa gleich großer Anteil des europäischen Bauglasmarktes entfallen auf Italien“ (Randnr. 6). Die Entwicklung des italienischen Flachglasmarktes ist in den Tabellen des Anhangs 1 der Entscheidung dargestellt.

b) Das Angebot

- 98 Nach Randnummer 7 und Anhang 2 der Entscheidung „wurden durchschnittlich 79 % der italienischen Nachfrage nach Bauglas und 95 % der italienischen Nachfrage nach Automobilglas“ von den drei Herstellern gedeckt. In den Randnummern 8 bis 10 folgt dann eine Beschreibung der drei Hersteller.
- 99 FP sei eine Tochtergesellschaft des SG-Konzerns, der über FP oder andere Gesellschaften des Konzerns mehrere Gesellschaften besitze, u. a. Luigi Fontana SpA, den größten Großhändler/Verarbeiter des italienischen Marktes. FP gehörten eine Floatanlage in Pisa und gemeinsam mit SIV eine von Flovetro (Tochtergesellschaft von FP) betriebene Floatanlage in San Salvo. FP sei der einzige Gußglashersteller in Italien (Entscheidung, Randnr. 8).
- 100 SIV, einer von der staatlichen Holding EFIM kontrollierte Gesellschaft, gehörten zwei Floatanlagen in San Salvo, von denen eine von Flovetro betrieben werde. Ihr gehörten ferner eine Gesellschaft in Italien und eine in Spanien, die Automobilglas herstellten, eine andere Gesellschaft in San Salvo, die reflektierendes Glas herstelle, sowie zwei Glasvertriebsgesellschaften in Frankfurt und in Paris. 1986 habe SIV die Kontrolle über Veneziana Vetro und Splintex SpA übernommen und die Kontrolle über die Gesellschaft Ilved an Glaverbel abgetreten (Entscheidung, Randnr. 9).

- 101 VP, eine Tochtergesellschaft von PPG, besitze je eine Floatanlage in Cuneo und Salerno und kontrolliere die Gesellschaft Pennitalia Securglass, die Automobilglas herstelle. 1982 habe PPG „den alteingesessenen Glashersteller Boussois“ übernommen, der „auf dem französischen Markt für Automobil- und Bauglas eine solide Position einnimmt“ (Entscheidung, Randnr. 10).
- 102 Randnummer 11 der Entscheidung enthält zwei Tabellen, die aufgrund der Angaben in Anhang 2 die Marktanteile (gemeint ist der italienische Markt) und den Anteil am europäischen Markt der drei Gesellschaften wiedergeben. Auf europäischer Ebene wird Randnummer 12 zufolge der Flachglasmarkt von einem strikten Oligopol beherrscht, dem neben SG, SIV und PPG, die Konzerne Pilkington, Glaverbel (Asahi-Konzern) und Guardian angehörten, drei vertikal integrierte Konzerne mit vor- und nachgelagerten Tätigkeiten.
- 103 Bezüglich der Marktkapazität stützt sich die Entscheidung auf Vorausschätzungen des Europäischen Verbandes der Flachglashersteller (nachstehend: GEPVP) vom Juni 1986 (für die Zehnergemeinschaft bis 1996) und vom Juni 1987 (für die Zwölfergemeinschaft bis 1989). Die Gemeinschaftserzeugung habe in den Jahren 1980 bis 1987 völlig ausgereicht, um die Nachfrage zu befriedigen, da in Drittländer stets mehr ausgeführt als von dort eingeführt worden sei. Die Glasnachfrage in der Gemeinschaft werde im günstigsten Fall jährlich nur um 1 bis 3 % zunehmen. Der GEPVP rechne folglich damit, daß die hohe Überkapazität der frühen achtziger Jahre in den kommenden Jahren, wengleich in abgeschwächter Form, fortbestehen werde.
- 104 Randnummer 12 der Entscheidung zufolge belaufen sich nach den Angaben von FP die durchschnittlichen Investitionen für eine Floatglasanlage mit einer Jahreskapazität von 150 000 Tonnen auf 70,5 Mio bis 86 Mio ECU bei vorhandenen Standorten und auf den doppelten Betrag bei neuen Standorten. Damit sei praktisch ausgeschlossen, daß in absehbarer Zukunft weitere Hersteller auf den Markt drängen würden.

105 Für die verschiedenen Bereiche der Glasverarbeitung für die Automobilindustrie würden für jede Spezifikation unterschiedliche Herstellungsstraßen benötigt, wobei jeweils die vom Auftraggeber verlangten Formen und technischen Spezifikationen zu berücksichtigen seien. Die Folge sei, daß die Anlagen entsprechend der technischen Entwicklung im Automobilbau schon nach sieben bis acht Jahren veraltet seien. Nach den Angaben von FP könnten die Kosten einer Verarbeitungsstraße für die Ausrüstung von 650 000 Kraftfahrzeugen pro Jahr auf 40 Mio ECU geschätzt werden. Daraus folgt nach Randnummer 13 der Entscheidung, daß „nur wenige Unternehmen die Kosten und Risiken der Verarbeitung von Automobilglas übernehmen können“.

c) Die Nachfrage

106 Die Kundschaft der Flachglasindustrie (ohne Automobilglas) sind laut Randnummer 14 Absatz 1 der Entscheidung Großhändler und Verarbeitungsunternehmen. Rund 40 % der Bestellungen gingen direkt von den Verarbeitungsunternehmen an die Hersteller, der Rest von den Großhändlern an die Hersteller. Der Großhandel verarbeite selbst etwa die Hälfte seiner Glasbestellungen, während der Rest zum kleineren Teil an Kleinverarbeiter und zum größeren Teil direkt an die Endverbraucher verkauft werde. Häufig stünden die Verarbeitungsunternehmen in Konkurrenz zu Flachglasherstellern mit integrierter Verarbeitungstätigkeit. Nicht selten seien diese Unternehmen auf einen Technologietransfer seitens der Glashersteller angewiesen und produzierten somit unter Lizenz ihrer Lieferanten (Randnr. 14 Absatz 2).

107 Kundschaft der Automobilglasindustrie seien die Automobilhersteller. Der Entscheidung zufolge gibt es zwei Phasen der Entwicklung eines Produktes: die des Prototyps, an der nur ein oder maximal zwei Hersteller beteiligt seien, und die der Herstellung, in der sich der Automobilhersteller an andere Glaslieferanten wende (Randnr. 15).

108 In Randnummer 16 der Entscheidung heißt es: „Der Bauglasmarkt war in den Jahren 1979 bis 1983 durch einen Nachfragerückgang parallel zur Rezession der europäischen Wirtschaft gekennzeichnet. Die Jahre ab 1984 standen unter dem Zeichen einer Nachfragebelebung, die den Glasherstellern vor allem ab der zweiten Jahreshälfte 1985 beträchtliche Preiserhöhungen erlaubte. Wie schon in Rand-

nummer 12 vermerkt, dürfte den Vorausschätzungen der Branche zufolge die Nachfrage nach Glas im nächsten Jahrzehnt zwischen 1 und 3 % zunehmen.“

- 109 Nach Randnummer 17 der Entscheidung folgt der Automobilglasmarkt „der Entwicklung der Automobilproduktion, die in Europa und in Italien nach dem zweiten Erdölchock in eine Rezession geriet, die bis 1984 anhielt. Erst ab 1985 war eine gewisse Erholung festzustellen, die sich 1986 und 1987 verstärkte. Den Vorausschätzungen zufolge dürfte die Nachfrage nach Automobilglas in den nächsten zehn Jahren weniger stark zunehmen als die Nachfrage nach Bauglas.“

2. Vorbringen der Klägerinnen

- 110 Während des gesamten Verfahrens sowohl bei der Kommission als auch vor dem Gericht haben die Klägerin darauf bestanden, daß das Fehlen einer wirtschaftlichen Analyse des Marktes die Entscheidung insgesamt fehlerhaft mache. In der mündlichen Verhandlung haben sie eine gemeinsame Darstellung ihrer Marktanalyse vorgetragen. Das Wesentliche dieser Darstellung ist hier zusammen mit einigen von den Klägerinnen noch individuell vorgetragenen Gesichtspunkten wiederzugeben.

a) Allgemeines Vorbringen

- 111 Die Klägerinnen machen geltend, daß die Entscheidung aus ihrer Darstellung der beiden Märkte (Bauglas und Automobilglas) nicht die erforderlichen Konsequenzen ziehe, wenn sie das Verhalten der Parteien und die von ihr festgestellten wirtschaftlichen Phänomene untersuche. Die Kommission müsse sämtliche Umstände berücksichtigen einschließlich der besonderen Eigenschaften des betreffenden Marktes, die den wirtschaftlichen und rechtlichen Zusammenhang bildeten, in dem die Absprache oder Verhaltensweise stehe (Urteil des Gerichtshofes vom 16. Dezember 1975 in den verbundenen Rechtssachen 40/73 bis 48/73, 50/73, 54/73 bis 56/73, 111/73, 113/73 und 114/73, Suiker Unie u. a./Kommission, Slg. 1975, 1663). Da es um abgestimmte Verhaltensweisen gehe, deren Vorliegen förmlich bestritten werde, hätte anhand einer Marktanalyse nicht nur nachgewiesen werden müssen, daß das Verhalten der Unternehmen eine wettbewerbsbeschränkende Wirkung gehabt habe, sondern auch und vor allem, daß das Verhalten der Unternehmen nur durch eine verbotene Abstimmung und nicht durch das einfache Wirken der Marktkräfte erklärt werden könne. Eine Marktanalyse sei daher zweifach un-

erläßlich gewesen: einmal, um angesichts fehlender schriftlicher Beweise das etwaige Vorliegen der behaupteten abgestimmten Verhaltensweisen, und zum anderen, um deren wettbewerbsbeschränkende Wirkungen nachzuweisen.

b) Vorbringen zum Produkt

- 112 Die Klägerinnen stimmen der Einteilung von Flachglas in drei Arten von Flachglas zu — nämlich Ziehglas (oder Fensterglas), Gußglas (italienisch „greggio“) und Kristallglas (früher nach dem kontinuierlichen Gußverfahren, heute fast ausschließlich nach dem Floatverfahren gewonnen) —, weisen aber darauf hin, daß ihre Anteile am italienischen Markt bei diesen Glasarten jeweils 0,5 %, 4,5 % und 95 % betragen (Daten Assovetro, 227). Soweit die Entscheidung mithin Flachglas allgemein betreffe, gehe es fast ausschließlich um Verhaltensweisen bei Floatglas.
- 113 Gußglas unterscheide sich sowohl bezüglich seiner Eigenschaften (lichtdurchlässig, aber nicht durchsichtig) als auch bezüglich seiner Verwendungszwecke vollkommen von den beiden anderen Flachglasarten. Dieses Produkt sei, da es nur für bestimmte Anwendungen im Bau und in der Dekoration bestimmt sei, rückläufig (188). Die Herstellung dieser Glasart mit geringem Mehrwert sei wegen der massiven Billigeinfuhren aus osteuropäischen Ländern und aus der Türkei nicht mehr rentabel (188, 235). In Italien besitze seit 1983 nur noch FP eine Produktionsstraße für Gußglas (229, 235). Die Kommission habe die Unterscheidung zwischen Gußglas und Floatglas für das Bauwesen außer acht gelassen und Gußglas betreffende Schriftstücke verwendet, um das Verhalten von FP und SIV bei Floatglas zu beanstanden.
- 114 Das Basisfloatglas sei ein alltägliches homogenes Produkt geworden. Beim Bau von Floatanlagen werde von allen Herstellern die gleiche Technologie verwendet. Die Techniken für die Herstellung von Floatglas seien in ganz Europa und sogar weltweit mehr oder weniger gleich. Qualitätsnormen und -kriterien, Arbeitsorganisation und Ausbildungsstand stimmten in allen europäischen Fabriken im wesentlichen überein. Bei den Grunderzeugnissen könnten die Verbraucher mithin die Produkte der verschiedenen Hersteller nur äußerst schwer unterscheiden. Flachglas sei in Wahrheit ein echter Rohstoff geworden, eine „commodity“ wie Gold oder

Aluminium. Aus diesem Grund sei der Glaspreis in allen Ländern mit den größten Glasherstellern ungefähr gleich. Etwaige Preisunterschiede ergäben sich aufgrund von Zusatzkosten wie etwa Transportkosten. Diese Feststellung sei ausschlaggebend sowohl für das Verständnis der Marktorganisation als auch für die genaue Beurteilung bestimmter Praktiken und bestimmter Verhaltensweisen der Unternehmen.

- 115 Floatglas werde in zahlreichen Farben und Stärken hergestellt. Abgesehen von Klarglas gebe es auf dem europäischen Markt im Baubereich sechs und im Automobilbereich vier Farben. Die Herstellung von Buntglas sei wegen der Mineralzusätze und der chemischen Zusatzstoffe schwieriger und teurer als die Herstellung von Klarglas. Ferner gebe es etwa 15 verschiedene Stärken von 2 mm bis mehr als 20 mm.
- 116 Die Kommission habe in der Entscheidung 1981 (Punkt II. A.3. a.1, Seite 39) die Homogenität des Produkts selbst anerkannt, sie hingegen in der vorliegenden Entscheidung als Erklärung für bestimmte von ihr festgestellte Marktphänomene bewußt oder unbewußt vernachlässigt.
- 117 Die Flachglasindustrie umfasse mehrere Tätigkeiten und Gewerbe, namentlich die Herstellung von Basisglas (wie vorstehend dargestellt), die Verarbeitung und die Herstellung von Spezialprodukten.
- 118 Die Entscheidung habe die Bedeutung der Verarbeitungstätigkeit vernachlässigt. Fast 78 % der Gesamtproduktion würden verarbeitet (Isoliertglas, Bau- und Spiegelglas, Sicherheitsglas, Elektro-Haushalts-Glas, Schmuckglas), die Verarbeitungsvorgänge umfaßten Walzen, Härten, Verstärken, Verdoppeln, Isolier- und Schichtglasherstellung usw. In Italien werde der größte Teil dieser Tätigkeit von unabhängigen Unternehmen ausgeübt, wobei sich bestimmte Verarbeitungsunternehmen ausschließlich damit beschäftigten, während andere einer gemischten Tätigkeit als Großhändler, Händler und Verarbeiter nachgingen. Die Unternehmen,

die sich ausschließlich der Verarbeitung widmeten, wiesen eine eigene Dynamik auf und hätten andere Prioritäten als die Großhändler, weil sie weniger empfindlich für Preisschwankungen seien und nicht spekulativ einkauften, da ihre Rentabilität auf dem Mehrwert der Verarbeitung beruhe und nicht nur auf Kauf und Wiederverkauf von Produkten.

- 119 Die in der Entscheidung beanstandeten Verhaltensweisen (Übereinstimmung von Preislisten und Rabatten, Gleichzeitigkeit der Anwendungszeitpunkte, Einstufung der Großhändler, Sitzungen, usw.) betreffen in der Tat ausschließlich die über Großhändler vertriebenen Floatgrunderzeugnisse. Dieses Verhalten betreffe lediglich 30 % des gesamten Flachglasverbrauchs in Italien und nicht 76 bis 80 %, wie die Entscheidung behauptete, was die Beurteilung seiner Auswirkungen und seiner Schwere verfälsche.
- 120 Die in der Entscheidung ebenfalls außer acht gelassenen Spezialprodukte seien Erzeugnisse der Hochtechnologie, die besonders hohen spezifischen Leistungsanforderungen und/oder Standards gerecht würden (z. B. reflektierendes Glas, Schichtglas, Niedrigreflektionsglas, Schmuckglas). Diese Erzeugnisse seien je nach Hersteller sehr differenziert, da diese sich geradezu technologische Schlachten lieferten, um ununterbrochen neue Produkte zu entwickeln, die für ihre Marktposition von strategischer Bedeutung seien. Diese überaus wettbewerbsintensiven Produkte machten mehr als ein Drittel des Umsatzes der beschuldigten Unternehmen aus. Sie seien ferner ein Instrument für den Wettbewerb bei den anderen Erzeugnissen, weil sie jeden Hersteller in die Lage versetzten, sein Markenimage zu stärken, neue Märkte zu durchdringen und damit seine Position auf dem Markt für Basisflachglas und verarbeitetes Glas zu verstärken. Die Spezialprodukte seien übrigens für die Wiederbelebung des Bauglasbereichs verantwortlich.
- 121 Organisation und Funktionsweise sähen beim Automobilglas- und beim Bauglasmarkt ganz unterschiedlich aus. Der Bauglasmarkt werde im wesentlichen über Großhändler und Verarbeitungsunternehmen beliefert, denen die Hersteller ihre Produkte entweder in unverarbeitetem Zustand oder auf Verarbeitungsstraßen verarbeitet lieferten, während sich der Automobilglasmarkt ausschließlich auf Glas beziehe, das nach den Spezifikationen der Automobilhersteller verarbeitet und diesen von den Herstellern unmittelbar geliefert werde. Das Fehlen von Zwischenstufen auf dem Automobilglasmarkt gehe auf die Bedeutung und die Komplexität der Verarbeitung auf diesem Markt, die hohen Kosten, das Erfordernis enger und

dauerhafter Beziehungen zu den Automobilherstellern wegen der Entwicklung und Anpassung der Modelle und auf den Grundsatz des „just in time“ zurück (Anlieferung an das Montageband ohne Lagerung beim Automobilhersteller).

122 Die Kommission habe zwar die Unterscheidung dieser beiden Märkte im Rahmen des Artikels 85 anerkannt, sich aber geweigert, sie bei der Anwendung des Artikels 86 zu berücksichtigen. Ohne die geringste Erläuterung habe sie die Behauptung aufgestellt, der relevante Markt sei der für Flachglas allgemein.

123 Zu den Kennzeichen der industriellen Floatglasherstellung führen die Klägerinnen aus, Floatöfen seien sehr schwere und wenig flexible Produktionsanlagen. Ihre Rentabilität setze hohe Kapazitäten (etwa 500 Tonnen täglich) sowie eine maximale (24 Stunden täglich) und rationelle Ausnutzung voraus. Die Errichtung einer Floatanlage stelle eine größere Investition dar (etwa 100 Mio ECU), so daß sich die Industrie Schwankungen der Nachfrage weder schnell noch elastisch anpassen könne. Nach ihrer Errichtung müsse die Floatanlage ununterbrochen betrieben werden, was unausweichlich zu einer Produktionserhöhung und zur Gefahr von Überkapazitäten führe.

124 Floatanlagen seien auch in der Produktionsweise nicht flexibel, weil ein Floatofen gleichzeitig nur eine einzige Farbe und eine einzige Stärke herstellen könne. Jeder Wechsel von einer Farbe zu einer anderen erfordere Zeit (etwa 14 Tage) und bedeute einen erheblichen Produktionsverlust (7 000 Tonnen verkaufsfähiger Erzeugnisse bei einem Ofen für 500 Tonnen täglich). Die jeweiligen Produktionszeiträume müßten, um wirtschaftlich sinnvoll zu sein, notwendigerweise lang sein und setzten damit hohe Nachfrage voraus, zumal die Vielfalt der vom Markt nachgefragten Produkte sehr groß sei. Wegen seines Raumbedarfs sei es nicht wirtschaftlich, Flachglas in großer Menge oder über längere Zeiträume zu lagern.

125 Die regelmäßig erforderlichen Instandsetzungs- und Wartungsarbeiten müßten nach Erkalten der Öfen durchgeführt werden und führten zu Produktionsstops nach fünf oder sechs Jahren. Für diese Instandsetzungen und Wartungen sowie für

die Anbringung technischer Verbesserungen und die Vornahme etwaiger Kapazitätserhöhungen müßten die Floatanlagen stillgelegt werden.

- 126 Alle diese Faktoren trügen ihr Teil dazu bei, daß eine Anpassung des Angebots an die Nachfrage überaus schwierig und es sowohl technisch als auch wirtschaftlich für jeden Hersteller unmöglich sei, jederzeit über die gesamte Palette der Produkte zu verfügen. Diese technischen Zwänge und wirtschaftlichen Vorgaben, die es erforderlich machten, den rationellsten Einsatz der Kapazitäten mit der Notwendigkeit steter Marktpräsenz in Einklang zu bringen, seien die Erklärung dafür, daß die Hersteller ein objektives Interesse daran hätten, je nach den Umständen an ihre Wettbewerber zu verkaufen oder bei ihnen zu kaufen.
- 127 Es treffe zwar zu, daß „nur wenige Unternehmen die Kosten und Risiken der Verarbeitung von Automobilglas übernehmen können“ (Entscheidung, Randnr. 13), doch hänge dies mit den in Randnummer 121 dieses Urteils dargelegten Gründen zusammen.

c) Vorbringen zum Angebot

- 128 Die gesamte europäische Kapazität der (marktgängigen) Produktion ist nach Meinung der Klägerinnen für 1989 mit etwa 5,1 Mio Tonnen zu veranschlagen, während sie 1986 4,444 Mio Tonnen und 1982 4,176 Mio Tonnen betragen habe (Quelle: GEPVP, 175). Die italienische Floatproduktion habe sich 1985 auf 700 000 Tonnen und 1986 auf 673 000 Tonnen belaufen, die in fünf Floatanlagen hergestellt worden seien, von denen je eine FP und SIV, eine weitere FP und SIV gemeinsam und zwei VP gehört hätten (Quelle: Assovetro Istat, 187). Ende 1987 habe SIV eine weitere Floatanlage in Porto Maghera in Betrieb genommen (Veneziana Vetro).
- 129 Auf dem europäischen Flachglasmarkt einschließlich des Vereinigten Königreichs sei Italien je nach Jahr der dritt- oder viertgrößte Markt, wobei sein Anteil am Flachglasgesamtverbrauch in Europa 1986 14,1 % betragen habe und früher nie höher als 16,3 % gewesen sei (189).

130 Nach der Entscheidung hielten die drei italienischen Hersteller 79 % des italienischen Bauglasmarktes. Den Klägerinnen zufolge hat aber ihr Anteil am italienischen Bauglasmarkt während der fraglichen Zeit bei seinem höchsten Stand lediglich 63,7 % im Jahre 1986 betragen, als SIV die Kontrolle von Vetro-Coke übernommen habe. Im Durchschnitt habe sich ihr Marktanteil zwischen 1982 und 1986 auf 56,2 % belaufen. Zu erklären sei dies dadurch, daß nach Meinung der Kommission Einfuhren aus Frankreich nicht als unabhängige Einfuhren betrachtet werden könnten, wenn der Verkäufer eine mit dem italienischen Erzeuger verflochtene Gesellschaft sei. Dieser Standpunkt sei nicht gerechtfertigt. Boussois, die Schwestergesellschaft von VP, habe einen Fremddaktionär gehabt, der 30 % des Kapitals gehalten und die Gesellschaft gezwungen habe, nach ihren eigenen Interessen ohne Rücksicht auf VP zu handeln, die ihrerseits zu 20 % von unabhängigen Aktionären gehalten und daher ebenfalls nicht vollständig von PPG kontrolliert worden sei. Die Ausfuhren von Boussois nach Italien seien unabhängige Einfuhren gewesen (Urteil des Gerichtshofes vom 22. Oktober 1986 in der Rechtssache 75/84, Metro/Kommission, Slg. 1986, 3021). Auf jeden Fall hätten sich die Einfuhren 1986 auf ungefähr ein Drittel des italienischen Bauglasmarktes belaufen. Auch wenn sich die Marktstruktur nach Übernahme von Boussois durch PPG im Jahre 1982 etwas verändert habe, zeige doch der Strom der Einfuhren auch von Schwestergesellschaften, daß die Einfuhren wirtschaftlich rentabel seien. Auch die Ausfuhren stellten nicht zu vernachlässigende Handelsströme dar (30 %).

131 Unter diesen Umständen gehe die Entscheidung zu Unrecht davon aus, daß Italien den relevanten räumlichen Markt darstelle, weil die Unternehmen jenseits der Grenzen nur die zu Grenzkosten hergestellten Mengen absetzen könnten. Diese Behauptung werde durch kein Beweisstück in den Akten belegt. In ihrer Entscheidung 1981 wie auch in der Entscheidung 84/388/EWG vom 23. Juli 1984 betreffend Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen im Flachglassektor in den Benelux-Ländern (ABl. L 212, S. 13, nachstehend: Entscheidung 1984) habe die Kommission die Bedeutung des innergemeinschaftlichen Handels hervorgehoben. So habe sie in ihrer Entscheidung 1981 (Randnr. 6, Seite 35) zum einen ausgeführt, daß sich die Anteile der italienischen Hersteller am gesamten Flachglasmarkt in Italien auf 20 % für FP, 14 % für SIV, 14 % für VP, 3 % für Fabbrica Sciarra und 3 % für Vetro-Coke beliefen, während der Rest (46 %) auf Einfuhren entfalle; und zum andern, daß SIV und VP 1976 und 1977 auf anderen EWG-Märkten rund 55 % ihrer jeweiligen Produktion abgesetzt hätten.

- 132 Zwar habe der Flachglassektor, wie die Entscheidung feststelle, Anfang der achtziger Jahre eine schwierige Krisenzeit durchlaufen, die durch hohe Überkapazitäten, ständig steigende Produktionskosten, eine Rezession in der Bau- und der Automobilindustrie und ein Ansteigen der Energiekosten geprägt und mit hohen Verlusten für die Hersteller verbunden gewesen sei, doch hätten diese Hersteller gleichwohl die notwendigen Maßnahmen der Umstrukturierung ergriffen (Stillegung unrentabler oder überholter Anlagen, Reduzierung der Belegschaft, Zuführung neuer Mittel, Neuinvestitionen in produktivere Anlagen, Forschung und Entwicklung von Spezialprodukten usw.). Die Flachglasindustrie habe diese Krise im Gegensatz zu anderen Schwerindustriesektoren der Gemeinschaft (z. B. Stahlerzeugung) ohne größere Eingriffe oder spezifische sektorielle Maßnahmen der nationalen oder der Gemeinschaftsbehörden überwinden können. Während des in der angefochtenen Entscheidung behandelten Zeitraums 1982 bis 1986 habe es sich mithin um eine dynamische Wirtschaft gehandelt, die keineswegs versucht habe, die Krise durch Rückgriff auf Marktaufteilungen und andere verbotene Absprachen zu überwinden, sondern sich positiv verhalten und wirtschaftlich gesunde Maßnahmen durchgeführt habe.
- 133 Zu Unrecht habe die Kommission festgestellt, daß der Markt stagniere, immer noch Überkapazität aufweise und keine Zugangsmöglichkeit für neue Hersteller biete. Der Markt habe vielmehr häufige und tiefgehende Veränderungen erfahren und erfahre sie weiterhin: Die Übernahme von Glaverbel durch Asahi, von Boussois durch PPG, von Flachglas durch Pilkington, die Niederlassung von Guardian in Luxemburg mitten in der Krise, die Inbetriebnahme neun neuer Straßen seit 1981, mit der die Produktionskapazität von 3,8 Millionen Tonnen im Jahre 1981 auf mehr als 5,1 Millionen Tonnen im Jahre 1989 gestiegen sei, all dies seien Entwicklungen, die die Intensität des Wettbewerbs zwischen den Herstellern aufzeigten, die sich unaufhörlich mit neuen Investitionen und neuen Produkten Konkurrenz machten.
- 134 Tatsächlich habe es trotz des allgemeinen Hintergrundes in Europa, der durch Überkapazität gekennzeichnet sei, auf dem italienischen Markt ein unzureichendes Angebot gegeben, was ihn für ausländische Hersteller ausgesprochen interessant

gemacht habe. Diese Lage sei durch die Entwicklung der Ein- und Ausfuhren bestätigt worden (253A).

- 135 SIV und VP erinnern ferner daran, daß in der fraglichen Zeit die Inflation in Italien sehr hoch gewesen sei und sich je nach Jahr zwischen 12 und 20 % bewegt habe, so daß Preiserhöhungen mehr Schein als Wirklichkeit und parallele Anhebungen nicht notwendig rechtswidriger Natur gewesen seien (215).
- 136 Wichtig sei ferner der Umstand, daß der Begriff „Hersteller“ tatsächlich mehrere Bereiche umfasse: Hersteller von Basisflachglas, Verarbeiter von Bauglas, Verarbeiter von Automobilglas, Hersteller von Spezialprodukten. Zwar hätten alle diese Tätigkeiten mit Flachglas zu tun, sie bewegten sich aber auf unterschiedlichen Märkten, deren jeder seine eigene Logik habe. Lieferungen von Basisflachglas unter Herstellern hätten daher nicht unbedingt Einfluß auf den Markt für verarbeitetes Automobilglas, der anderen Gesetzmäßigkeiten folge.
- 137 Jeder der drei Hersteller verfolge seine eigene Strategie und lege unterschiedliches Gewicht auf die einzelnen Bereiche:
- FP konzentriere sich im Rahmen einer Aufgabenverteilung innerhalb des Saint-Gobain-Konzerns auf den italienischen Markt und entwickle eine bedeutende Verarbeitungstätigkeit im Bauglasbereich;
 - SIV sehe ihren Wettbewerbsvorteil eher in der Automobilglasverarbeitung und streue ihre Verarbeitungskapazitäten und Umsätze über ganz Europa, wobei 1986 50 % ihrer Kapazität ausgeführt worden seien, wohingegen die Tätigkeit als Hersteller von Basisflachglas zumindest in der von der Entscheidung angesprochenen Zeit eher bescheidener ausgefallen sei;
 - VP betone die Herstellung von Basisflachglas bei geringer Einbeziehung von Verarbeitungstätigkeiten; 1986 habe sie 40 % ihrer Produktion ausgeführt.

- 138 Die drei Unternehmen unterschieden sich auch hinsichtlich ihrer Struktur, da SIV nicht zu einem internationalen Konzern gehöre, sondern von der staatlichen italienischen Holding EFIM kontrolliert werde, die als nichtindustrieller öffentlicher Partner nicht die gleichen Ziele, Interessen und Aktionsmittel habe wie Privatkonzerne.
- 139 Ferner hätten die jeweiligen Marktanteile jedes ihrer Unternehmen bedeutende Veränderungen erfahren: zwischen 1982 und 1986 habe FP bei Bauglas ihren Marktanteil um 22 % gesteigert, während der von SIV und VP um 8 bzw. um 12 % abgenommen habe.

d) Vorbringen zur Nachfrage

- 140 Zum Bauglassektor bringen die Klägerinnen vor, daß zum einen die Verarbeitungsunternehmen sich wegen des durch ihre Verarbeitungstätigkeit erzielten Mehrwerts in einer vollkommen verschiedenen Wettbewerbssituation befänden und daß zum anderen das Verhalten der Großhändler von der Kommission nicht richtig beurteilt worden sei.
- 141 Bei den Großhändlern sei die Nachfrage stark konzentriert, da die 20 bedeutendsten Großhändler mehr als 80 % der auf diesem Weg vertriebenen Erzeugnisse abnähmen. Dieser Sektor habe sehr ernste Schwierigkeiten gehabt, die auf überholte Methoden und Grundsätze der Betriebsführung, auf ein ihrer Tätigkeit nicht angepaßtes Finanzgebaren mit anomal hohen Finanzierungskosten sowie auf den Wettbewerb der Hersteller mit integrierter Vertriebstätigkeit zurückzuführen seien. Um diesen Schwierigkeiten zu begegnen, hätten die Großhändler versucht, sich in Vereinigungen zusammenzuschließen. Seit Mitte der siebziger Jahre hätten die größten mit dem Großhandelsvertrieb von Flachglas in Italien befaßten Unternehmen Vereinigungen gegründet, mit deren Hilfe eine allen gemeinsame Geschäftspolitik sowohl beim Einkauf wie beim Wiederverkauf habe durchgesetzt werden sollen. Die Entscheidung 1981 habe diese Vereinbarungen über den Zusammenschluß der Großhändler als Mittel wechselseitiger Wettbewerbsbeschränkung verurteilt. Dieser sehr weitgehende Zusammenschluß der Großhändler mit dem doppelten Ziel, bessere Konditionen zu erhalten und den Wettbewerb untereinander einzuschränken, sei ein grundlegendes Kennzeichen des Bauflachglasmarktes in Italien.

- 142 Eine aufmerksame Durchsicht der Beschwerde von Cobelli zeige ganz deutlich, daß sich dieses Unternehmen darüber beklage, daß nicht alle Großhändler die gleichen Konditionen erhielten und daß die günstigeren Konditionen, die einigen zuteil geworden seien, zum Konkurs und zur Schließung zahlreicher Unternehmen, darunter der Beschwerdeführerin, geführt hätten. Das stimme mit den Ergebnissen des Berichts überein, den Battelle auf der Konferenz von Tropea über die Entwicklung des Bauflachglasvertriebs in Italien vorgetragen (276) und der die Schwierigkeiten des Flachglasvertriebs in Italien deutlich gemacht habe. Hierbei gehe es um eine völlig andere Beanstandung als um die Vorwürfe eines Kartells zwischen den Herstellern zwecks Durchsetzung von Preiserhöhungen. Es sei übrigens bemerkenswert, daß Cobelli behaupte, die Situation sei ab 1982 untragbar geworden, d. h. genau nach der Entscheidung der Kommission vom September 1981, mit der die Zusammenschlüsse der Großhändler und deren Forderung nach Verpflichtung der Hersteller, den Mitgliedern ihrer Vereinigungen unterschiedliche Rabatte nach Kundenlisten zu gewähren, verurteilt worden seien. In Wahrheit beklage die Beschwerdeführerin eine Situation, die deshalb untragbar geworden sei, weil die Hersteller nicht mehr damit einverstanden gewesen seien, den Forderungen der Großhändler nach gemeinsamer und für alle geltender Festlegung der Preise und Konditionen nachzugeben.
- 143 Zum Automobilglasmarkt machen die Klägerinnen geltend, die Entscheidung gebe zwar die Hauptmerkmale dieses Marktes richtig wieder, die Kommission ziehe jedoch nicht die daraus folgenden Konsequenzen. Der Automobilhersteller sei gleichzeitig Komponist der Musik und Orchesterleiter, von dem die Automobilglaslieferanten sehr weitgehend abhängig seien. Der Markt werde vollständig von der Nachfrage bestimmt. Die einzige Begrenzung der Macht des Automobilherstellers gegenüber den Glaslieferanten liege in den technischen Möglichkeiten der Fabrikation und Formung der Glasteile des Fahrzeugs, bei denen die Technik des Glasherstellers ins Spiel komme. Sei das Modell aber erst festgelegt, dann entscheide ausschließlich der Automobilhersteller über den Gang der Lieferungen.
- 144 Die Klägerinnen betonen erneut, daß die Verarbeitungsstraßen, wie in der Entscheidung übrigens eingeräumt werde, technisch recht schnell veralteteten und ihre Kapazität stets voll ausgenutzt werden müsse, wenn man sie amortisieren wolle. Der Hersteller versuche daher zum einen, vom Automobilhersteller so große Aufträge wie möglich zu erhalten, und habe normalerweise kein Interesse daran, die ihm zugewiesene Quote mit anderen zu teilen. Zum anderen müsse der Hersteller die künftigen Bedürfnisse der Automobilhersteller im Hinblick auf Modelle, tech-

nische Anforderungen und wahrscheinliche Stückzahlen voraussehen, um der Nachfrage nachkommen zu können, wenn sie auftrete. Man müsse nämlich ein Jahr veranschlagen zwischen der Einrichtung einer neuen Verarbeitungsstraße und ihrer tatsächlichen Inbetriebnahme. Angesichts ihrer speziellen Ausrichtung sei eine Anlage zur Herstellung von Automobilglas, wenn sie erst eingerichtet sei, sehr wenig anpassungsfähig und müsse maximal ausgelastet werden, um rentabel zu sein.

145 Was das Verfahren der Modellentwicklung angehe, sei es ganz offensichtlich, daß der „Hersteller/Entwickler“ des Prototyps, wenn er die Wahl hätte, den Gesamtmarkt für sich behalten und so erhebliche Größenvorteile erzielen würde. Er habe keinerlei Interesse daran, den Markt mit den konkurrierenden Herstellern zu teilen. Dies aber sei nicht die Politik der Automobilhersteller, und die Akten enthielten sprechende Beweise für die Macht von Fiat bei den Vertragsverhandlungen (721 ff.).

146 Zur Streuung der Bezugsquellen und der Zuweisung von „Quoten“ durch einen Automobilhersteller, der sich nicht von einem einzigen Lieferanten abhängig machen wolle, sei darauf hinzuweisen, daß die Zahl der Lieferanten je Modell auf zwei oder drei begrenzt sei; dieser praktische Gesichtspunkt liege dem System der Zuweisung von „Quoten“ zugrunde. Diese Quotenanteile würden in Prozentsätzen und nicht in Stückzahlen oder Mengen festgelegt. Die Menge, die diese Quote darstelle, hänge vom Verkaufserfolg des betreffenden Kraftfahrzeugmodells ab. Dieses System werde von allen Automobilherstellern in Europa angewandt und sei im vorliegenden Fall von Fiat angewandt worden. Bei diesen Gegebenheiten trage der Lieferant ein Risiko, weil er nämlich, falls die Verkäufe eines Modells über die Erwartungen hinausgingen, Schwierigkeiten haben könne, die Stückzahlen zu liefern, die seinem Quotenanteil prozentual entsprächen, und wenn er nicht quotengemäß liefern könne, was Fiat bei ihm bestellt habe, werde er möglicherweise bei der nächsten Verhandlung durch eine Verringerung seiner Quote bestraft. Wenn hingegen der Lieferant nach und nach beim Eingang der Bestellungen feststelle, daß er nicht an seine Quote herankomme, könne er eine Beschwerde bei der zentralen Einkaufsdirektion von Fiat einlegen. Verhandlung über Quoten und Verhandlung über Preise gehörten daher zusammen: die Zuweisung einer höheren Quote erhalte man durch Konzessionen bei den Preisen, weshalb der Lieferant stets darauf bedacht sei zu prüfen, ob seine Lieferquote auch eingehalten werde.

- 147 Die Automobilhersteller begnügten sich nicht damit, den Glasherstellern für jedes Modell die technischen Spezifikationen und erforderlichen Mengen vorzugeben, sondern legten ebenfalls den Rhythmus der Lieferungen fest. Dieses Erfordernis der Lieferung „just in time“ bedeute, daß sich die Lieferungen zeitgerecht in die Herstellungsabläufe bei Kraftfahrzeugen einfügen müßten, und nicht etwa, wie die Kommission es verstanden zu haben scheine, daß der Automobilhersteller nur auf die lokalen Hersteller bauen könne.
- 148 Diese gemeinsame Darstellung des Marktes durch die Klägerinnen ergänzt VP durch den Hinweis, daß sich die Kommission über die besondere Stellung von VP auf dem Bauglasmarkt getäuscht und diese unzutreffend dargestellt habe. VP selbst gehe keiner Verarbeitungstätigkeit nach und verarbeite auch nicht unter Einschaltung ihr nahestehender Gesellschaften. Sie sei daher auch nicht in der Lage, einem ihrer Kunden, hierunter dem Beschwerdeführer Cobelli, Konkurrenz zu machen. Eine Politik zu befolgen, mit der dieser oder die anderen Kunden aus Süditalien aus dem Markt gedrängt worden wären, wäre dem Interesse von VP zuwidergefallen. Die Beschwerde von Cobelli enthalte keinerlei glaubwürdiges Beweisstück für ein rechtswidriges Verhalten von VP. Auf dem Automobilglasmarkt habe VP etwa dreimal soviel Kunden wie ihre Wettbewerber, von denen etwa 55 % Verarbeitungsunternehmen seien. Am Glasumsatz gemessen seien die Verkäufe von VP an Verarbeitungsunternehmen regelmäßig von 42,2 % der Gesamtumsätze von VP im Bauglassektor für das Jahr 1985 auf 53,3 % dieser Gesamtumsätze im Jahre 1988 gestiegen.
- 149 Darüber hinaus hätten die von SIV und FP während des fraglichen Zeitraums zusammen gehaltenen Marktanteile für Glas im Baubereich, wenn die Kommission VP nicht als Beschuldigte einbezogen hätte, zwischen 21,2 % und 36,1 % gelegen. Dieser geringere Marktanteil könne die Erklärung für die Begründung der Entscheidung bezüglich des Vorwurfs einer „kollektiv beherrschenden Stellung“ liefern. Es sei naheliegend, daß einer der tieferen Gründe für das gegen VP eröffnete Verfahren der gewesen sei, eine Grundlage für die von der Kommission aufgrund des Artikels 86 getroffenen Feststellungen zu schaffen.
- 150 SIV hebt hervor, daß ihr Anteil auf dem Automobilglasmarkt von 50,3 auf 37,5 % zurückgegangen sei. Eine Teilnahme an „Kartellen“ mit anderen Herstellern wäre

für sie nicht von Nutzen gewesen, weil sie eine beträchtliche Schrumpfung ihres Marktanteils erfahren habe, insbesondere in ihren Beziehungen zu Fiat, deren Hauptlieferant sie gewesen sei (721 ff.).

3. Vorbringen der Kommission

- 151 Die Kommission hebt erneut hervor, daß der europäische Flachglasmarkt während des ganzen für die Entscheidung relevanten Zeitraums — d. h. zwischen Januar 1982 und Juni 1987 — durch eine Überkapazität der Produktion gekennzeichnet gewesen sei. Dem stehe nicht entgegen, daß sich aufgrund von Statistiken, die nach den beanstandeten Geschehnissen erstellt worden seien, im nachhinein feststellen lasse, daß die Überkapazität geringer als angenommen gewesen sei. Auf jeden Fall sei nach den neuesten Statistiken — d. h. aufgrund der GEPVP-Daten für 1988 (172, 173 und 174) — der gesamte in der Entscheidung angesprochene Zeitraum sehr wohl durch eine Überkapazität der Produktion gekennzeichnet gewesen, und dieser Umstand nehme den Behauptungen, daß die in diesem Zeitraum erfolgten Preiserhöhungen sowohl im Bauglas- als auch im Automobilglassektor auf die Konjunktur des Marktes zurückzuführen gewesen seien, jede Glaubwürdigkeit.
- 152 Der Behauptung, daß die drei Hersteller lediglich 30 % des italienischen Bauglasmarktes hielten, müsse entgegengetreten werden. Die Prozentsätze des Bauglasmarktes, wie sie sich aus Anlage 2 der Entscheidung ergäben, beliefen sich auf rund 73 bis 79 % des Marktes. Die Marktpositionen der drei italienischen Hersteller seien gefestigt gewesen. Nicht nur die Gesamtposition der drei Hersteller zusammen auf dem italienischen Markt sei im wesentlichen die gleiche geblieben (Entscheidung, Randnr. 11), sondern auch einzeln betrachtet hätten die Marktanteile jedes dieser Hersteller nicht spürbar geschwankt, auch wenn SIV einige Prozentpunkte im Automobilglasbereich verloren habe.
- 153 Die Absprachen zwischen den Herstellern ergäben sich eindeutig aus den in der Entscheidung aufgeführten Schriftstücken und würden Punkt für Punkt durch die Wirklichkeit bestätigt. Auch wenn sich der Markt in einem starken Konjunkturaufschwung mit beschränktem Angebot und sehr starker Nachfrage befunden habe, habe doch das Verhalten der Unternehmen eine verbotene Absprache dargestellt.

- 154 Zu den Einfuhren der von Herstellern kontrollierten Gesellschaften (z. B. Boussois) nach Italien vertritt die Kommission die Auffassung, es sei unlogisch, sie von den Marktanteilen der Hersteller abzuziehen, weil dies einen Grad von Unabhängigkeit voraussetze, der in Wahrheit zwischen Mitgliedern ein und desselben Konzerns nicht bestehe. Man dürfe nicht annehmen, daß diese Einfuhren mit der eigenen Produktion der drei italienischen Hersteller hätten in Wettbewerb stehen können. Anders als im Fall des Urteils des Gerichtshofes vom 22. Oktober 1986 in der Rechtssache Metro/Kommission (a. a. O.), bei dem bestimmte, unter der Kontrolle eines Konzerns stehende Unternehmen unter verschiedenen Markennamen Produkte mit abweichenden technischen Merkmalen zu unterschiedlichen Preisen abgesetzt hätten, handele es sich hier um ein von VP als Grundstoff bezeichnetes Produkt, dessen Mehrwert überaus gering sei (unverarbeitetes Flachglas).
- 155 Ihre Analyse habe sich auf das Ausmaß des Wettbewerbs zwischen den Einfuhren von Boussois und Saint-Gobain (Frankreich) und der Erzeugung von FP, SIV und VP konzentriert. Von diesen Einfuhren abgesehen bleibe nur eine verhältnismäßig bescheidene Zahl übrig, die, selbst wenn es sich hierbei um Einfuhren der im Wettbewerb mit FP, SIV und VP stehenden Großhändler gehandelt haben sollte, sicherlich keine Auswirkung auf die Ergebnisse hätte, zu denen sie in ihrer Entscheidung gelangt sei.
- 156 Zur Glaubwürdigkeit und Richtigkeit der Beschwerde von Cobelli gegen die Glashersteller weist die Kommission darauf hin, daß ihre Entscheidung auf Nachforschungen gestützt sei, die sie selbst vorgenommen habe, und daß stets dann, wenn sie sich auf die Beschwerde bezogen habe, die daraus gezogenen Schlußfolgerungen sowie alle einschlägigen Schriftstücke ausdrücklich aufgeführt seien.
- 157 VP könne nicht vorbringen, daß sie nicht von Schriftstücken betroffen sei, die sich auf „Glashersteller“ bezögen. Es müßten die Zahl der Schriftstücke und die gegenwärtige Wirtschaftslage berücksichtigt werden. Daß VP kein Verarbeiter von Bauglas sei, könne sicherlich bewirkt haben, daß sie Großhändlern/Verarbeitern eine Vorzugsbehandlung habe angedeihen lassen, nicht aber bedeuten, daß sie von FP und SIV grundlegend abweichende Interessen gehabt hätte. Erneut sei darauf hinzuweisen, daß nicht widerlegt worden sei, daß VP ihre Preise gleichzeitig mit oder kurz nach SIV und FP erhöht habe.

4. Würdigung durch das Gericht

- 158 Das Gericht weist zunächst darauf hin, daß die Kommission die von den Klägerinnen vorgetragene Marktanalyse in gewissem Umfang gebilligt hat. Eine großer Teil ihrer Darstellung der Erzeugung von Flachglas ist nämlich (allerdings ohne durchgehende Quellenangabe) unverändert der schriftlichen Antwort von FP auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte entnommen. Einige der Zahlen in Randnummer 11 und den Anhängen 1 und 2 der Entscheidung sind ebenfalls den von den Klägerinnen gegebenen Informationen entnommen. Die Kommission hat gleichwohl nur einen geringen Teil dieser Informationen verwendet, ohne daß die Entscheidung oder die in diesem Verfahren eingereichten Schriftsätze einen Hinweis auf die Gründe enthielten, aus denen nur die ausgewählten Passagen als glaubwürdig angesehen worden sind. Nur ganz gelegentlich hat sich die Kommission mit der eingehenden Widerlegung der von den Klägerinnen aus ihren eigenen Informationen gezogenen Schlußfolgerungen befaßt. Die Kommission hat in der mündlichen Verhandlung sogar vorgebracht, daß die klaren und ausdrücklichen schriftlichen Beweise für die Absprachen zwischen den drei Herstellern jedwede Untersuchung der Marktstruktur völlig überflüssig machten.
- 159 Das Gericht vermag den Standpunkt der Kommission, daß eine Marktanalyse überflüssig gewesen sei, nicht zu teilen. Es ist im Gegenteil der Auffassung, daß die angemessene Festlegung des relevanten Marktes notwendig jeder Beurteilung eines angeblich wettbewerbswidrigen Verhaltens voranzugehen hat. Auch wenn die Kommission nicht verpflichtet ist, in ihren Entscheidungen das gesamte Vorbringen der Unternehmen zu erörtern, hätte sie nach Auffassung des Gerichts doch angesichts des Vorbringens der Klägerinnen, wie es vorstehend wiedergegeben ist, Strukturen und Funktionsweise des Marktes einer eingehenderen Untersuchung unterziehen müssen, um darzutun, aus welchen Gründen die Schlußfolgerungen der Klägerinnen als unbegründet zu betrachten seien. Die Klägerinnen haben dem Gericht eine Reihe eingehender Argumente vorgetragen, die auf Gegebenheiten gestützt werden, denen die Kommission selbst einige Gesichtspunkte zur Stützung ihrer Entscheidung entnommen hat, während das Verteidigungsvorbringen der Kommission zumeist in einem schlichten Hinweis auf die Aussagen der Entscheidung besteht.
- 160 Unter diesen Umstände ist es nicht Sache des Gerichts, eine eigene Marktanalyse vorzunehmen, sondern es hat sich darauf zu beschränken, im Rahmen des Möglichen die Begründetheit der in der Entscheidung getroffenen und für die Beurteilung der Rechtssache erheblichen Feststellungen zu überprüfen.

a) Zur Entwicklung des italienischen Marktes

161 Der Entscheidung zufolge zeigt Anhang 1 die Entwicklung des Flachglasmarktes in Italien. Es ist indessen darauf hinzuweisen, daß die drei Tabellen in Anhang 1 aus Zahlen bestehen, die verschiedenen Quellen entstammen. Die mit „Assovetro“ und „Istat“ gekennzeichneten Zahlen sind Tabellen entnommen, die SIV während des Verwaltungsverfahrens vorgelegt hatte (183-185, 187-188), während die Zahlen in den ersten Zeilen der Tabellen 1 und 2 anderen von den drei Herstellern gelieferten Daten entnommen zu sein scheinen. Diese Vermischung von Zahlen aus verschiedenen Quellen hatte zumindest zwei Folgen. Zum einen wurde der Anteil der Einfuhren am Verbrauch auf dem italienischen Markt verringert. Zum anderen stellt sich das Verhältnis Einfuhren/Verbrauch von einem Jahr zum anderen und folglich auch die Entwicklung dieses Verhältnisses (Abnahme oder Zunahme) während des betreffenden Zeitraums anders dar, als wenn die verwendeten Zahlen der gleichen Quelle entnommen worden wären.

162 Nach Feststellung des rechnerischen Verbrauchs an Klarglas in Italien anhand dieser Zahlen zog die Kommission hiervon die „Einfuhren aus Frankreich“ und die „Einfuhren der drei Hersteller aus anderen Ländern“ ab. In einer Fußnote heißt es:

„Die Einfuhren aus Frankreich wurden ausgeklammert, da es in diesem Land nur zwei Hersteller gibt, nämlich Saint-Gobain und Boussois; Saint-Gobain ist die Muttergesellschaft von Fabbrica Pisana, und Boussois ist die Schwestergesellschaft von Vernante Pennitalia. Die von diesen beiden französischen Gesellschaften bezogenen Mengen sind überwiegend für die italienischen Hersteller bestimmt. Direkte Verkäufe einer dieser französischen Gesellschaften auf dem italienischen Markt können nicht als Verkäufe von Konkurrenten betrachtet werden.“

Aus den Akten ergibt sich, daß die Zahlen für die „Einfuhren aus Frankreich“ auf bestimmte Daten zurückgehen, die SIV zu den Gesamtausfuhren anderer Länder nach Italien geliefert hatte (183, 185). Obwohl nun in der angeführten Fußnote anerkannt wird, daß die Einfuhren aus Frankreich nach Italien nicht immer für italienische Hersteller bestimmt waren, und obwohl VP ihr Zahlen über die Verkäufe zur Verfügung gestellt hatte, die Boussois nach Italien unabhängig von ihrer Schwestergesellschaft getätigt hatte (213), scheint die Kommission bei der Erstellung der Tabellen in Anhang 1 davon ausgegangen zu sein, daß alle Einfuhren aller Arten von Flachglas aus Frankreich nach Italien durch Gesellschaften, die mit den drei italienischen Herstellern verbunden waren, in vollem Umfang für diese

bestimmt gewesen sind. Die Kommission hat sich bemüht, diese Vorgehensweise durch den Hinweis auf die Geringfügigkeit der Einfuhren aus anderen französischen Quellen als den mit den Klägerinnen verbundenen Gesellschaften zu rechtfertigen. Dieser Versuch der Rechtfertigung findet aber weder in der Entscheidung noch in den Akten eine Stütze.

- 163 Die Kommission hat in Beantwortung einer Frage des Gerichts erklärt, die Zahlen für die „Einfuhren aus anderen Ländern“ bezögen sich ausschließlich auf Einfuhren aus anderen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft, und ausdrücklich bestätigt, daß diese Zahlen nicht die Einfuhren aus Drittländern berücksichtigten. Die Akten lassen indessen erkennen, daß die Einfuhren aus der Türkei und den Ländern Osteuropas nach Italien häufig von großer Bedeutung für das Funktionieren des italienischen Flachglasmarktes im allgemeinen waren. Auf das Ersuchen in der mündlichen Verhandlung, die Quelle der Zahlen für die „Einfuhren aus anderen Ländern“ anzugeben, hat die Kommission auf ein Schriftstück verwiesen, das sich nicht in der gemeinsamen Akte befindet und dem sich diese Zahlen im übrigen nicht entnehmen lassen.
- 164 Die Kommission hat daher dem Gericht nicht darlegen können, aus welchen Gründen sie es für notwendig gehalten hat, statistische Angaben aus verschiedenen Quellen zu vermischen. Auf den ersten Blick erscheint eine solche Methode verdächtig. Auf jeden Fall ist das Gericht aus den dargelegten Gründen der Auffassung, daß die Feststellungen, die sich auf Anhang 1 der Entscheidung stützen, nicht zuverlässig sind.
- 165 Das Gericht weist darauf hin, daß es den ihm von der Kommission genannten Schriftstücken nicht den Beweis für die Behauptung in Randnummer 6 der Entscheidung hat entnehmen können, daß rund 20 % des europäischen Marktes auf Italien entfielen.

b) Zur Angebotskapazität im Verhältnis zur Nachfrage

- 166 Die Kommission weist sowohl in der Entscheidung als auch in ihren Schriftsätzen auf die stagnierende Marktsituation hin, die für den gesamten Zeitraum, auf den

sich die Entscheidung beziehe, durch Überkapazität gekennzeichnet gewesen sei. Aus mehreren Schaubildern in den Akten, insbesondere aus dem Schaubild 176, auf das die Kommission das Gericht in der mündlichen Verhandlung aufmerksam gemacht hat, ergibt sich indessen, daß der Abstand zwischen „saleable capacity“ (absetzbare Kapazität) und den „total sales“ (Gesamtabsatz) seit 1981 schrittweise geringer geworden ist. Das Schaubild 178, das von GEPVP stammt, zeigt, daß der Absatz im Jahre 1985 die absetzbare Kapazität zu überholen begann. Der Bericht von GEPVP für Juni 1987, der in der Entscheidung ausdrücklich genannt wird (Randnr. 12 Absatz 3), nennt für 1986 und 1987 eine „tight supply situation“ (knappe Angebotslage).

167 Das Gericht ist der Auffassung, daß die Schlußfolgerungen, die sich aus diesen Schriftstücken ergeben, nicht unter Berufung darauf widerlegt werden können, daß — wie die Kommission zu meinen scheint — die Marktlage aufgrund der Vorausschau und nicht aufgrund nachträglich festgestellter Fakten beurteilt werden müsse. Nach Ansicht des Gerichtes ist daher der Kommission rechtlich der Beweis für die Richtigkeit ihrer Annahme eines stagnierenden Marktes mit anhaltender Überkapazität nicht gelungen.

168 Da nicht von einem stagnierenden Markt mit fortdauerndem Kapazitätsüberhang ausgegangen werden kann, weil dies nicht bewiesen ist, ist es nach Auffassung des Gerichts umso notwendiger, die Angaben der Klägerinnen über die Inbetriebnahme neuer Floatöfen während des fraglichen Zeitraums neu zu würdigen. Diese Angaben könnten nämlich im Sinne der Klägerinnen als Beweis für einen aktiven Markt gewertet werden.

c) Zum Marktanteil der drei Hersteller bei Bauglas

169 Randnummer 7 der Entscheidung zufolge wurden durchschnittlich 79 % der italienischen Nachfrage nach Bauglas von den drei Herstellern gedeckt. Randnummer 11 enthält eine Tabelle der „Marktanteile der drei Gesellschaften aufgrund der Angaben des Anhangs 2“. Die Summe der Zahlen in der Rubrik „Bauglas“ der Tabelle in Randnummer 11 macht aber erst für das Jahr 1985 79 % aus. Die Kommission war auch nicht in der Lage, die Zahlen der anderen Tabelle in Randnummer 11 betreffend die Marktanteile von SG, SIV und PPG auf europäischer Ebene zu belegen.

- 170 Trotz des ausdrücklichen Ersuchens des Gerichts um Informationen über alle Quellen der Tabellen im Anhang der Entscheidung hat die Kommission nicht angegeben, aus welchem Schriftstück die angeblichen „GEPVP-Daten“ in der ersten Zeile der Tabelle 1 in Anhang 2 stammen. Das Gericht hat auch weder den Akten noch den vorgelegten Informationen entnehmen können, ob und in welchem Umfang die Tabellen in Anhang 2 unter Berücksichtigung des Umstands erstellt worden sind, daß nach Meinung der Kommission die von nahestehenden Gesellschaften stammenden Einfuhren als Teil der italienischen Produktion zu betrachten sind.
- 171 Nach alledem kann das Gericht die Annahme, die drei italienischen Hersteller hätten tatsächlich vier Fünftel des italienischen Marktes innegehabt, nicht als Ausgangspunkt für die Würdigung des Verhaltens der Unternehmen im Bauglassektor akzeptieren. Das Gericht kann aber ebensowenig die Behauptung als bewiesen ansehen, daß die Marktanteile der drei Hersteller viel geringer gewesen seien. Das Gericht muß sich mit der Feststellung begnügen, daß diese wesentliche Tatsache ungeklärt bleibt.

B — Zu den Tatsachenfeststellungen und zu den Beweisen

- 172 Wie in Randnummer 15 dieses Urteils dargelegt, untersucht die Entscheidung das Verhalten der Unternehmen in drei Hauptabschnitten: Bauglasmarkt, Automobilglasmarkt und Glaslieferungen zwischen den Herstellern. Der Abschnitt betreffend den Bauglasmarkt zerfällt in fünf Unterabschnitte, die sich mit den übereinstimmenden Preisen, den übereinstimmenden Rabatten, der übereinstimmenden Zugehörigkeit der wichtigsten Kunden zu den verschiedenen Kategorien oder Gruppen, den Einzelheiten der Herstellerabstimmung und den Beziehungen zwischen den Herstellern und den Großhändler befassen. Der Abschnitt betreffend den Automobilglasmarkt gliedert sich in zwei Unterabschnitte, die sich jeweils mit den Beziehungen zu Fiat und zu Piaggio befassen.
- 173 Bei den meisten Fragen ist es angezeigt, die Beweise und tatsächlichen Feststellungen in der in der Entscheidung gewählten Reihenfolge zu untersuchen. Bestimmte Schriftstücke betreffen allerdings zwei oder mehr Abschnitte und/oder Unterabschnitte, so daß es notwendig sein wird, auf Feststellungen in einem anderen Abschnitt oder Unterabschnitt zu verweisen.

1. Das Verhalten der Unternehmen im Bauglassektor

a) Die Übereinstimmung der Preislisten

- 174 In der Entscheidung heißt es, die drei italienischen Hersteller hätten ihren italienischen Kunden mit geringem zeitlichen Abstand und mitunter sogar gleichzeitig identische Preislisten zugeschickt (Randnrn. 18 und 19). In Anhang 3 sind die Daten der Zusendung an die Kunden und des Inkrafttretens dieser Preislisten aufgeführt. Die Initiative zur Änderung der Preislisten sei nicht immer vom selben Hersteller, sondern bald von dem einen und bald von dem anderen der drei Hersteller ausgegangen. Die drei Hersteller hätten in mindestens der Hälfte der geprüften Fälle die Preislisten am gleichen Tag oder mit geringem zeitlichen Abstand an ihre Kunden verschickt. Im November 1981 habe VP eine früher im September angekündigte Preisanhebung wieder zurücknehmen müssen, weil sich FP und SIV der Preisänderung nicht angeschlossen hätten. Nach diesem Zwischenfall sei „es nie wieder vorgekommen, daß eine Preiserhöhung nicht unverzüglich von allen Herstellern mitgemacht wurde“.
- 175 Das Gericht weist darauf hin, daß hier keinerlei Unterscheidung nach den Glasarten getroffen wird, auf die sich die Preislisten bezogen. Es handelt sich mithin um eine ganz allgemeine Feststellung zu lediglich zwei Aspekten: zum einen zur Übereinstimmung des Inhalts der von den drei Unternehmen versandten Preislisten und zum anderen zur Nähe der Zeitpunkte, zu denen diese Preislisten von den drei Unternehmen versandt wurden und zu denen sie in Kraft traten. Allerdings beginnt die Liste der Zeitpunkte in Anhang 3 der Entscheidung mit dem Monat Juni 1981 und endet im Oktober 1986, wohingegen Artikel 1 Buchstabe a der Entscheidung den Zeitraum der Zuwiderhandlung im Bauglasbereich mit dem 1. Juni 1983 beginnen und mit dem 10. April 1986 enden läßt. Demgemäß dürfen nur die im letztgenannten Zeitraum versandten Preislisten bei der Feststellung einer Zuwiderhandlung berücksichtigt werden. Die außerhalb dieses Zeitraums versandten Preislisten sind allerdings nicht ohne Interesse, wenn es um die in der Entscheidung angewandte Methode geht. Da weder die Gründe der Entscheidung noch deren Anhang 3 nähere Angaben zum Inhalt dieser Preislisten enthalten, hält es das Gericht für erforderlich, sie Fall für Fall zu prüfen.
- 176 Am 26. Juni 1981 gab FP neue Preislisten für Klar- und Buntglas mit Wirkung ab 25. Juli 1981 bekannt (427). Am 14. Juli 1981 gab SIV neue Listen für die gleichen Glasarten mit Wirkung zum 14. September 1981 bekannt (300). Die Liste von SIV für Klarglas stimmte mit der von FP für Glas von 3 bis 12 mm in Standardgrößen und in großen Tafeln überein. Die SIV-Liste für Buntglas steht dem Gericht nicht

zur Verfügung. Am 1. September 1981 gab VP neue Listen für Klarglas mit Wirkung zum 1. Oktober 1981 bekannt (494). Zu dieser Zeit stellte VP kein Buntglas her. Die VP-Liste für Klarglas stimmte mit Ausnahme der Glasstärke 3 mm mit den von FP und SIV einige Wochen zuvor angekündigten Listen überein. Mit Schreiben vom 9. November 1981 (497) erklärte VP die am 1. September bekanntgegebenen Listen für ungültig und gab das Wiederinkrafttreten der früheren Listen vom 23. März 1981 bekannt. Am 1. Februar 1982 gab VP wiederum neue Listen mit Wirkung zum 1. März 1982 bekannt (A183). Sie stimmten mit den von VP am 1. September 1981 angekündigten und am 9. November 1981 widerrufenen Listen überein. Mithin wird in Randnummer 19 der Entscheidung zu Unrecht behauptet, daß „VP eine im September 1981 angekündigte Preisanhebung zwei Monate später wieder zurücknehmen mußte, weil sich FP und SIV der Preisänderung nicht anschlossen“.

- 177 Am 7. Mai 1982 gab FP neue Preislisten für Klar- und Buntglas mit Wirkung zum 15. Juni 1982 (430), am 20. Mai 1982 SIV neue Listen für Klar- und Buntglas mit Wirkung zum 30. Juni 1982 bekannt (302). Die SIV-Liste für Klarglas stimmte mit der von FP überein, die SIV-Liste für Buntglas steht dem Gericht nicht zur Verfügung. Am 24. Juni 1982 gab VP neue Listen für Klarglas mit Wirkung zum 1. September 1982 bekannt (498). Die VP-Liste für Klarglas stimmte mit Ausnahme der Glasstärke 3 mm mit den Listen von FP und SIV überein.
- 178 Am 17. Februar 1983 gab VP eine neue Preisliste für Klarglas mit Wirkung zum 5. April 1983 (A185), am 7. März 1983 FP eine neue Liste (nur) für Klarglas mit Wirkung zum 11. April 1983 bekannt (433), die mit der von VP für die Glasstärken 3 bis 12 mm in Standardmaßen und in großen Tafeln übereinstimmte. Ebenfalls am 7. März 1983 gab SIV neue Listen für Klar- und Buntglas mit Wirkung zum 7. April 1983 bekannt (A047). Die Liste für Klarglas stimmte gleichfalls mit der von VP überein. Das Gericht ist, da ihm die SIV-Liste für Buntglas nicht zur Verfügung steht, außerstande, sie mit den Listen der anderen Hersteller für diese Glasart zu vergleichen.
- 179 Am 21. Juli 1983 gab VP eine neue Preisliste für Klarglas mit Wirkung zum 10. Oktober 1983 (500), FP am 2. September 1983 eine neue Liste für Buntglas mit Wirkung zum 5. September 1983 bekannt (A014). Am 19. September 1983 gab SIV neue Listen für Klar- und Buntglas mit Wirkung zum 2. November 1983 bekannt

(304). Die Liste für Klarglas stimmte mit der von VP für die Glasstärken 3 bis 10 mm in Standardmaßen und in großen Tafeln, die für Buntglas mit der von FP überein. Am 26. September 1983 gab FP eine neue Liste für Klarglas mit Wirkung zum 2. November 1983 bekannt (A001), die mit denen von VP und SIV für die Glasstärken 3 bis 10 mm in Standardmaßen und in großen Tafeln übereinstimmte.

180 Am 16. Dezember 1983 gab VP eine neue Preisliste für Klarglas mit Wirkung zum 15. Februar 1984 bekannt (A187). Diese Liste enthielt wie alle späteren Listen von VP einen Preis für die Glasstärke 2 mm. Am 27. Dezember 1983 gab FP neue Listen für Klar- und Buntglas mit Wirkung zum 13. Februar 1984 (A003), am 28. Dezember 1983 SIV eine übereinstimmende Liste für Klarglas mit Wirkung zum 20. Februar 1984 bekannt (A049). Die Listen von FP und SIV enthielten keinen Preis für die Glasstärke 2 mm. Dieser Unterschied zwischen den Listen von SIV und VP auf der einen und VP auf der anderen Seite bestand fort. Die Listen von SIV und FP stimmten überein. Sie unterschieden sich von der VP-Liste für die Glasstärken 4 und 5 mm in Standardmaßen und 19 mm in großen Tafeln.

181 Am 20. April 1984 gab VP eine neue Preisliste für Klarglas mit Wirkung zum 21. Mai 1984 (A189), am 7. Mai 1984 SIV eine neue Liste für Klarglas mit Wirkung zum 23. Mai 1984 bekannt (A051), die mit der von VP (mit Ausnahme der Glasstärke 2 mm) übereinstimmte. FP gab keine neue Liste für diese Glasart bekannt. Gleichfalls am 7. Mai 1984 gab SIV eine neue Liste für Buntglas bekannt (A051). Diese Bekanntgabe ist in Anhang 3 der Entscheidung erwähnt, ist aber nicht in der Akte enthalten. Es hat den Anschein, daß auch FP keine neue Liste für Buntglas bekanntgab, doch konnte das Gericht dies nicht überprüfen.

182 Am 3. Juli 1984 gaben FP und SIV neue übereinstimmende Preislisten für Klarglas mit Wirkung zum 20. August 1984 (FP) und 3. September 1984 (SIV) bekannt (435 & 308). Diese Listen enthielten eine spürbare Senkung der Preise auf ein zwischen der September- und der Dezemberliste 1983 liegendes Niveau. Ebenfalls am 3. Juli 1984 gab FP eine neue Liste für Buntglas mit Wirkung zum 20. August 1984 (A435). SIV dagegen gab neue Liste bekannt. Am 27. Juli 1984 hat VP eine neue Liste für Klarglas und zum erstenmal eine Liste für Buntglas mit Wirkung

zum 3. September 1984 herausgebracht (502). Die VP-Liste für Klarglas stimmte mit den FP- und SIV-Listen für Glas in großen Tafeln überein, wich aber bei Glas in Standardmaßen spürbar davon ab. Die VP-Liste für Buntglas stimmte ebenfalls mit der von FP für Glas in großen Tafeln von 3 bis 12 mm überein, unterschied sich aber bei Glas in Standardmaßen deutlich. In beiden Fällen lagen die Preise für Glas in Standardmaßen in den VP-Listen über den Preisen in den Listen von FP und SIV.

- 183 Am 25. Oktober 1984 (505) gab VP eine neue Preisliste für Klarglas und eine in Anhang 3 der Entscheidung nicht erwähnte Änderung des Preises für Buntglas in Standardmaßen mit Wirkung zum 9. November 1984 bekannt. Das Begleitschreiben hierzu lautet wie folgt:

„Diese Preisliste gibt, wie Sie sehen werden, die Situation der gegenwärtig in Italien geltenden Preise wieder.

Wir haben nämlich — wie vor einigen Monaten die anderen Hersteller — den Preisunterschied zwischen ‚Standard‘ und ‚großen Tafeln‘ beseitigt und die Preise für die Hauptstärken unverändert gelassen.

Wir haben jedoch die Preise für einige andere Stärken leicht abgeändert, um sie im Vergleich zum Preis der anderen Stärken besser an ihre Produktionskosten anzupassen.

Da die neue Preisliste lediglich die Situation der gegenwärtig auf unserem Markt geltenden Preise wiedergibt, berücksichtigt sie nicht in vollem Umfang das ständige Steigen der Produktionskosten (Energie, Arbeitslöhne, Transportkosten, Verpackung und Rohstoffe). Dem wird jedoch in unserer nächsten Preisliste Rechnung getragen werden, die wahrscheinlich im kommenden Januar erscheinen wird.

Unsere Preisliste für Floatglas Bronze und Grün bleibt unverändert. Auch in dieser Preisliste haben wir den Preisunterschied zwischen ‚Standard‘ und ‚großen Tafeln‘ beseitigt.

Nehmen Sie bitte zur Kenntnis, daß wir einige kleine Veränderungen bei der Anzahl der für einige Stärken angebotenen Abmessungen vornehmen mußten.“

Der Vergleich der von VP mit diesem Schreiben bekanntgegebenen Preisliste mit den von FP und SIV im vorangegangenen Monat Juli bekanntgegebenen Listen zeigt in der Tat, daß sich zum einen VP mit dem Ansatz des gleichen Preises für Standardmaße und große Tafeln FP und SIV angeschlossen hat und daß zum anderen bestimmte VP-Preise mit den Preisen von FP und SIV übereinstimmten, andere hingegen nicht.

184 Am 12. November 1984 gab FP neue Preislisten für Klar- und Buntglas mit Wirkung zum 16. Januar 1985 (438), am 15. November 1984 SIV übereinstimmende Listen mit Wirkung zum 15. Januar 1985 (310) und am 22. November 1984 VP ihre neuen Listen für Klar- und Buntglas mit Wirkung zum 14. Januar 1985 bekannt (508). Die VP-Listen führten bestimmte Unterschiede zwischen den Preisen für „Standardmaße“ und denen für „große Tafeln“ wieder ein. Von 16 Klarglaspreisen, die Stärke 2 mm ausgenommen, stimmen nur fünf mit den Listenpreisen von FP und SIV überein. Die VP-Preise für Buntglas in großen Tafeln entsprechen denen von FP und SIV, aber ihre Preise für Glas in Standardmaßen weichen ab, was darauf beruht, daß FP und SIV für die beiden Maße die gleichen Preise beibehalten hatten.

185 Am 7. März 1985 gab VP eine neue Preisliste für Klarglas mit Wirkung zum 14. März 1985 bekannt (511). Mit dieser Liste wurden lediglich die Glaspreise für Standardmaße erhöht. Am 11. März 1985 (313) gab SIV eine Erhöhung ihrer Preise für verpacktes Klarglas bekannt. Die Preise in dieser Liste waren die gleichen wie die in der VP-Liste für Glas in Standardmaßen. FP gab zu diesem Zeitpunkt keine Änderung ihrer Listen bekannt.

- 186 Am 13. Mai 1985 gaben SIV und FP neue Preislisten für Klarglas mit Wirkung zum 15. Juni (SIV) und 18. Juni 1985 (FP) bekannt (314 & 441), am 27. Mai 1985 gab VP eine neue Liste für Klarglas mit Wirkung zum 24. Juni 1985 bekannt (513). Die drei Listen stimmten überein, mit Ausnahme eines abweichenden SIV-Preises für Glas der Stärke 5 mm in Standardmaßen.
- 187 Am 8. Juli 1985 — nicht, wie es in der Entscheidung heißt, am 8. August 1985 — gab VP eine neue Preisliste für Buntglas mit Wirkung zum 2. September 1985 bekannt (515). Zu diesem Zeitpunkt gaben weder FP noch SIV eine Änderung ihrer Preise für Buntglas bekannt.
- 188 Am 26. Juli 1985 gab SIV eine neue Preisliste für Klarglas mit Wirkung zum 29. Juli 1985 (386 & A053), FP zu einem unbekanntem Zeitpunkt Ende Juli 1985, wahrscheinlich am 28. Juli 1985, eine neue Liste für Klarglas mit Wirkung zum 1. August 1985 bekannt (A007 & A008). Diese Liste stimmte mit Ausnahme eines Preises (Standardglas 10 mm) mit der von VP überein. Am 31. Juli 1985 gab eine neue, mit der von FP übereinstimmende Liste für Klarglas mit Wirkung zum 5. August, nicht, wie in der Entscheidung behauptet, zum 3. August 1985 bekannt (517 & 598). Die näheren Umstände dieser Preisänderung werden in dem Abschnitt „Einzelheiten der Herstellerabstimmung“ untersucht werden (vgl. Randnrn. 221 und 222 dieses Urteils).
- 189 Am 28. August 1985 gab SIV eine neue Preisliste für Buntglas mit Wirkung zum 4. Oktober 1985 bekannt (A055), deren Preise höher lagen als die der VP-Liste vom Juli 1985. Zu einem nicht bekannten Zeitpunkt im September 1985 gab FP eine neue Liste für Buntglas bekannt (A013), die mit der von SIV bekanntgegebenen übereinstimmte. Am 12. September 1985 (vgl. die Bekanntgabe vom 6. Februar 1986, A191, Absatz 3) gab VP eine neue Liste für Buntglas bekannt, die in Anhang 3 der Entscheidung nicht genannt ist. Diese neue Liste brachte eine Preiserhöhung von 8 % im Vergleich zu den Preisen der im Juli bekanntgegebenen Liste (Notiz des VP-Angestellten Giordano vom 11. September 1985, 528). Die Liste vom Sep-

tember 1985 befindet sich nicht in der Akte, doch gestatten die anderen vorhandenen Schriftstücke dem Gericht die Feststellung, daß eine solche Erhöhung von 8 % im Vergleich zur Juli-Liste die Preise von VP auf ein eindeutig höheres Niveau als die soeben bekanntgegebenen Listenpreise von FP und SIV gebracht hätte.

190 Am 21. Oktober 1985 gab SIV eine neue Preisliste für Klarglas mit Wirkung zum 28. Oktober 1985 (384 & A057), FP zu einem nicht bekannten Zeitpunkt Ende Oktober eine übereinstimmende Liste (479) mit Wirkung zum 25. Oktober 1985 bekannt (A010). Zu diesem Punkt heißt es in der Entscheidung (Anhang 3, Fußnote 2), FP habe in ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte behauptet, diese neue Liste sei durch Telegramm angekündigt worden, von dem eine Kopie (Beweisstück Nr. 16) mit den Daten 19. und 21. Oktober 1985 zu den Verwaltungsakten gereicht worden sei. Ein solches Telegramm ist in der dem Gericht übermittelten Akte nicht enthalten, nach dessen Feststellung im übrigen einem anderen Schriftstück von FP (A010) zu entnehmen ist, daß am 25. Oktober 1985 mit sofortiger Wirkung neue Preise bekanntgegeben worden waren. Am 25. Oktober 1985 gab auch VP eine neue Liste mit Wirkung zum 4. November 1985 bekannt (519), die mit denen von SIV und FP übereinstimmte.

191 Am 6. Februar 1986 gab VP eine beträchtliche Erhöhung ihrer Preise für Buntglas mit Wirkung zum 3. März 1986 (nicht, wie in der Entscheidung behauptet, zum 1. April 1986) bekannt (A191). FP gab im Februar 1986 (genauer Zeitpunkt unbekannt) eine neue Liste für Buntglas mit Wirkung zum 10. März 1986 (445) und am 10. März 1986 eine neue Liste für Klarglas mit Wirkung zum 17. März 1986 bekannt (443). In acht von 14 Fällen waren die Preise von FP die gleichen wie die von VP bekanntgegebenen. Am 14. März 1986 gab SIV eine neue Liste für Klarglas mit Wirkung zum 24. März 1986 bekannt (316). Eine SIV-Liste für Buntglas mit Wirkung zum 17. März 1986 befindet sich in der Akte, ihr Ausgabedatum ist allerdings nicht bekannt. Die SIV-Preise für Buntglas stimmten mit denen von VP überein, ihre Preise für Klarglas wichen in 13 von 16 Fällen von den Preisen ab, die FP bekanntgegeben hatte. Schließlich gab VP am 21. März 1986 eine neue Liste für Klarglas mit Wirkung zum 1. April 1986 bekannt (521). In vier von 16 Fällen wichen die VP-Preise von den FP-Preisen, in zehn von 16 Fällen von den SIV-Preisen ab. Die näheren Umstände dieser letzten Preiserhöhung von VP werden in dem Abschnitt „Einzelheiten der Herstellerabstimmung“ untersucht werden (vgl. Randnr. 214 dieses Urteils).

Am 9. September 1986 gab SIV neue Preislisten für Klar- und Buntglas mit Wirkung zum 29. September 1986 bekannt (A059). Nach Anhang 3 der Entscheidung gab FP am 17. September 1986 eine neue Liste für Klarglas mit Wirkung zum 1. Oktober 1986 bekannt. Weder diese Ankündigung noch die Liste von FP finden sich in der dem Gericht übermittelten Akte. In einer internen VP-Notiz vom 29. September 1986 (530) heißt es indessen: „Einige Tage später [nach der Ankündigung von SIV] hat St-Gobain ihre Preisliste veröffentlicht, die der von SIV sehr nahe war und im allgemeinen lediglich infolge Aufrundung der Zahlen Unterschiede aufwies.“ Nach der Erklärung „Wir sind mit diesen Erhöhungen nicht einverstanden“ nimmt der Verfasser der Notiz sodann eine Analyse der Taktik vor, die bei Preiserhöhungen eingeschlagen werden sollte. Einen Tag nach Fertigung dieser Notiz gab VP am 30. September 1986 eine neue Liste für Klarglas mit Wirkung zum 31. Oktober 1986 bekannt (523). Diese Liste enthielt in keinem der 18 Fälle einen mit den Preisen der SIV-Liste übereinstimmenden Preis. In einer internen FP-Notiz vom 7. Oktober 1986 (446) heißt es:

„Im September haben F. Pisana und SIV eine neue Liste Planilux (Klarglas) und Parsol (Buntglas) mit Anhebungen ... und einer durchschnittlichen Preiserhöhung von etwa 6,5 % veröffentlicht ... Vor einigen Tagen kam die PPG-Liste (VP) nur für Planilux (Klarglas) heraus, die von unserer abweicht und eine durchschnittliche Erhöhung von 4,8 % aufweist.“

Dem Verfasser zufolge konnte FP ihre eigene Preisliste nicht aufrechterhalten. Aus dieser Notiz ergibt sich, daß FP gleichzeitig mit ihrer Liste für Klarglas ihre Liste für Buntglas herausgegeben hatte, was in Anhang 3 der Entscheidung nicht erwähnt ist. Am 20. Oktober 1986 gab VP eine neue Liste für Buntglas mit Wirkung zum 15. November 1986 bekannt (526). Die Preise dieser Liste lagen in allen Fällen erheblich unter denen der SIV-Liste vom 9. September 1986.

Das Gericht stellt fest, daß sich aus dieser Prüfung ergibt, daß Anhang 3 der Entscheidung lediglich einen teilweisen und bisweilen ungenauen Überblick über den zeitlichen Ablauf und die Umstände der Preisänderungen der drei Hersteller gibt. Der Kommission ist daher rechtlich nicht der Beweis gelungen, daß die drei italienischen Hersteller ihren italienischen Kunden, wie in der Entscheidung behauptet, mit geringem zeitlichem Abstand und mitunter sogar gleichzeitig identische Preisli-

sten zugeschickt haben. Im Gegenteil läßt sich lediglich in den Monaten Mai, Juli und Oktober 1985 — und nur bei Klarglas — für die drei Hersteller eine wirkliche Übereinstimmung der Ankündigungen sowohl bezüglich der Zeitpunkte als auch der Preise im Sinne der Entscheidung feststellen. Im Falle des Monats Juli 1985 wird die Prüfung der Beweise in Abschnitt B.1. d „Einzelheiten der Herstellerabstimmung“ zeigen, daß VP ihren Entschluß, die Preise zu ändern, erst einige Tage nach Bekanntgabe neuer Listen durch FP und SIV gefaßt hat.

- 194 Das Gericht stellt weiter als Ergebnis dieser Prüfung fest, daß beim Rhythmus der Bekanntgabe von Preisänderungen bei VP einerseits und bei FP und SIV andererseits bedeutsame Unterschiede zu erkennen sind. Auch war der Rhythmus der Preisänderungen bei Buntglas völlig anders als im Falle der Änderungen bei Klarglas.
- 195 Unzutreffend ist schließlich die Behauptung in der Entscheidung (Randnr. 19, Absatz 2), es sei „nach dem Alleingang von VP im Jahre 1981 ... nie wieder vorgekommen, daß eine Preiserhöhung nicht unverzüglich von allen Herstellern mitgemacht wurde“.
- 196 Allerdings hat die Prüfung durch das Gericht ergeben, daß es bis Oktober 1985 bei der Bekanntgabe der Preise für Klarglas bei FP und SIV eine fast ständige Übereinstimmung sowohl hinsichtlich der Zeitpunkte als auch der Preise gegeben hat. Die Folgen dieser Feststellung sind nachstehend im Lichte der von den Klägerinnen geltend gemachten verfahrensrechtlichen Klagegründe zu prüfen (Randnrn. 326 bis 333 dieses Urteils). Die Ergebnisse dieser Prüfung stützen ferner nicht die Behauptung von FP, sie habe ihre neuen „saisonalen“ Listen immer zweimal jährlich herausgebracht.

b) Die Übereinstimmung der Rabatte

- 197 Nach den Randnummern 20 und 21 der Entscheidung praktizierten die drei Hersteller je nach Kategorie oder Gruppe, zu der die Kunden gehörten, identische

Rabatte. Die Entscheidung führt für die Jahre 1983 bis 1986 die Rabatte für die Kunden auf, die in die Kategorien oder Gruppen A, B und C eingestuft waren. Die Tatsache, daß bei drei Herstellern identische Kundenrabatte gegolten hätten, lasse sich nicht durch objektive Faktoren, beispielsweise die Abnahmemengen eines Kunden oder die Zahlungsbedingungen, erklären. „Wie bei der Anhörung eingeräumt wurde, deckt jeder Kunde normalerweise den größten Teil seines Bedarfs bei einem einzigen Lieferanten und verteilt den restlichen Bedarf auf die übrigen Hersteller, wobei er davon ausgehen kann, daß er unabhängig von den Mengen, die er von den einzelnen Lieferanten abnehmen wird, stets die gleichen Konditionen erhalten wird.“

- 198 Das Gericht weist zunächst darauf hin, daß die Tatsachenfeststellungen, um die es hier geht, einzig die Übereinstimmung der Rabatte betreffen, die die drei Hersteller ihren in die drei Kategorien oder Gruppen A, B und C eingestuften Kunden gewährt haben. Die Frage der Identität der Kunden, die in diese drei Kategorien eingestuft worden sein sollen, und die der Anwendung der Rabatte bei der Fakturierung, wird in der Entscheidung erst später behandelt (Randnrn. 22 und 23 bzw. Randnr. 34). Diese Vorgehensweise beruht mithin auf der Annahme, daß die drei Hersteller ihre Kunden nach einem einheitlichen System der Kategorien oder Gruppen eingestuft hätten. Worauf diese Annahme beruht, wird aber in der Entscheidung nicht ausdrücklich dargelegt.
- 199 Auf das Ersuchen des Gerichts um Darlegung, anhand welcher Unterlagen sie eine Übereinstimmung der Rabatte festgestellt habe, hat die Kommission auf eine Reihe von Schriftstücken in Form von Tabellen verwiesen (319 bis 351, 452 bis 463, 544 bis 571, A016 bis A037, A121 bis A127 und A194 bis A285), die in den Archiven jedes der drei Hersteller gefunden worden seien, die auf ihnen die Rabatte vermerkt hätten, die sie ihren Kunden zu verschiedenen Zeiten gewährt hätten. Eine Prüfung dieser Schriftstücke hat ergeben, daß lediglich SIV ein System der Einstufung ihrer Kunden in die Kategorien A, B, C und D entwickelt hatte, und dies erst ab 11. März 1985 (335). Davor hatte SIV ihre Kunden je nach Region in zwei Gruppen („livelli“) eingeteilt. Die von SIV herrührenden Schriftstücke zeigen, daß sie für jede Kategorie oder Gruppe einen Grundrabatt und sodann Zusatzrabatte gewährte. Die von FP und VP stammenden Tabellen bestehen lediglich aus langen Kundenlisten, die sich auf verschiedene Zeiträume beziehen und in denen bei jedem Kunden die ihm gewährten prozentualen Rabatte angeführt sind. Danach brachte VP mindestens sieben Rabattgruppen zur Anwendung (vgl. z. B. 544). Soweit das Gericht die Methode der Kommission nachvollziehen konnte, scheint diese in einem Vergleich der Rabatte bestanden zu haben, die bestimmten Gesellschaften von den drei Herstellern gewährt worden sind. Hieraus hat die Kommis-

sion den Schluß gezogen, daß erstens alle Hersteller das gleiche System der Einstufung ihrer Kunden gewählt und zweitens jeder Kategorie von Kunden die gleichen Rabatte gewährt hätten.

200 Nach Auffassung des Gerichts konnte die Kommission allein aus den vorstehend genannten Schriftstücken, ohne daß diese durch weitere Anhaltspunkte untermauert worden wären, weder die Annahme ableiten, daß die drei Hersteller ihre Kunden nach einem gemeinsamen System eingestuft haben, noch gar die Feststellung, daß die drei Hersteller aufgrund dieser Einstufung übereinstimmende Rabatte gewährt haben. Die Prüfung der Tabellen der Hersteller läßt nämlich erkennen, daß diese ihre Rabatte nicht alle nach dem gleichen System und nach den gleichen Kriterien berechnet haben. Nach Ansicht des Gerichts reicht eine Übereinstimmung der Rabatte, die die drei Hersteller gewissen Großhändlern gewährt haben, für sich allein nicht aus, um den Beweis für eine systematische Abstimmung der drei Hersteller im Hinblick auf gewährte Rabatte allgemein zu erbringen.

201 Bezüglich des Vorbringens, die Hersteller hätten bei der Anhörung eingeräumt, daß die Kunden hätten erwarten können, bei jedem Lieferanten die gleichen Konditionen zu erhalten, stellt das Gericht fest, daß sich die Kommission insoweit auf Seite 4 der Anhörungsniederschrift stützt, ausweislich deren Herr Milletti von FP erklärt hat:

„Der Großhändler konzentriert seine Einkäufe nicht auf einen Lieferanten, denn kein Lieferant verfügt trotz der Lieferungen unter den Herstellern über die gesamte Produktpalette; der Großhändler braucht Kredit und es ist daher gefährlich, auf einen einzigen Lieferanten zu vertrauen; der Lieferant ist nicht daran interessiert, den gesamten Bedarf eines Großhändlers zu decken, weil das Risiko sehr groß wäre. Normalerweise hat der Großhändler einen Hauptlieferanten, bei dem er 60 bis 70 % seines Bedarfs deckt. Dieser Lieferant gewährt ihm die besten Konditionen, an denen sich die übrigen Lieferanten im wesentlichen ausrichten, denn wenn sie das nicht täten, könnten sie nur unter Schwierigkeiten verkaufen. Wenn sie aber bessere Konditionen als der Hauptlieferant gewähren würden, würde dieser sofort nachziehen. Daher kommt man mittelfristig zu nahezu einheitlichen Konditionen der Hersteller für Großhändler.“

Das Gericht ist der Auffassung, daß diese Äußerung keineswegs ein Eingeständnis einer wettbewerbswidrigen Verhaltensweise der Hersteller darstellt, sondern eher belegt, daß die Kunden in der Lage waren, einen Hersteller den anderen überbieten zu lassen, um sich die gleichen Einkaufsbedingungen bei jedem Hersteller zu sichern.

202 Unter diesen Umständen stellt das Gericht fest, daß der Kommission rechtlich nicht der Beweis für die in diesem Teil der Entscheidung getroffenen tatsächlichen Feststellungen, insbesondere nicht für die Gewährung übereinstimmender Rabatte seitens der drei Hersteller an die angeblich in Kategorien oder Gruppen eingeteilten Kunden, gelungen ist.

c) Die übereinstimmende Klassifizierung der wichtigsten Kunden in Kategorien oder Gruppen

203 Nach Randnummer 22 der Entscheidung wurden die wichtigsten Kunden, d. h. die Kunden, die mehr als die Hälfte der Nachfrage repräsentieren, bei den verschiedenen Lieferanten jeweils in die gleiche Kategorie oder Gruppe eingeordnet. Die Entscheidung verweist hierzu auf Anhang 4, der sich nur auf die Jahre 1985 und 1986 bezieht, weil „für die Jahre zuvor ... keine Übersichten erstellt werden [konnten], weil nicht alle Hersteller in der Lage waren, vollständige Angaben beizubringen“ (Randnr. 22, Fußnote 1). Die Abweichungen seien dadurch zu erklären, „daß einige Hersteller wie VP die Verarbeitungsunternehmen privilegieren oder weil jeder Hersteller bestimmte Kunden in bestimmten Gegenden zu privilegieren sucht“. In der Entscheidung heißt es weiter: „Für die Klassifizierung der Kunden nach Kategorien oder Gruppen war nicht der Umfang der Käufe jedes Kunden bei ein und demselben Hersteller, sondern der Gesamtumfang der Käufe jedes Kunden bei sämtlichen Herstellern maßgebend.“ Die Klassifizierung sei mehrmals, wie aus der Tabelle im Anhang 5 ersichtlich, auf den neuesten Stand gebracht worden. In Randnummer 23 Absatz 5 der Entscheidung wird ausgeführt: „Die Tabelle in Anhang 4 beweist, daß die wichtigsten Großhändler von den drei Herstellern in die gleiche Kategorie eingestuft werden.“

204 Nach Auffassung des Gerichts sind zunächst die Quellen der Tabelle in Anhang 4 der Entscheidung zu prüfen, da diese Tabelle in der Entscheidung als der wichtigste Beweis für die in diesem Abschnitt getroffenen tatsächlichen Feststellungen an-

gesehen wird. Diese Tabelle mit der Überschrift „Analyse der wichtigsten italienischen Großhändler und ihre Einstufung“ gliedert sich in zwei Hauptteile. Im linken Teil ist ein von SG vorbereitetes und von FP ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte beigefügtes Schriftstück (451) wiedergegeben. Es handelt sich um eine Liste mit 43 Großhändlern und Großhändlern/Verarbeitern, bei denen neben ihren Namen die Gesamteinkäufe an Floatglas, Ziehglas, Gußglas und verarbeitetem Glas in Jahrestonnen aufgeführt sind, die sie nach den Schätzungen von SG im Jahre 1986 bei italienischen und ausländischen Herstellern getätigt haben. Die Großhändler sind in abnehmender Reihenfolge ihrer Einkäufe aufgeführt, wobei eine dritte Spalte den progressiven Anteil der Summe dieser Einkäufe am Gesamtumsatz wiedergibt. Der rechte Teil der Tabelle, der sich auf die beiden Jahre 1985 und 1986 bezieht, ist von der Kommission auf der Grundlage dieser vorstehend untersuchten Feststellungen über die Klassifizierung der Kunden durch FP, SIV und VP in die Kategorien A, B und C erarbeitet worden. In jeder Spalte sind für jeden Hersteller neben dem Namen jedes Großhändlers der Buchstabe „A“, „B“ oder die Buchstaben „NK“ (Nicht Kunde) angeführt. Mit Anhang 4 der Entscheidung soll damit nachgewiesen werden, daß Großhändler X von den drei Herstellern für die Jahre 1985 und 1986 jeweils in Kategorie A eingestuft, Großhändler Y hingegen von FP und VP in Kategorie A und von SIV in Kategorie B eingeordnet worden ist.

205 Nach Auffassung des Gerichts ist diese Methode der Kommission überaus angreifbar. Es handelt sich um einen Verschnitt eines von FP zu den Akten gereichten Schriftstücks mit einer von der Kommission vorgenommenen Rekonstruktion der Klassifizierung der Kunden in Kategorien oder Gruppen, die der Kommission zufolge FP, SIV und VP vorgenommen haben sollen. Zu der ersten Informationsquelle, die hier verwendet wurde, ist darauf hinzuweisen, daß das von SG stammende Schriftstück zu den Akten gereicht worden ist, um Struktur und insbesondere Konzentration der italienischen Glasnachfrage im allgemeinen darzulegen. Es handelt sich um eine Schätzung der Gesamteinkäufe an Floatglas, Ziehglas, Gußglas und verarbeitetem Glas durch Großhändler und Großhändler/Verarbeiter bei italienischen und ausländischen Herstellern innerhalb eines einzigen Jahres. Die Daten, die dieser Tabelle zugrunde gelegt wurden, sind unbekannt und von der Kommission keiner unabhängigen Überprüfung unterzogen worden. Die Tabelle enthält darüber hinaus keine Angaben zu dem Anteil der nur bei italienischen Herstellern getätigten Einkäufe. Zu der zweiten hier verwendeten Informationsquelle, also der angeblich von der Kommission durchgeführten Rekonstruktion der Klassifizierung der Kunden in Kategorien oder Gruppen, die die drei italienischen Hersteller vorgenommen haben sollen, ist auf die in den vorstehenden Abschnitten (B.1. a und b) vom Gericht getroffenen Feststellungen und die hieraus abgeleiteten Schlußfolgerungen zu verweisen.

- 206 Das Gericht ist demzufolge der Auffassung, daß die Kommission ihre Feststellung, die drei Hersteller hätten eine übereinstimmende Klassifizierung ihrer wichtigsten Kunden vorgenommen, nicht allein auf Anhang 4 der Entscheidung stützen kann. Selbst für den Fall, daß Anhang 4 als Beweis für ein System der Klassifizierung angesehen werden könnte, ist festzustellen, daß, wie in der Entscheidung selbst eingeräumt wird, die Klassifizierungen der Hersteller nicht genau übereinstimmen. In der Entscheidung heißt es, diese „Abweichungen“ könnten erklärt werden. Sie machen nach Meinung des Gerichts eine Überprüfung der Annahmen notwendig, auf denen die Feststellungen der Kommission in diesem Abschnitt beruhen.
- 207 Nach Auffassung des Gerichts setzt die Verwendung des Ausdrucks „die wichtigsten Kunden“ voraus, daß die Vorfrage geklärt worden ist, ob eine für alle drei Hersteller einheitliche Liste der wichtigsten Kunden ermittelt werden kann. Die Rabattabellen, auf die die Kommission das Gericht hingewiesen hat, lassen erkennen, welchen Kunden jeder der drei Hersteller die höchsten Rabatte eingeräumt hat (vgl. z. B. 340 und 344 für SIV, 452 bis 465 für FP und 544 bis 547 für VP). Zwar kann angenommen werden, daß jeder Hersteller seinen wichtigsten Kunden die höchsten Rabatte eingeräumt hat, doch läßt ein Vergleich der dem Gericht vorgelegten Rabattlisten erkennen, daß „die wichtigsten Kunden“ nicht für jeden der drei Hersteller die gleichen waren. Diese Feststellung bedeutet keineswegs, daß ein Widerspruch zu der genannten Tabelle von SG besteht, denn aus dieser ergibt sich, daß lediglich vier Großhändler im Jahre 1986 jeweils mehr als 5 % des Gesamtabsatzes, die weitaus meisten der aufgeführten Großhändler jedoch jeweils zwischen 2 und 3 % des Gesamtabsatzes gekauft haben.
- 208 Es wäre ferner normal, wenn Großhändler/Verarbeiter für VP, die keine Verarbeitungstätigkeiten entfaltete, wichtigere Kunden als für FP und SIV gewesen wären. Das Gericht hat daher die Rabatte verglichen, die Sangalli gewährt wurden, die als Verarbeiter tätig war und mit ihrem zweiten Platz in der Liste des Anhangs 4 als wichtiger Kunde für alle Hersteller angesehen werden kann. Hierbei war festzustellen, daß die Sangalli von den drei Herstellern gewährten Rabatte keineswegs übereinstimmten. Auch die Kommission hat auf das Ersuchen in der mündlichen Verhandlung, die Rabatte anzugeben, die jeder der drei Hersteller Sangalli gewährt habe, Zahlen vorgelegt, die augenscheinlich ebenfalls keineswegs identisch waren.

209 Es ist schließlich darauf hinzuweisen, daß die in Randnummer 34 der Entscheidung genannten — und nachstehend zu prüfenden — Rechnungen beweisen, daß die Cobelli von den drei Herstellern gewährten Rabatte ebenfalls nicht übereinstimmen.

210 Das Gericht hebt allerdings hervor, daß es bis zu diesem Punkt sowohl in der Entscheidung als auch bei deren Prüfung durch das Gericht lediglich um die Übereinstimmung der Preislisten, der Rabatte und der Klassifizierung der wichtigsten Kunden gegangen ist.

d) Die Einzelheiten der Herstellerabstimmung

211 Nach Randnummer 24 der Entscheidung waren die identischen Tarife und Rabattlisten sowie die gleichartige Einteilung der wichtigsten Kunden in Kategorien oder Gruppen das Ergebnis von Absprachen, die die Hersteller direkt bei gemeinsamen Treffen, Sitzungen oder Kontakten oder über den Sprecher der wichtigsten Kunden getroffen haben. In der Entscheidung werden sodann die schriftlichen Beweisstücke und die entsprechenden Schlußfolgerungen der Kommission angeführt (Randnrn. 25 bis 33). Die vereinbarten Preise und Rabatte seien effektiv angewendet worden (Randnr. 34). Es werden dann Rechnungen angeführt, aus denen sich ergeben soll, daß bei ein und demselben Kunden, der bei den drei Herstellern sehr unterschiedliche Mengen abgenommen habe, die gleichen Preise und Rabatte angewendet worden seien.

212 Zunächst sind die schriftlichen Beweisstücke zu prüfen, die sich nach der von der Kommission dem Gericht vorgelegten Liste unmittelbar oder mittelbar auf VP beziehen. Es handelt sich hierbei, soweit es um unmittelbare Hinweise auf VP geht, um die Vermerke von Socover vom 12. Juli 1983 (Entscheidung, Randnr. 25) und vom 12. März 1986 (Randnr. 32), und, soweit es mittelbare Hinweise angeht, um die Vermerke von FP und SIV vom 30. Januar 1985 (Randnr. 27) sowie um Vermerke von Socover vom 12. April 1985 (Randnr. 29), vom 10. Juli 1985 (Randnr. 30) und vom 23. Juli 1985 (Randnr. 31). Die Entscheidung bezeichnet jedoch die „Socover-Vermerke als eindeutig, da in ihnen stets von den Beschlüssen der drei Hersteller die Rede ist“.

- 213 In dem handschriftlichen Vermerk von Socover vom 12. Juli 1983 (258), der im Anschluß an eine Sitzung von Socover mit FP angefertigt wurde, heißt es: „Scale sconti e supercredito: gli altri non hanno tenuto fede agli impegni“ (Rabattstufen und Superkredit: Die anderen haben ihre Zusagen nicht eingehalten), worauf die Namen von FP und SIV folgen. Diese Passage kann sicherlich als Beweis einer Zusage der drei Hersteller bezüglich Rabatten und Krediten gegenüber den Großhändlern verstanden werden. Es ist indessen darauf hinzuweisen, daß der von der Kommission als Beginn der behaupteten Zuwiderhandlung angenommene Zeitpunkt der 1. Juni 1983 ist. Nach dem Zusammenhang dieses Vermerks kann es sich bei der angesprochenen Zusage nicht um eine Verpflichtung handeln, die in der kurzen Zeit zwischen dem 1. Juni und dem 12. Juli 1983 eingegangen und verletzt worden wäre. Demnach konnte dieser Vermerk zwar als Nachweis einer Zusage der drei Hersteller gegenüber den Großhändlern vor dem 1. Juni 1983 gelten, er läßt sich aber nicht als Beweis für die Fortdauer einer solchen gemeinsamen Zusage für den Zeitraum der behaupteten Zuwiderhandlung heranziehen.
- 214 In dem handschriftlichen Vermerk von Socover vom 12. März 1986 (263), der im Anschluß an eine Sitzung von Socover mit VP erstellt wurde, ist zu lesen: „Anche loro adotteranno gli aumenti previsti da SG e SIV col 1/4/86 e saranno rigidi (?“ (Auch sie werden die von SG und SIV zum 1.4.86 geplanten Erhöhungen übernehmen und hart bleiben [?]). Nach Randnummer 32 der Entscheidung soll dies besagen, daß VP bereits am 12. März 1986 zumindest durch SIV mitgeteilt worden sei, daß die beiden anderen Hersteller eine Preiserhöhung ab 1. April 1986 planten, und VP Socover am 12. März 1986 mitgeteilt habe, daß sie beabsichtige, die gleiche Erhöhung vorzunehmen. Es muß indessen darauf hingewiesen werden, daß unmittelbar im Anschluß an diese Passage die Worte stehen: „Se così fosse lunedì 17/3 dovremmo segnalare quanti carichi noi possiamo ritirare che ce li manderanno loro“ (Wenn dem so wäre, müßten wir Montag, den 17.3., mitteilen, wieviele Ladungen wir abnehmen können, damit sie uns die schicken), was auf den ersten Blick zu bedeuten scheint, daß eine endgültige Entscheidung am 12. März 1986 nicht getroffen worden war. Diese Auslegung wird durch eine interne Notiz von VP vom 20. März 1986 (529) bestätigt, die von Herrn Giordano stammt, der gemeinsam mit anderen an der Sitzung mit Socover vom 12. März 1986 teilgenommen hatte. Herr Giordano erwähnt zunächst, daß SIV und FP bereits am 14. bzw. 17. März 1986 eine Preiserhöhung angekündigt hätten. Er legt dann die Beweggründe für eine Preiserhöhung dar — d. h. die Stützung der Nachfrage, die Abschaltung einiger Öfen zwecks Instandsetzung (vor allem die Float-Anlage in der Türkei, „die den italienischen Markt stark durcheinanderbringt“), und den Beginn einer VP-Produktionskampagne für Buntglas, was zu einer Verknappung von Klarglas führen werde. Daraus schließt Herr Giordano, daß man allgemein der von SIV und FP angekündigten Erhöhung folgen müsse. Diese Notiz, die zu einem unverdächtigen Zeitpunkt erstellt wurde, widerlegt somit die Auslegung,

daß VP acht Tage früher Socover ihre Absicht mitgeteilt habe, die Preiserhöhungen von FP und SIV mitzumachen.

215 Bezüglich der angeblich mittelbaren Hinweise auf VP hat das Gericht bereits festgestellt, daß in dem handschriftlichen SIV-Vermerk vom 30. Januar 1985 die Worte „Scaroni glaubt, nicht kämpfen zu können, um PPG (VP) zu stoppen“ getilgt waren. Dieser Vermerk enthielt nämlich einen unmittelbaren Hinweis auf VP, allerdings in einem Sinn, der mit der These einer engen Absprache zwischen den Herstellern nicht vereinbar ist. Das Gericht verweist insoweit auf den SIV-Vermerk vom 30. Oktober 1984 (369, in Randnummer 26 der Entscheidung genannt, aber in der Liste der Schriftstücke mit Hinweisen auf VP nicht enthalten), in dem es heißt: „AUTO — secondo Scaroni non alimentare PPG“ (AUTO — laut Scaroni PPG [VP] nicht beliefern). Dies ist wiederum ein ausdrücklicher Hinweis und mit der These einer engen Absprache zwischen den drei Herstellern unvereinbar.

216 Es ist allerdings nicht ausgeschlossen, daß selbst dann, wenn es im Automobilsektor Wettbewerb gab, für den Baubereich eine Absprache bestand, und diese Möglichkeit hat das Gericht zu prüfen. Nach Randnummer 27 der Entscheidung sind der SIV-Vermerk vom 30. Januar 1985 (a. a. O.) und der FP-Vermerk (474) über dieselbe Sitzung zwischen FP und SIV besonders kennzeichnend, denn in dieser

„nahmen SIV und FP gegenseitig zur Kenntnis, daß sie die Vereinbarungen inhaltlich respektierten und insbesondere die Preise für Klarglas einhielten. Bezüglich Buntglas und Walzglas warf SIV dagegen FP vor, durch allerlei Tricks wie zusätzliche Rabatte für bestimmte Großhändler gegen die Kartellvereinbarungen zu verstoßen. SIV schlug vor, jeder Hersteller solle seinen privilegierten Kunden zusätzliche Rabatte einräumen dürfen. SIV verpflichtete sich für ihren Teil, hinsichtlich der Rabatte und der Kunden der Kategorie „Super-A“ die gleichen Konditionen wie die übrigen Hersteller anzuwenden.“

Die Entscheidung betont in Randnummer 32 Absatz 4, daß der Vermerk von SIV „als Bezugsparameter für die Rabatte ... die anderen Hersteller [erwähnt]“, und daß der Vermerk von FP „von der Existenz eines Herstellerkartells spricht“.

- 217 Zunächst ist darauf hinzuweisen, daß sich die Sitzung von FP mit SIV, auf die sich diese Vermerke beziehen, mit einem breiten Fächer von Themen befaßt zu haben scheint, die für beide Unternehmen von gemeinsamem Interesse waren und von denen manche in dem einen Vermerk eingehender als in dem anderen behandelt werden. Im allgemeinen geht der Vermerk von FP mehr in die Einzelheiten als der SIV-Vermerk. Ferner muß die Sitzung in ihrem zeitlichen Zusammenhang mit den Preisankündigungen der drei Hersteller gesehen werden. Wie bereits vom Gericht festgestellt (vgl. Randnr. 183 dieses Urteils), hatte VP am 25. Oktober 1984 eine neue Preisliste bekanntgegeben, mit der sie sich zum Teil den von FP und SIV im Juli 1984 bekanntgegebenen Listen anpaßte. Nur 18 bzw. 21 Tage später, am 12. bzw. 15. November 1984, haben FP und SIV ganz neue, übereinstimmende Preislisten bekanntgegeben. Eine Woche nach dieser letzten Bekanntgabe von SIV hat VP eine neue Liste herausgebracht, die mit der von FP und SIV nicht übereinstimmte.
- 218 Es trifft zwar zu, daß es in dem SIV-Vermerk vom 30. Januar 1985 (374) heißt: „noi faremo le stesse condizioni degli altri“ (Wir werden die gleichen Konditionen wie die anderen gewähren), und in dem FP-Vermerk: „Ing. Papi (SIV) dichiara che loro tengono i prezzi mentre noi scartelliamo almeno per i colorati e laminati tenendo fermo il ch(iaro). Ing. d’Errico (SIV): l’accordo di fondo tiene ma ci sono piccoli mezzucci che in pratica pregiudicano l’accordo“ (Ingenieur Papi [SIV] sagt, daß sie die Preise halten, während wir zumindest bei Bunt- und Walzglas aus dem Kartell ausbrechen, bei Kl[arglas] den Preis halten. Ingenieur d’Errico [SIV]: die Grundabsprache wird eingehalten, aber es gibt kleine üble Tricks, die die Absprache in der Praxis gefährden). Es muß jedoch darauf hingewiesen werden, daß VP erst Ende des Jahres 1984 begonnen hat, Buntglas anzubieten, und kein Walzglas angeboten hat.
- 219 Das Gericht stellt somit fest, daß zwar die beiden Vermerke als Beweis einer Abstimmung oder jedenfalls einer eingehenden Erörterung über die gegenüber bestimmten Kunden zu praktizierenden Preise und Rabatte zwischen FP und SIV angesehen werden können, daß ihnen indessen nicht augenscheinlich und ohne weiteres entnommen werden kann, daß die Worte „gli altri“ (die anderen), „scartelliamo“ (wir brechen aus dem Kartell aus) und „l’accordo di fondo“ (die Grundabsprache) notwendig die Beteiligung von VP an einem früheren Kartell belegen, wie die Entscheidung annimmt. Hinsichtlich der Beziehungen lediglich zwischen FP und SIV, wie sie aus diesen Vermerken hervorgehen, ist das Gericht der Auffassung, daß die von den Dienststellen der Kommission in der mit der Mitteilung der Beschwerdepunkte übermittelten Fassung des FP-Vermerks getilgten ersten

Worte: „Reclami: chiediamo l'armistizio“ (Werbung: wir bitten um Waffenstillstand) von Bedeutung sind, da der Begriff „Waffenstillstand“ eine kämpferische Auseinandersetzung voraussetzt.

220 Der im Anschluß an eine Sitzung mit FP erstellte Vermerk von Socover vom 12. April 1985 (260) enthält keinen Hinweis auf andere Hersteller. In dem ebenfalls nach einer Sitzung mit FP entstandenen handschriftlichen Vermerk von Socover vom 10. Juli 1985 (261) heißt es: „Il dr Roberti (de FP) sta lavorando a livello europeo per un aumento dal 1/x abbastanza consistente (7/8 %)“ (Dr. Roberti [von FP] arbeitet auf europäischer Ebene an einer recht ordentlichen Preiserhöhung [7/8 %] zum 1.10.). Nach Randnummer 30 der Entscheidung soll das folgende Bedeutung haben: „Auf der gemeinsamen Sitzung von Socover und FP vom 10. Juli 1985 teilte ein FP-Direktor Socover mit, daß FP dabei sei, sich mit den anderen Herstellern über eine 7 bis 8 %ige Preisanhebung ... zu verständigen.“ Die Worte „auf europäischer Ebene“ müssen indessen in ihrem Sinnzusammenhang verstanden werden, d. h. im Hinblick auf die Tätigkeiten des Saint-Gobain-Konzerns in Europa. Dann aber ist wahrscheinlicher, daß Herr Roberti als Angestellter von FP im Rahmen des Saint-Gobain-Konzerns auf europäischer Ebene arbeitete. Jedenfalls sind diese Ausdrücke mehrdeutig.

221 Nach der Feststellung im Anschluß an die Auslegung des Vermerks von Socover vom 10. Juli 1985, daß die drei Hersteller in der Tat ihren Kunden im Oktober eine Preiserhöhung von 7,5 % angekündigt hätten (Randnr. 30), wird in Randnummer 31 der Entscheidung ein anderer handschriftlicher Vermerk von Socover (262) über eine Sitzung mit einem Angestellten von SIV, Herrn Caberlin, vom 23. Juli 1985 — 13 Tage nach der Sitzung mit FP — erwähnt. In diesem Vermerk heißt es: „Si sta varando un aumento sul float del 10 % già nel prossimo mese di Agosto. Ribadisce l'idea di un certo numero di clienti preferenziali a cui concede un premio finale annuo del 3 % sul float“ [(SIV) bereitet eine Preiserhöhung für Float schon ab nächsten August in Höhe von 10 % vor. [Caberlin, SIV] bestätigt den Plan, einer Reihe von Vorzugskunden Jahresendprämien von 3 % bei Float einzuräumen). Der Entscheidung zufolge „kündigte der kaufmännische Direktor von SIV gegenüber Socover an, daß die Hersteller eine 10 %ige Preisanhebung für Floatglas ab August vorbereiten“. Im Anschluß an diese Auslegung des Vermerks wird in Randnummer 31 der Entscheidung festgestellt, daß in der Tat den Kunden von den drei Herstellern gegen Ende Juli eine Preisanhebung um 8 % mitgeteilt worden sei.

222 Auf das Ersuchen um Erläuterung, auf welchen Schriftstücken die Feststellung beruhe, daß die Hersteller Erhöhungen um 8 % im Monat Juli und um 7,5 % im Monat Oktober 1985 vorgenommen hätten, hat die Kommission dargelegt (595 bis 597), man brauche nur auf die Preise für Mai 1985 8 % aufzuschlagen, um die Preise für Juli 1985, bzw. 7,5 % auf die Preise für Juli 1985, um die Preise für Oktober 1985 zu erhalten. Die Preise für Juli 1985 sollen jedoch nach Anhang 3 der Entscheidung von SIV am 26. Juli (mit Wirkung zum 29. Juli), von FP am 28. Juli (mit Wirkung zum 1. August) und von VP am 31. Juli (mit Wirkung zum 3. August) angekündigt worden sein. Wenn aber die drei Hersteller am 23. Juli 1985 noch dabei waren, eine Anhebung von 10 % für August vorzubereiten, und die einige Tage später erfolgte Anhebung sich auf 8 % belief, dann kann FP 13 Tage früher unmöglich versucht haben, sich mit denselben Herstellern über eine spätere Anhebung um genau 7 bis 8 % für Oktober abzustimmen. Weder der Vermerk vom 10. Juli noch der vom 23. Juli 1985 enthält einen ausdrücklichen Hinweis auf „andere Hersteller“. Nach Auffassung des Gerichts sind daher diese Vermerke in der Entscheidung zu Unrecht in diesem Sinne ausgelegt worden. Im übrigen ist es durchaus kennzeichnend und schwerlich mit der These einer dauernden und engen Abstimmung der Hersteller vereinbar, wenn SIV drei Tage vor der am 26. Juli 1985 erfolgten Bekanntgabe einer von der Kommission mit 8 % veranschlagten Erhöhung Socover mitgeteilt hat, daß sie eine Preiserhöhung von 10 % für den Monat August vorbereite.

223 Aufgrund dieser Erwägungen ist das Gericht der Ansicht, daß die von der Kommission herangezogenen schriftlichen Beweisstücke weder unmittelbar noch mittelbar den Beweis für eine Beteiligung von VP an einem Kartell zwischen den drei Herstellern erbringen, wie sie in Randnummer 24 der Entscheidung behauptet wird. Was SIV und FP anlangt, so sind neben den vorstehend bereits untersuchten Vermerken von SIV und FP vom 30. Januar 1985 (Entscheidung, Randnr. 27) der Vermerk von SIV vom 30. Oktober 1984 (Randnr. 26), der Vermerk von FP vom 28. März 1985 (Randnr. 28), der Socover-Vermerk vom 12. April 1985 (Randnr. 29), das FP-Schreiben vom 6. März 1985 an SIV und die FP-Vermerke über Sitzungen von FP und SIV vom 23. April, 30. April und 16. Dezember 1985 sowie vom 3. Februar 1986 daraufhin zu prüfen, ob sie eine Abstimmung zwischen diesen beiden Herstellern belegen.

224 Es ist zunächst darauf hinzuweisen, daß zum einen FP der einzige Hersteller von Gußglas (vetro greggio oder greggi) in Italien war und daß zum anderen FP und SIV gemeinsam eine Floatanlage in San Salvo betrieben haben (FP über ihre Toch-

tergesellschaft Flovetro). Einige der aufgeführten Schriftstücke betreffen den Verkauf von Gußglas durch FP an SIV und damit eine vertikale Beziehung Verkäufer/Käufer zwischen diesen beiden Herstellern. Es handelt sich hierbei insbesondere um Passagen des FP-Schreibens vom 6. März 1985 an SIV (485 oder 869) und um den FP-Vermerk über die Sitzungen mit SIV vom 23. und 30. April 1985 (486 oder 871), auf die in der Entscheidung Bezug genommen wird (Randnr. 33 Absätze 3 und 4). Nach Auffassung des Gerichts erbringen vertikale Verkäufer/Käufer-Beziehungen zwischen zwei Herstellern, wenn sie ein Produkt betreffen, das nur von einem dieser Hersteller produziert wird, allein noch nicht den Beweis für ein rechtswidriges horizontales Kartell. Auf jeden Fall hätte sich die Kommission fragen müssen, ob eine vertikale Beziehung wie die zwischen FP und SIV geeignet war, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Die Entscheidung gibt ferner einen Absatz des FP-Schreibens an SIV vom 6. März 1985 nur inhaltlich wieder, während in der Kopie dieses Schreibens, die der Mitteilung der Beschwerdepunkte beilag, der dritte Absatz durchgestrichen ist. In diesem Absatz heißt es:

„Assistiamo in questo periodo ad una politica commerciale SIV assolutamente dirimpente ed addirittura abbiamo verificato casi in cui il vostro prezzo di vendita è inferiore a quello da voi a noi corrisposto. Per di più, ci è impossibile (e mi chiedo se l'impossibilità è pratica o strumentale) organizzare un incontro per definire:

- 1) quantitativi e prezzi dei vostri acquisti 1985;
- 2) condizioni e modalità di vendita da voi praticate sul mercato per i prodotti acquistati presso di noi.“

(Wir erleben augenblicklich eine vollkommen zügellose Geschäftspolitik von SIV und haben sogar Fälle festgestellt, in denen Ihr Verkaufspreis unter dem liegt, den Sie uns gezahlt haben. Weiterhin ist es unmöglich [ich frage mich, ob tatsächlich oder nur angeblich], ein Treffen zu veranstalten, bei dem festgelegt werden:

- 1) die Mengen und Preise Ihrer Einkäufe für 1985;

2) die Bedingungen und Einzelheiten der Verkäufe, mit denen Sie bei Produkten, die sie bei uns kaufen, auf den Markt gehen.)

225 Andere Schriftstücke betreffen die Beziehungen zwischen FP und SIV als Mitbetreiber der gemeinsamen Floatanlage („Flovetro“) in San Salvo. Es handelt sich hierbei um Auszüge in Randnummer 33 Absatz 5 der Entscheidung, die aus FP-Vermerken über Sitzungen vom 16. Dezember (487 oder 873) und vom 3. Februar 1986 (488 oder 874) stammen. Falls man nicht annehmen will, daß schon das gemeinsame Betreiben einer Produktionsanlage durch zwei Wettbewerber den Beweis für eine rechtswidrige horizontale Absprache darstellt — was die Kommission im vorliegenden Fall nicht tut —, so kann nach Meinung des Gerichts der Umstand, daß die Mitbetreiber sich abstimmen, um zu verhindern, daß ihre jeweiligen Entnahmen aus dieser gemeinsamen Produktionsanlage zu einer Situation unlauteren Wettbewerbs führt, für sich genommen nicht als Beweis für eine rechtswidrige horizontale Absprache betrachtet werden.

226 Aus dem handschriftlichen SIV-Vermerk vom 30. Oktober 1984 (369) hält die Entscheidung zwei Punkte fest: Gußglas habe nicht unter dem Preis von FP verkauft werden sollen, und für Dreifachisoliertglas sei eine gemeinsame Geschäftspolitik vereinbart worden. Der erste Punkt betrifft abermals die Verkaufsbedingungen von FP als Verkäufer gegenüber SIV als Käufer eines von ihr selbst nicht hergestellten Produkts. Bei dem zweiten Punkt lautet die in der Entscheidung angesprochene Passage wie folgt: „Laminati — (soprattutto bistrati) — Scaroni — desiderio in (? prospettiva/proposito?) di una politica di riporto in fabbrica invece che fare (? trasformare/trasformazioni?) — per il triplo strato fare una politica comune“ (Gußglas — (vor allem Zweischicht) — Scaroni (FP) — Wunsch nach [?] einer Politik der Anwendung in der Fabrik statt Verarbeitung — für Triplex eine gemeinsame Politik machen). Aus dem Vermerk insgesamt ergibt sich, daß die Parteien (SIV und FP) mehrfach über den Betrieb ihrer gemeinsamen Produktionsanlage gesprochen haben. Nach Auffassung des Gerichts ist nicht ausgeschlossen, daß die in der Entscheidung angeführte Passage ebenfalls einen Aspekt dieser gemeinsamen Aktivität betrifft.

227 Der Vermerk von FP vom 28. März 1985 (475) betrifft einen Vertrag, mit dem FP 1 000 Tonnen Gußglas an SIV verkauft hat. Es handelt sich mithin wiederum um eine vertikale Beziehung zwischen FP und SIV. In Randnummer 28 der Entsch-

dung wird hierzu ausgeführt: „Beide Unternehmen verständigten sich darauf, daß SIV dieses Gußglas nicht an 16 in einer Liste namentlich genannte, für FP vorbehaltene Kunden verkauft. Diese 16 vorbehaltenen Kunden sind nicht die Fontana-Mitglieder, wie FP in ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte behauptet, weil die Fontana-Gruppe nicht 16, sondern 8 Mitglieder ... zählt und weil eine Vorbehaltung von Kunden, die schon per Definition vorbehalten sind, weil sie einer vollständigen Kontrolle unterliegen, keinen Sinn hat.“ In ihrer Klageschrift hat FP hierzu vorgebracht: „Es ist richtig, daß sich die Tochtergesellschaften (Fontana) heute auf acht belaufen ... (als Ergebnis) einer Umstrukturierungsphase, in der 16 Betriebe in acht Gesellschaften zusammengefaßt wurden.“ In ihrer Klagebeantwortung hat die Kommission, ohne zu bestreiten, daß es seinerzeit 16 Fontana-Gesellschaften gegeben hat, darauf hingewiesen, daß „es sich bei den 16 Kunden, die FP sich vorbehält, nicht um FP-Tochtergesellschaften handeln kann, namentlich, weil sie keine SIV-Kunden sind“. Zu diesem Punkt genügt der Hinweis, daß Socover in ihrem bereits erwähnten Vermerk vom 10. Juli 1985 (261) die Erklärung von Herrn Roberti, einem FP-Angestellten, festgehalten hat, mit der dieser die Absicht mitteilte, „die Ausfuhr an 4 bis 5 Kunden, die hier eine Organisation haben, zu privilegieren“, und daß unter diesen Worten zwischen den Zeilen die Namen Socover, Fontana, Savas und D'Adda vermerkt sind. Andere Anhaltspunkte in den Akten wie das in Randnummer 37 der Entscheidung genannte Fernschreiben der Großhändler vom 11. Oktober 1984 (270) und der in Randnummer 29 der Entscheidung angeführte Vermerk von Socover vom 12. April 1985 (260) sprechen gegen die These, daß Fontana nicht der Kunde eines anderen Herstellers als FP sein konnte.

228 Dem bereits erwähnten Vermerk von Socover vom 12. April 1985 (260) wird in der Entscheidung entnommen (Randnr. 29), daß „Socover und FP auch über die Verteilung der Aufträge auf die verschiedenen Hersteller auf der Basis der Marktanteile der letzten beiden Jahre [sprachen]“. Nach Kenntnisnahme vom gesamten Wortlaut des Vermerks, der nicht mit der Mitteilung der Beschwerdepunkte übermittelt worden war, weist das Gericht darauf hin, daß der Vermerk erstens keinerlei Hinweis auf einen anderen Hersteller als FP enthält, daß er sich zweitens auf eine Preisliste vom 16. Januar 1985 bezieht und lediglich FP eine Preisliste veröffentlicht hatte, die zu diesem Zeitpunkt wirksam wurde, und daß er sich drittens ohne jegliche Unterscheidung mit Gußglas befaßt, das ausschließlich von FP hergestellt wurde. Unter diesen Umständen durfte aber die Kommission diesen Vermerk nicht als Beweis für eine andere Hersteller als FP betreffende Erörterung heranziehen.

229 In diesem Abschnitt sind weiterhin die in Randnummer 34 der Entscheidung angeführten Rechnungen zu prüfen. Hierzu heißt es in der Entscheidung, die Prüfung

dieser Rechnungen lasse „erkennen, daß für ein und denselben Kunden, der bei den drei Herstellern sehr unterschiedliche Mengen abgenommen hatte, die Rechnungen die gleichen Preise und Rabatte vorsahen“. Aus den Schriftsätzen der Parteien und der Beweiserhebung durch das Gericht geht hervor, daß es sich bei dem betreffenden Kunden um Cobelli gehandelt und die Kommission keinerlei Gegenprobe durch Überprüfung der Preise und Rabatte für andere Kunden vorgenommen hat. Von den geprüften Rechnungen stammten für das Jahr 1983 fünf von SIV und FP sowie vier von VP, für das Jahr 1984 fünf von SIV, drei von FP und sechs von VP und für das Jahr 1985 drei von SIV und VP und zwei von FP. Weder die Auswahlkriterien noch die Gesamtzahl der zur Verfügung stehenden Rechnungen sind angegeben worden.

230 Die Form der Rechnungen weicht von Hersteller zu Hersteller stark ab, und ihre Prüfung läßt auf den ersten Blick keine Übereinstimmung von Preisen und Rabatten erkennen. Auf die Bitte um Erläuterung, wie sie zu der entsprechenden Feststellung habe gelangen können, hat die Kommission drei Rechnungen für Klarglas der Stärke 3 mm in Standardmaßen ausgewählt, die vom Januar 1985 stammen und die sie zu der Feststellung geführt haben (489), daß „die Rechnungen von SIV, FP und VP die gleichen Stückpreise aufweisen, auch wenn deren Darstellung unterschiedlich ist“. Zwar stimmen die Nettostückpreise tatsächlich überein — es sind dies bei FP 3 607 LIT/m², bei VP 3 608 LIT/m² und bei SIV 3 607,40 LIT/m². Eine eingehendere Untersuchung dieser Schriftstücke zeigt indessen, daß erstens die Rechnungen von FP und SIV von einem Grundpreis von 5 500 LIT/m² ausgegangen sind, während der Grundpreis von VP nicht aus der Rechnung hervorgeht; daß zweitens die Rechnung von VP sich auf Glas in großen Tafeln zu beziehen scheint, während die von FP und SIV Glas in Standardmaßen zu betreffen scheinen (vgl. Randnr. 184 dieses Urteils); und daß drittens VP, um zu dem gleichen Nettostückpreis zu gelangen, andere Rabatte angewandt hat als FP und SIV und die Berechnungsmethode von SIV anders war als die von FP. Hieraus folgt, daß die drei von der Kommission ausgewählten Rechnungen zwar belegen, daß die drei Hersteller zu dem gleichen Stückpreis gelangt sind, nicht aber die Übereinstimmung der Listenpreise und der Rabatte der drei Hersteller beweisen, wie sie die Kommission festgestellt hat. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, daß die drei Hersteller nie bestritten, vielmehr darauf bestanden haben, daß die ein und demselben Kunden in Rechnung gestellten Nettostückpreise wegen der Struktur des Marktes häufig übereingestimmt hätten.

231 Welche Folgerungen sich aus den in der Entscheidung genannten Rechnungen ziehen lassen, hat das Gericht nur in sehr begrenztem Umfang prüfen können. Dabei haben sich jedoch zwei Gesichtspunkte ergeben. Zum einen ist deutlich geworden, daß die Hersteller in bestimmten Fällen, um einen günstigeren Preis anbieten zu

können, nicht die zum Zeitpunkt der Lieferung theoretisch geltende Preisliste herangezogen haben. Zum anderen lief das Rabattgewährungssystem auf den schrittweise erfolgenden Abzug einer Reihe unterschiedlicher Prozentsätze von einem Grundpreis hinaus. Neben den Unterschieden bei den Rabattsätzen ist erkennbar geworden, daß die Reihenfolge ihrer Anwendung und infolgedessen der Rechenvorgang von Hersteller zu Hersteller unterschiedlich war. Namentlich SIV hat ihre Grund- und Zusatzrabatte anders als die beiden anderen Hersteller angewandt.

- 232 Aufgrund der Prüfung des in der Entscheidung verwendeten Beweismaterials gelangt das Gericht zu der Feststellung, daß der Kommission rechtlich der Beweis für die Behauptung in Randnummer 24 der Entscheidung — identische Tarife und Rabattlisten sowie gleichartige Einteilung der wichtigsten Kunden in Kategorien oder Gruppen als Ergebnis von Absprachen der drei Hersteller in der in Artikel 1 Buchstabe a des verfügenden Teils der Entscheidung genannten Zeit vom 1. Juni 1983 bis 10. April 1986 — nicht gelungen ist. Nach Auffassung des Gerichts konnten einige der angeführten Schriftstücke — insbesondere die Vermerke von FP und SIV über ihr Treffen in Rom vom 30. Januar 1985 — allenfalls als Beweis für eine Abstimmung zwischen FP und SIV herangezogen werden. Diese Schriftstücke reichen indessen nicht einmal als Beweis für eine Vereinbarung, und sei es auch nur zwischen FP und SIV, über eine vollständige und auf Dauer angelegte Übereinstimmung der Preise, Rabatte und Einstufungen der Kundschaft aus. Soweit es überhaupt auf die Berücksichtigung der gegenüber ein und demselben Kunden angewandten Nettostückpreise ankommen kann, wird von den Klägerinnen nicht in Abrede gestellt, daß diese Nettopreise durchaus die gleichen sein konnten.

e) Die Beziehungen zwischen den Herstellern und den Großhändlern

- 233 Nach Randnummer 35 der Entscheidung sollen die drei Hersteller darüber gewacht haben, daß ihre Preise und Rabatte auch auf den nachgelagerten Stufen angewendet würden. Die Kommission räumt ein, daß sie trotz ihres Vorwurfs in der Mitteilung der Beschwerdepunkte auf der Grundlage der Erklärungen von Cobelli (vgl. Randnr. 10 dieses Urteils) direkte Beweise für Treffen zwischen Herstellern und Großhändlern nur im Falle des Treffens vom 17. April 1986 zwischen insbesondere FP und SIV besitze, bei dem der neue Geschäftsführer von Fontana Sud habe vorgestellt werden sollen und an dem ein Vertreter von SIV teilgenommen habe, ohne daß dies vorgesehen gewesen sei. Dazu heißt es: „Verschiedenen Dokumenten ist jedoch zu entnehmen, daß einige Treffen der Großhändler von den Herstellern initiiert wurden und daß es den Herstellern nicht zuletzt auch dank ihrer einheitlichen Preise und Rabatte gelingt, die kaufmännischen Entschei-

dungen der Großhändler zu beeinflussen. Andererseits bestätigen diese Dokumente die Erwartungen der Kunden hinsichtlich identischer Preise der Hersteller.“ Die Entscheidung untersucht sodann eine Reihe von Schriftstücken (Randnrn. 36 bis 42). Zu einem dieser Schriftstücke (Fernschreiben vom 11. Oktober 1984, untersucht in Randnr. 236 dieses Urteils) führt die Entscheidung aus: „Die Großhändler können sich nicht spontan zu einem solchen Verhalten verpflichten, wo es doch in ihrem Interesse liegen müßte, die bestmöglichen Preise durchzusetzen, vorzugsweise bei den Lieferanten einzukaufen, die ihnen die besten Verkaufsbedingungen bieten, und alles zu tun, um eine lukrative Gewinnspanne zu erzielen“ (Randnr. 37 Absatz 3). In diesem Zusammenhang ist noch der Hinweis auf die wirtschaftliche Abhängigkeit der Großhändler in den Rechtsausführungen der Entscheidung (vgl. Randnr. 21 dieses Urteils) in Erinnerung zu rufen.

234 Vor der Untersuchung der von der Kommission herangezogenen schriftlichen Beweisstücke weist das Gericht darauf hin, daß die Entscheidung 1981 der Kommission (vgl. Randnr. 4 dieses Urteils) u. a. Vereinigungen von Großhändlern betraf, deren Ziele zum einen „eine gemeinsame Handelspolitik, zu deren Verwirklichung jede Vereinigung durch die Festlegung, Anwendung und Einhaltung eines Absatztarifs für Flachglas und Verarbeitungserzeugnisse ein gemeinsames Absatzverhalten fördern muß“, und zum anderen „die Zusammenarbeit der Produzenten ,um eine Produktionspolitik zu fördern, die zur Steigerung des Glasverbrauchs geeignet ist, und um durch eine angemessene Absatzpolitik die Verarbeitungserzeugnisse aufzuwerten,,, waren (Punkt I. C. 1.3. a der Entscheidung 1981). Die Entscheidung betraf ferner rechtswidrige Vereinbarungen zwischen den drei Herstellern (FP, SIV und VP) und den Großhändlervereinigungen, zu denen die Kommission feststellte: „Indessen traten während der Laufzeit der Vereinbarungen ständige Spannungen und Meinungsverschiedenheiten zwischen den Beteiligten auf“ (Punkt I. C. III, Absatz 2). Eine Geldbuße wurde u. a. deshalb nicht verhängt, weil „die Durchführung der wettbewerbsbeschränkenden Klauseln von vornherein begrenzt war und nur teilweise erfolgte“ (Punkt II. C, Absatz 2). In der vorliegenden Entscheidung wird den Herstellern hingegen vorgeworfen, daß es ihnen einige Jahre später gelungen sei, unter Einsatz ihrer wirtschaftlichen Macht gegen den Willen und die Interessen der Großhändler ein System wie das in der Entscheidung 1981 beanstandete trotz seines früheren Mißerfolgs wiedereinzuführen.

235 Nach Randnummer 36 der vorliegenden Entscheidung zeigt der bereits (Randnr. 213 dieses Urteils) untersuchte Vermerk von Socover vom 12. Juli 1983 (258), daß „Socover als Vermittler für die Botschaften der Großhändler an die Hersteller und von den Herstellern an die Großhändler dient. In den Gesprächen zwischen Socover und FP geht es nämlich nicht um die Konditionen, die Socover einge-

räumt wurden und die Socover besonders interessieren müßten, sondern um die Verpflichtungen, die die Hersteller gegenüber allen Grossisten eingegangen sind.“ Das Gericht hat bereits festgestellt, daß dieser Vermerk von der Kommission als Beweis für eine Verpflichtung der drei Hersteller gegenüber den Großhändlern hätte herangezogen werden können, allerdings nicht für den Zeitraum der behaupteten Zuwiderhandlung. Hier ist zu prüfen, ob dieser Vermerk für die Kommission ein taugliches Beweismittel dafür sein kann, daß Socover die Stellung eines Mittlers zwischen den Herstellern und anderen Großhändlern oder zumindest einer Gruppe wichtiger Großhändler zukam. Insoweit kann der Vermerk zweifellos dahin verstanden werden, daß Socover als Sprecher einer Großhändlergruppe auftrat, denen gegenüber zumindest nach Auffassung von Socover die drei Hersteller Verpflichtungen übernommen hatten. Demgegenüber läßt sich aus dem Vermerk nicht ohne weiteres ableiten, daß Socover, von den drei Herstellern aus betrachtet, deren Mittler gegenüber allen Großhändlern war.

236 In Randnummer 37 der Entscheidung wird ein Fernschreiben (270) untersucht, das am 11. Oktober im Anschluß an ein Treffen vom 10. Oktober 1984 in Rom, an dem 28 Großhändler teilgenommen hatten, abgesandt worden war. Der Entscheidung zufolge ist dieses Fernschreiben an die „Hersteller“ gerichtet worden und bekundet „in eindeutiger Weise die Absicht der Unterzeichner, mit den Herstellern zusammenzuarbeiten“, denn die Unterzeichner „confermano la volontà di collaborare al miglioramento dei prezzi di mercato e considerano indispensabile che vengano rispettati i prezzi, gli sconti e le condizioni di vendita confermati“ (bestätigen ihren Willen zur Zusammenarbeit zwecks Verbesserung der Marktpreise und halten es für unerläßlich, daß die bestätigten Preise, Rabatte und Verkaufsbedingungen eingehalten werden). Es ist indessen darauf hinzuweisen, daß auf der Kopie des Fernschreibens, die der Mitteilung der Beschwerdepunkte beigefügt war, die Fernschreibernummer des Empfängers durchgestrichen ist. Auf das Ersuchen um Vorlage des Originals hat die Kommission fünf Kopien des Fernschreibens vorgelegt, die an SIV, Saint-Gobain, Pilkington, Vetrocke und Glaverbel gerichtet sind. Eine an VP gerichtete Kopie ist in den Akten nicht gefunden worden und nach der Numerierung der Kopien muß ausgeschlossen werden, daß es im Archiv von Socover, aus dem die anderen Kopien stammten, eine solche Kopie gegeben hat. Damit ist offenbar, daß dieses Fernschreiben nicht, wie in der Entscheidung angenommen, an die drei Hersteller FP, SIV und VP gerichtet war, sondern an drei Gesellschaften, deren Produktionsanlagen außerhalb von Italien lagen. Ferner heißt es im zweiten Absatz des Fernschreibens, der in der Entscheidung weggelassen ist: „Nello stesso tempo auspicano che vengano costituiti tre livelli, differenziando in due gruppi le aziende non comprese allo stato attuale nel primo livello“ (Zugleich wünschen sie, daß drei Gruppen geschaffen und die Unternehmen, die gegenwärtig nicht der ersten Gruppe angehören, in zwei Gruppen aufgeteilt werden). Dieser Satz deutet darauf hin, daß, sollte es ein einheitliches System der

Klassifizierung in Kategorien oder Gruppen gegeben haben, drei weitere Hersteller daran beteiligt gewesen sind.

237 Es trifft allerdings zu, daß sich, wie in der Entscheidung ausgeführt, Herr Ricciardi, Verkaufsdirektor bei VP, ausweislich seines Reiseberichts (619 & 620) am 11. Oktober 1984 in Mailand mit Herrn Borgonovo von Socover getroffen hat. Es ist daher nicht ausgeschlossen, daß Herr Borgonovo ihm den Inhalt des an die anderen Hersteller gerichteten Fernschreibens mündlich übermittelt hat.

238 In Randnummer 38 der Entscheidung ist von einem Socover-Schreiben vom 19. Oktober 1984 (268) und einem Schreiben von VP an Socover vom 20. November 1984 (625) die Rede. Das erste Schreiben war in den Räumen von VP in Form einer Ablichtung aufgefunden worden, in der der Name des Empfängers nicht genannt war. Das Schreiben erwähnt eine angeblich von Socover „auf Aufforderung der Hersteller“ erstellte Preisliste und ferner „eine Sitzung am Mittwoch, den 7. November, in Mailand, zu der wir alle Vertreter der Branche eingeladen haben“. Die Entscheidung vermerkt, daß sich aus dem Monatsbericht (626) von Herrn Giordano, einem der kaufmännischen Direktoren von VP, ergebe, daß er sich „am 7. und 8. November 1984, also auch an dem Tag der von Socover einberufenen Sitzung, geschäftlich in Mailand aufhielt“. Die Prüfung dieser Schriftstücke ergibt nach Auffassung des Gerichts, daß sie das Gegenteil dessen beweisen, was die Entscheidung ihnen entnimmt. Zum einen gibt der Monatsbericht von Herrn Giordano an, daß er Genua am 7. November um 10.50 Uhr verlassen hat, d. h. 20 Minuten nach dem Beginn des Treffens. Zum anderen heißt es in dem VP-Schreiben vom 20. November 1984, das Herr Ricciardi an Socover gerichtet hat:

„Ci è pervenuta solo in questi giorni fotocopia della lettera da Voi inviata il 19.10.1984 ad alcune aziende del Vs. settore.

Scopo della presente è solo quello di riconfermarVi, facendo seguito all'incontro avuto con l'Egr. Dr. Borgonovo (Socover) a Milano, il 7 c. m., che nessun invito Vi è stato da noi mai formulato per riunioni che riguardano la commercializzazione e trasformazione del vetro.“

(In diesen Tagen erst erhielten wir Fotokopie des Schreibens, das Sie am 19.10.1984 an einige Unternehmen Ihres Sektors versandt haben.

Zweck dieses Schreibens ist lediglich, Ihnen im Anschluß an das Treffen mit Herrn Borgonovo in Mailand am 7. d. M. erneut zu bestätigen, daß wir Ihnen gegenüber niemals Einladungen zu Sitzungen über Vertrieb und Verarbeitung von Glas ausgesprochen haben).

Nach Auffassung des Gerichts kann nicht angenommen werden, daß dieses zu un-
verdächtiger Zeit verfaßte Schreiben nicht die Wahrheit wiedergibt — daß nämlich
Herr Giordano (VP) nicht an dem Treffen vom 7. November 1984 teilgenommen
hat und VP an solchen Sitzungen nicht teilnehmen, geschweige denn sie anregen
wollte. Im übrigen dürfte dieses Schreiben, das von Herrn Ricciardi selbst stammt,
auch die für VP ungünstigen Schlußfolgerungen widerlegen, die man aus seiner
Anwesenheit in Mailand am 11. Oktober 1984 hätte ziehen können.

239 In den Randnummern 39 und 40 der Entscheidung werden zwei Vermerke von
Socover vom 12. April und 23. Juli 1985 untersucht (260 und 262), die bereits
geprüft worden sind (Randnrn. 228 bzw. 221 dieses Urteils). Aus den bereits ge-
nannten Gründen ist das Gericht der Ansicht, daß diese Schriftstücke lediglich die
Beziehungen zwischen Socover und FP bzw. SIV betreffen.

240 In Randnummer 41 der Entscheidung werden drei Schriftstücke vom 16. Septem-
ber, 23. September und 31. Oktober 1985 untersucht (271, 275 und 273), die als
Berichte der Tochtergesellschaften von FP, Fontana Est und Fontana Ovest an ihre
Muttergesellschaft FP bezeichnet werden. Die Beweisaufnahme durch das Gericht
hat ergeben, daß diese Schriftstücke Zweimonatsberichte sind, die an einen stell-
vertretenden Direktor von FP gerichtet und von einem Angestellten von FP verfaßt
worden sind, der u. a. mit der Aufrechterhaltung von Kontakten zu den Tochter-
gesellschaften betraut war. Es ist zudem darauf hinzuweisen, daß das dritte
Schriftstück vom 31. Oktober 1985 Fontana Est betrifft — nicht Fontana Ovest,
wie in der Entscheidung behauptet — und ferner die ersten acht Worte dieses
Schriftstücks (273 und 274), die in der französischen und der englischen Fassung
der Entscheidung wiedergegeben sind, in der verbindlichen italienischen Fassung
fehlen. Außerdem verfügt das Gericht trotz seiner Bitten um Vorlage der vollstän-
digen Fassung dieser Schriftstücke nur über Teilkopien. Schließlich war ein wei-
terer, in der Entscheidung nicht erwähnter Bericht über Fontana Est vom 2. Okto-
ber 1985 der Mitteilung der Beschwerdepunkte beigefügt und ist Bestandteil der
Gerichtsakte (273B).

241 Nach der dem Gericht vorgelegten Liste der Kommission sind diese „Fontana-Be-
richte“ als mittelbarer Hinweis auf VP zu betrachten. In Randnummer 41 Absatz 4

der Entscheidung heißt es hierzu: „Diese Berichte von Fontana sind alles andere als vage und unbestimmt gehalten oder Ausdruck einer allgemeinen Orientierung der Großhändler, wie es die Parteien behaupten, sondern erwähnen präzise Sachverhalte, so die Bereitschaft der Großhändler, die Preiserhöhungen der Hersteller zu akzeptieren, die Veröffentlichung identischer Preise durch die Hersteller und den Wunsch der Hersteller nach Einhaltung der Preise im Interesse einer Stabilisierung des Marktes. Dies bedeutet, daß die Hersteller mittelbar oder unmittelbar Einfluß auf die nachgelagerten Marktstufen nehmen, da eine Destabilisierung dieses Marktes nachteilige Folgen für ihre Verkaufspolitik haben könnte.“ Das Gericht hält es für notwendig, die Gesamtheit dieser Berichte zu überprüfen, soweit es über sie verfügt, um die in der Entscheidung angeführten Zitate in ihren Zusammenhang zu stellen. Diese vier Schriftstücke beziehen sich auf einen Zeitraum zwischen Ende Juli und Ende Oktober 1985, der zwar sehr knapp ist, gleichwohl aber einen Überblick über die Funktionsweise des nachgelagerten Marktes zu einer Zeit gibt, in der, wie bereits ausgeführt (Randnrn. 188 bis 190 dieses Urteils), mehrere neue Preislisten von den drei Herstellern bekanntgegeben worden sind.

242 Jeder Bericht ist in Abschnitte gegliedert, von denen einer stets „prezzi di rivendita float“ (Wiederverkaufspreise Float) oder einfach „rivendita“ (Wiederverkauf) überschrieben ist. Die Berichte über Fontana Est vom 16. September und 31. Oktober 1985 enthalten einen anderen Abschnitt mit der Überschrift „prezzi di vendita float“ (Verkaufspreise Float) oder einfach „vendita“ (Verkauf). Aus diesen beiden Abschnitten folgt, daß mit dem Wort „vendita“ die Verkaufspreise der Hersteller an die Großhändler gemeint sind, während „rivendita“ die Wiederverkaufspreise bezeichnet, die die Großhändler ihren Kunden berechnen.

243 Der erste Bericht vom 16. September 1985 verzeichnet in dem Abschnitt „prezzi di rivendita float“ ein Großhändlertreffen vom 31. Juli 1985 „nach Ankündigung der Preiserhöhung durch die Hersteller“. (Die neue Preisliste von VP wurde erst am 31. Juli 1985 unter den in den Randnummern 188, 221 und 222 dieses Urteils geprüften Umständen bekanntgegeben.) Der Bericht erwähnt, daß „die Großhändler bei dem Treffen eine Liste der Wiederverkaufspreise“ erstellt haben; es folgen eine Preisliste und eine Zusammenstellung der Rabatte, die mit einigen Vorbehalten zweier Großhändler, Checchin und Sangalli, gewährt werden sollen. Nach einem unkenntlich gemachten Abschnitt heißt es dann in dem Abschnitt „prezzi di rivendita float“ des Berichts:

„Per quanto riguarda le fabbriche, l'aumento sembra essere applicato ovunque e, del resto, i magazzini non certo pieni ed il lavoro che in questo momento non manca hanno favorito la ‚digestione‘ del nuovo prezzo. La Glaverbel (che prima

delle ferie insisteva un pò dappertutto con sconti inferiori ai nostri) sembra, di primi sondaggi dopo le ferie, che abbia mantenuto questa posizione. Resta comunque da verificare ulteriormente l'entità del prezzo (poichè è presumibile che il cliente non venga subito a dire a noi se la concorrenza gli ha tolto uno sconto).“

(Was die Hersteller anbelangt, so scheint die Erhöhung überall durchzugreifen und im übrigen haben die gewiß nicht vollen Lager und die Geschäfte, an denen augenblicklich kein Mangel herrscht, dazu beigetragen, die neuen Preise „zu schlucken“. Glaverbel [die vor den Ferien nahezu überall beharrlich mit niedrigeren Rabatten als wir arbeitete] hat anscheinend den ersten Erhebungen nach den Ferien zufolge diese Position aufrechterhalten. Freilich wird man später den Preis insgesamt nachzuprüfen haben [denn vermutlich wird ein Kunde uns nicht sofort mitteilen, daß ihm die Konkurrenz einen Rabatt gestrichen hat]).

- 244 Der Bericht vom 23. September 1985 (275) betrifft ebenfalls eine Sitzung mit Fontana Ovest, die am 16. September 1985 stattgefunden hat. In dem Abschnitt „prezzi rivendita float“ werden die Preise von vier Großhändlern für Glas der Stärke 4 mm genannt. Hierauf folgt die in der Entscheidung teilweise wiedergegebene Passage, die sich auf die Preise für Glas der Stärke 4 mm bezieht.
- 245 Der Bericht vom 2. Oktober 1985 (273B) ist im Anschluß an eine Sitzung mit Fontana Est erstellt und erwähnt ein Treffen der Großhändler vom 18. September 1985 „zur Festlegung der Wiederverkaufspreise“. Vorbehalte von Sangalli und Checchin sind vermerkt.
- 246 Der Bericht vom 31. Oktober 1985 (273) schließlich ist nach einer Sitzung mit Fontana Est erstellt und erwähnt eine Sitzung von elf Großhändlern am 29. Oktober 1985. Wie das Gericht bereits festgestellt hat, haben die drei italienischen Hersteller neue übereinstimmende Preislisten zwischen dem 21. und dem 25. Oktober 1985 bekanntgegeben (vgl. Randnr. 190 dieses Urteils). In dem Abschnitt „riven-

dita“ (Wiederverkauf) führt der Bericht aus, daß die Großhändler sich, wieder mit dem Vorbehalt von Checchin und Sangalli, über neue Preise für Floatklarglas geeinigt hätten. In dem Abschnitt „vendita“ (Verkauf) folgt dann die in Randnummer 41 Absatz 3 der Entscheidung teilweise zitierte Passage, die in voller Länge wie folgt lautet:

„Per quanto riguarda le fabbriche, si sta portando avanti l'aumento (chi per consegne un pò prima chi un pò dopo), in ogni caso sembra che la comunicazione sia stata fatta da tutte ** (comprese Glaverbel), anche se i termini sono probabilmente più elastici di tutte.“¹

[Was die Hersteller betrifft, wird die Erhöhung zur Zeit durchgesetzt (bei dem einen für etwas frühere, bei dem anderen für etwas spätere Lieferungen), auf jeden Fall scheint die Bekanntgabe durch alle erfolgt zu sein** (einschließlich Glaverbel), auch wenn die Termine wahrscheinlich von allen die elastischsten sind].¹

247 Zwar ergibt sich aus diesem Schriftstück, daß die Erwähnung von „Herstellern“ auf alle italienischen Hersteller einschließlich SIV und VP abzielt, zugleich aber auch, daß einer der angesprochenen Hersteller Glaverbel war, von dem angenommen wurde, daß er eine aktive Wettbewerbspolitik betreibe. Die Bedeutung von Glaverbel auf dem italienischen Markt ist übrigens in einem internen Vermerk von VP vom 6. Februar 1986 (A193) betont worden. Das Gericht ist demgemäß der Auffassung, daß dem genannten Bericht nicht entnommen werden kann, daß „die Hersteller den nachgelagerten Markt beeinflussen“, wie die Entscheidung annimmt. Er zeigt ganz im Gegenteil, daß bestimmte Großhändler sich freiwillig abgestimmt haben, um die Wiederverkaufspreise und die ihrer Kundschaft zu gewährenden Rabatte festzulegen, und daß die Diskussionen zwischen den Vertretern von FP und ihren Tochtergesellschaften Ausdruck ihrer Unsicherheit wegen des Verhaltens der anderen Hersteller bezüglich der Anwendung der Preise waren. Schließlich scheinen Sangalli und Checchin, die in Anhang 4 der Entscheidung als

¹ — Diese Worte fehlen in allen Fassungen; die Übersetzungen in den französischen und englischen Fassungen sind teilweise ungenau.

** Ende des Zitats in der verbindlichen Fassung.

der zweit- und der neuntgrößte Großhändler aufgeführt sind, ihre eigene Politik bei Preisen und Rabatten verfolgt zu haben.

248 In Randnummer 42 der Entscheidung schließlich wird ein handschriftlicher Vermerk von VP vom 10. April 1986 (638) untersucht, dem zufolge in einer Sitzung vom gleichen Tage „VP und Socover die Gründung eines Clubs aus zwölf Großhändlern für den Vertrieb von Glaserzeugnissen,„erörtert haben sollen. Beide Gesprächspartner hätten ihre Absicht geäußert, „in der darauffolgenden Woche darüber mit FP und SIV zu sprechen“. Dieses Schriftstück besteht aus einer Seite, auf der der Verfasser Notizen über die mit Herrn Borgonovo von Socover erörterten Probleme gemacht hat, und enthält folgende Angaben: (links) acht Namen von Großhändlern, dann vier andere Namen; (rechts, in mehreren Zeilen) „CLUB: oggetto distribuzione“ (CLUB: Zielrichtung Vertrieb); „prossima settimana“ (nächste Woche), und „parlare SIV/S. Gobain“ (Sprechen SIV/Saint-Gobain“). VP tritt der Auslegung dieses Schriftstücks durch die Kommission entgegen, räumt allerdings ein, daß Herr Borgonovo tatsächlich einen Vorschlag der Gründung eines Clubs erwähnt habe. VP zufolge hatte Herr Borgonovo die Absicht, hierüber in der darauffolgenden Woche mit SIV und FP zu sprechen. Nach Meinung der Kommission wäre eine solche Auslegung weder denkgesetzlich noch grammatikalisch richtig.

249 Das Gericht stellt zunächst fest, daß dieses Schriftstück die in Randnummer 42 der Entscheidung genannten Absichten keineswegs in entsprechenden Worten und völlig eindeutig zum Ausdruck bringt. Die von der Kommission als einschlägig betrachteten Wendungen betreffen einen Vorschlag zur Gründung eines Clubs für den Vertrieb von Glaserzeugnissen und nicht die Anwendung von Preisen und Rabatten auf nachgelagerten Stufen, die die Entscheidung in Randnummer 35 als Gegenstand der vorstehend im Abschnitt „Die Beziehungen zwischen den Herstellern und den Großhändlern“ (B.1. e) untersuchten Beweise bezeichnet. Unter diesen Umständen kann aber die Kommission dieses Schriftstück nach Auffassung des Gerichts nicht als Beweis anführen; seine Bedeutung braucht folglich nicht gewürdigt zu werden.

250 Im Lichte der gesamten vorstehenden Erwägungen stellt das Gericht zunächst fest, daß der Kommission rechtlich nicht der Beweis gelungen ist, daß die drei Hersteller darüber gewacht haben, daß ihre Preise und Rabatte auch auf den nachgelagerten Stufen angewendet werden, oder daß einige Treffen der Großhändler von den Herstellern initiiert worden sind oder daß diese die kaufmännischen Entscheidungen

gen der Großhändler beeinflusst haben. Das Gericht stellt ferner fest, daß einige der geprüften Schriftstücke, ohne zwingend den Beweis für eine rechtswidrige Absprache zwischen den Herstellern zu erbringen, doch als Beweis dafür betrachtet werden können, daß die Großhändler mit übereinstimmenden Preisen der Hersteller rechneten. Schließlich beweisen die Berichte von Fontana, daß FP ihre im Großhandel tätigen Tochtergesellschaften als Informationsquelle für die Politik der Großhändler verwendet hat. Die Rechtsfolgen dieser Feststellungen sind nachstehend (Randnrn. 322 bis 323 dieses Urteils) im Rahmen der von den Klägerinnen vorgebrachten Klagegründe bezüglich des Verfahrens zu prüfen.

2. Das Verhalten der Unternehmen auf dem Markt für Automobilglas

251 In dem entsprechenden Abschnitt der Entscheidung heißt es: „Den nachstehend aufgeführten Dokumenten zufolge haben sich SIV und FP mindestens seit 1982 über die Preise und über die Quotenaufteilung verständigt. VP hat sich — zumindest seit 1983 — an diesem Kartell ebenfalls beteiligt, auch wenn nicht so strikt wie die beiden anderen Hersteller.“ Sodann behandelt die Entscheidung in zwei Abschnitten Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen betreffend den Fiat-Konzern (Randnrn. 44 bis 51) und den Piaggio-Konzern (Randnr. 52).

a) Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen betreffend den Fiat-Konzern

252 In diesem Abschnitt befaßt sich die Entscheidung unmittelbar mit der Untersuchung von Schriftstücken (Randnrn. 44 bis 47), deren Bedeutung nachstehend zu prüfen sein wird. Am Ende der Randnummer 45 erwähnt die Entscheidung eine Fiat von allen drei Herstellern eingeräumte Preissenkung von einheitlich 8 %, am Ende der Randnummer 47 weitere prozentual gleich starke Preisänderungen der drei Hersteller in den Jahren 1985 und 1986 sowie eine einheitliche Erhöhung bei Alfa Romeo um 2 % für das zweite Halbjahr 1985. In Randnummer 48 heißt es dann: „Die drei Hersteller haben sich gegenseitig Produkte abgetreten (darauf wird in Kapitel 6 noch näher eingegangen), damit jeder Hersteller seine Quoten aufrechterhalten oder die mit der Konkurrenz vereinbarten Quoten erreichen kann.“ Sodann werden Zahlen und Schriftstücke im Zusammenhang mit diesen Lieferungen untersucht. In Randnummer 49 der Entscheidung werden Computerdrucke im Besitz von FP erwähnt, die insgesamt und aufgeschlüsselt nach Modellen die Mengen, die jeder Hersteller 1985 und 1986 an Fiat geliefert habe und 1987 an Fiat liefern werde, sowie die prozentualen Quoten, die diese Lieferungen darstellten, ausweisen sollen.

253 Die Entscheidung stellt sodann das Vorbringen der Unternehmen dar (Randnr. 50) und die Gründe, derentwegen die Kommission es nicht hat billigen können (Randnr. 51). Um die Unterschiede deutlich zu machen, die zwischen den jeweiligen Standpunkten der Unternehmen und der Kommission bestehen, wie sie in diesem Teil der Entscheidung dargestellt sind, sollen diese Wort für Wort angeführt werden. Das Vorbringen der Unternehmen ist wie folgt dargestellt:

„Die Lage auf dem italienischen Automobilglasmarkt sei durch die beherrschende Stellung von Fiat gekennzeichnet. Fiat weise wie jeder andere Automobilhersteller auf der Grundlage verschiedener Überlegungen, in die die Preise, die technische Kapazität und der Kundendienst einfließen, jedem Lieferanten globale Lieferprozentsätze zu. Anlässlich der Verhandlungen über die Anpassung der Tarife werde auf bilateraler Ebene erneut über diesen globalen Prozentsatz diskutiert. Die so festgelegten globalen Prozentsätze würden sodann in Einzelprozentsätze für die verschiedenen Automodelle umgewandelt. In den Bestätigungen, die Fiat seinen Automobilglaslieferanten zustellt, werden die Quoten, die den betreffenden Lieferanten für das betreffende Modell zugewiesen ist, ausdrücklich erwähnt.

Bei den Verhandlungen gebe Fiat gewöhnlich das günstigste Preisangebot bekannt, um die Konkurrenzfirmen zu einer Anpassung zu bewegen. Dies führe unvermeidlich zu einer Preisangleichung. Entgegen der von der Kommission vertretenen Auffassung unterrichtete Fiat häufig jeden seiner Lieferanten auch über die den Konkurrenten zugeteilten Quoten. Faktisch führe das System zu einer vollkommenen Transparenz des Marktes. Unter diesen Umständen sei eine Absprache zwischen den Herstellern nicht notwendig.

Was den Austausch von Produkten betrifft, so habe die Kommission nicht den Nachweis erbracht, daß dieser Austausch im voraus zwecks Aufteilung des Marktes auf die Hersteller vereinbart ist. Außerdem handle es sich bei den ausgetauschten Produkten um unverarbeitetes Glas und nur in Ausnahmefällen um verarbeitete Produkte.“

254 Auf dieses Vorbringen antwortet die Kommission in der Entscheidung wie folgt:

„i) Es trifft zu, daß Fiat als Käufer von Automobilglas eine Quasi-Monopolstellung in Italien besitzt; die Möglichkeiten der Durchsetzung von Vertragskon-

ditionen werden aber durch die geringe Zahl alternativer Anbieter auf dem Markt beträchtlich eingeschränkt. In der Tat wird das europäische Angebot an Automobilglas von einem Oligopol kontrolliert, das außer den derzeitigen Fiat-Zulieferern Saint-Gobain, PPG und SIV noch Pilkington und einige kleine Hersteller umfaßt.

- ii) Was die Zuteilungsquoten betrifft, so ist es richtig, daß Fiat genau wie jeder andere Automobilhersteller in den Auftragsbestätigungen die dem betreffenden Lieferanten zugewiesene Quote angibt. Diese Quote ist aber nicht eine endgültige Zuteilung, sondern nur ein Richtwert, der weder den Automobilhersteller noch den Lieferanten bindet, da während der Vertragslaufzeit auf Initiative des Automobilherstellers oder des Lieferanten Veränderungen jeder Art möglich sind ...

[Es folgt eine Erörterung bestimmter Schriftstücke und insbesondere eines Schreibens von Fiat an VP vom 3. Juli 1985 (657), in deren Verlauf behauptet wird]:

„Wenn der Automobilhersteller wirklich unveränderliche und definitive Quoten für die ganze Vertragslaufzeit zuteilte, bräuchten sich die Lieferanten keine Gedanken über eine Nichteinhaltung der Quotenzuteilung zu machen und sähen keine Veranlassung, sich darüber abzustimmen oder Produkte auszutauschen, um die zugeteilten Quoten zu halten.“

- „iii) Die Kommission bestreitet nicht, daß ein Käufer bei Geschäftsverhandlungen ein — tatsächliches oder erwartetes — günstigeres Preisangebot eines Konkurrenten erwähnen kann, um die Lieferanten zu veranlassen, preislich mitzuziehen. Dies bedeutet jedoch nicht, daß alle Lieferanten die gleichen Konditionen anwenden und daß sie gegenüber ein und demselben Käufer die gleiche Position einnehmen, da die Position jedes Lieferanten davon abhängt, welche Konditionen er im Produktions- und Vertriebsbereich bietet (umfassenderes Angebot, Spezialprodukte, besserer Service). Es bedeutet auch nicht, daß ein dominierender Käufer allen seinen Lieferanten eine Angleichung an das günstigste Angebot aufzwingen oder sich ohne weiteres an ausländische Lieferanten wenden kann, um die örtlichen Anbieter zu einer Preissenkung zu bringen; wie bei der mündlichen Anhörung eingeräumt wurde, verlangt nämlich die Automobilindustrie immer häufiger einen Service just on time, der von einem lokalen Glashersteller, der an Ort und Stelle über die erforderliche Struktur verfügt, eher als von einem ausländischen Hersteller, der erst die erforderliche Struktur schaffen muß, geboten werden kann, so daß unter den über die erforderliche Struktur verfügenden Herstellern jene hinsichtlich Liefermengen und -preis begünstigt werden, die über eine solidere und gleichzeitig flexiblere Struktur verfügen.

Welche Beziehungen auch immer zwischen einem marktbeherrschenden Käufer und seinen Lieferanten bestehen mögen, in jedem Fall ist erwiesen, daß sich SIV, FP und VP untereinander über die gegenüber Fiat einzunehmende Haltung abgestimmt haben ...

Die Preiserhöhungen für das zweite Halbjahr 1985 und für das 1. und 2. Halbjahr 1986 sind zwischen den drei Herstellern erörtert und abgesprochen worden ... [wobei] die Zustimmung von VP zur Preisanhebungsvereinbarung für die drei genannten Halbjahre sich im wesentlichen in der praktischen Anwendung widerspiegelt ...

- iv) Daß die gegenseitige Abtretung von Produkten auf eine Aufteilung des Marktes abzielt, wird im wesentlichen durch folgendes belegt:

Die jährlich abgetretenen Mengen sind erheblich und dienen, wie aus den in der Randnummer 48 zitierten Dokumenten hervorgeht, nicht dazu, dem Partner aus einer momentanen Schwierigkeit zu helfen.

In den in der Randnummer 48 zitierten Vermerken und Dokumenten wird ausdrücklich erwähnt, daß FP Verarbeitungsprodukte an SIV im Rahmen der Auftragsuntervergabe liefert.

Bei den abgetretenen Produkten handelt es sich vor allem um bestimmte Stärken und Farben, die von dem einen oder anderen Hersteller nicht produziert werden; sie sollen die drei Hersteller in die Lage versetzen, über die gesamte Produktpalette zu verfügen. Die letztgenannte Möglichkeit verschafft einen Wettbewerbsvorteil, der wegfällt, wenn die drei Hersteller erreichen, daß es unter ihnen keine diesbezügliche Benachteiligung gibt ...“

- 255 Das Gericht hält es für notwendig, vor der Prüfung der als Beweis für die Zuwiderhandlung herangezogenen Beweisstücke Natur und Kontext der behaupteten Zuwiderhandlung genauer festzulegen. Wie vorstehend ausgeführt, beschränkt sich die Feststellung in Randnummer 43 der Entscheidung auf die Behauptung, daß sich SIV und FP mindestens seit 1982 über die Preise und über die Quotenaufteilung verständigt hätten und VP sich mindestens seit 1983 an diesem Kartell eben-

falls beteiligt habe. In den Rechtsausführungen der Entscheidung (vgl. Randnr. 24 dieses Urteils) wird behauptet, daß sich FP und SIV zwischen 1982 und 1986 und FP, SIV und VP zwischen 1983 und 1986 über die gegenüber dem Fiat-Konzern anzuwendenden Preise und zwischen 1982 und 1987 über die Aufteilung des Marktes verständigt oder zumindest abgestimmt und so jegliche Ungewißheit hinsichtlich des Verhaltens des jeweils anderen beseitigt hätten. Nach Ansicht des Gerichts muß eine vorherige Abstimmung über die anzuwendenden Preise und über die Verteilung der Quoten von der Einrichtung eines Systems gegenseitiger Produktlieferungen unterschieden werden, das auf die Wahrung bereits erlangter Quoten oder die Erreichung vereinbarter Quoten abzielt. Die Prüfung der in Randnummer 48 der Entscheidung genannten Beweisstücke über die gegenseitigen Glaslieferungen ist daher erst im Rahmen des Abschnitts „Glaslieferungen zwischen den Herstellern“ (B.3) durchzuführen; an dieser Stelle sind lediglich die Beweise für eine vorherige Abstimmung über Preise und Quoten zu untersuchen.

- 256 Bezüglich des Zusammenhangs, in dem diese Frage zu würdigen ist, weist das Gericht zunächst darauf hin, daß es sich, wie in Randnummer 15 der Entscheidung erläutert, bei dem von den Herstellern an die Automobilhersteller gelieferten Produkt um ein nach den von diesen verlangten Formen und technischen Merkmalen verarbeitetes Flachglas handelt. Es geht hier also nicht wie bei den gegenseitigen Lieferungen um den Verkauf von unverarbeitetem Floatglas durch die Hersteller an Fiat, sondern um den Verkauf einer ganzen Palette unterschiedlicher verarbeiteter Erzeugnisse. In Randnummer 15 Absatz 2 der Entscheidung wird ferner unterschieden das Stadium der Entwicklung eines Automobil-Prototyps und das der Serienfertigung eines neuen Modells. Die hier in Rede stehenden Produkte sind nicht im Stadium der Entwicklung eines Prototyps, sondern zum Einbau in Automobile geliefert worden, die bereits auf dem Markt eingeführt waren. In Randnummer 15 letzter Satz heißt es schließlich: „Erst in der Phase der Serienfertigung des neuen Kraftfahrzeugmodells handeln Glaslieferanten und Automobilhersteller Preise und Mengen — im Regelfall auf jährlicher Basis — aus.“ Es geht also sehr wohl um einen Markt, in dem Preise und Mengen gewöhnlich in regelmäßigen Abständen zwischen Verkäufer und Käufer ausgehandelt werden.

- 257 Die in Artikel 1 Buchstaben b und c des verfügenden Teils der Entscheidung zugrundegelegten Daten von Beginn und Ende des Verstoßes gegen den Vertrag in den Beziehungen zu Fiat sind bezüglich der Preise der 26. Oktober 1982 und der 1. Dezember 1986 für FP und SIV, der 11. Mai 1983 und der 1. Dezember 1985

für FP, SIV und VP gemeinsam sowie bezüglich der Quoten der 1. Januar 1982 und der 30. Juni 1987 unterschiedslos für alle drei Hersteller.

- 258 In Randnummer 44 der Entscheidung werden drei Schriftstücke erwähnt, die, obwohl sie von 1982 stammen, alle in der von der Kommission dem Gericht vorgelegten Liste der Schriftstücke mit einem mittelbaren Hinweis auf VP aufgeführt sind. Es handelt sich um einen handschriftlichen Vermerk von Herrn Scaroni von FP für den Vizepräsidenten von SIV, Herrn Landeschi, vom 26. Oktober 1982 (733), mit der ihm eine interne Notiz von FP vom 26. Oktober 1982 übermittelt wurde (734), sowie um eine interne Notiz von SIV, ebenfalls für Herrn Landeschi, vom 11. November 1982 (680).
- 259 Die interne Notiz von FP vom 26. Oktober 1982 besteht aus einem „riepilogo“ (Zusammenstellung) der von FP bei Fiat seit 1977 durchgesetzten Preiserhöhungen „einschließlich des letzten Zweijahresvertrags 83/84“. Die interne SIV-Notiz vom 11. November 1982 beginnt wie folgt:

„In diesen Tagen ist der Vertrag 1983 mit Fiat Auto praktisch zum Abschluß gekommen. Wir halten es für überflüssig, Ihnen die (für uns sicher nicht positive) Vorgeschichte nochmals darzustellen, die zwischen Fiat und unserer qualifiziertesten Konkurrenz schriftlich festgehalten wurde, mit einer Zuteilung von 46 % für FP.“

Der Verfasser behandelt sodann nacheinander vier Punkte: „1) Prozentsätze der Zuteilung; 2) Erzielte Preisanhebungen; 3) Vergleich der Verträge 1983 und 1982; 4) Absolute Zahlen“. In dem Abschnitt „Prozentsätze der Zuteilung“ wird eine Quote von ... % ausschließlich für „il primo equipaggiamento“ (Erstausstattung) genannt. In dem Abschnitt „Vergleich der Verträge 1983 und 1982“ wird für 1982 zwischen der „theoretischen Marktquote“ und der „wirklich erzielten Quote“ unterschieden; dem Verfasser zufolge liegt „unsere Quote bei der Erstausstattung unter ... %, die uns seinerzeit zugeteilt wurden“. Bei der Erstausstattungsquote für 1983 verwendet der Verfasser den in der Entscheidung zitierten Ausdruck „un ferreo controllo delle quote effettivamente praticate“ (eine strenge Kontrolle der effektiven Quoten). Nach Auffassung des Gerichts geht aus dem Zusammenhang, in dem dieser Satzteil steht, hervor, daß der Verfasser damit die Notwendigkeit unterstreichen will, dafür Sorge zu tragen, daß SIV von Fiat im Laufe des Jahres 1983 bei der Erstausstattung eine effektive Quote erhält, die der ihr zugeteilten

theoretischen Quote entspricht. In der französischen (und der englischen) Fassung der Entscheidung heißt es: „les pourcentages moyens d'augmentation obtenus par SIV sont les mêmes que ceux de FP“ („SIV [konnte] die gleichen durchschnittlichen prozentualen Preiserhöhungen durchsetzen ... wie FP“), während in der (allein verbindlichen) italienischen Fassung das Wort „simili“ (ähnliche) steht. Das Gericht stellt fest, daß die Zahlen in der Tat ähnlich, aber nicht gleich sind. Es ist demgegenüber zutreffend, wenn die Notiz am Ende vermerkt: „siamo portando avanti, a seguito degli accordi da Voi presi, il discorso di integrazione con la concorrenza per i lotti di piccole serie“ (wir bewegen uns aufgrund der von Ihnen getroffenen Vereinbarungen für Parteien in kleinen Serien auf eine Integration mit der Konkurrenz zu).

260

Das Gericht ist der Auffassung, daß die Kommission aus diesen drei Schriftstücken nicht auf eine Beteiligung von VP an einem Kartell mit FP und SIV schließen durfte, da die Hinweise auf die „Konkurrenz“ nach dem Zusammenhang, in dem sie stehen, als Hinweise nur auf FP zu verstehen sind. Diese Schriftstücke sind aussagekräftige Beweise für das Vorliegen eines Informationsaustauschs auf hoher Ebene zwischen FP und SIV über die Ergebnisse ihrer Verhandlungen mit Fiat und einer Vereinbarung über eine Integration bei Parteien in kleinen Serien. Gleichwohl ist das Gericht der Auffassung, daß die Kommission zu Unrecht allein aus diesen Schriftstücken abgeleitet hat, daß sich FP und SIV während des letzten Quartals 1982 über die gegenüber dem Fiat-Konzern anzusetzenden Preise vorher abgestimmt haben (dieses Quartal ist das erste des Zeitraums der Zuwiderhandlung, wie er in Artikel 1 Buchstabe b des verfügenden Teils der Entscheidung angegeben ist). Bezüglich der Quoten weist das Gericht darauf hin, daß die interne Notiz von SIV vom 11. November 1982 (allein in ihr sind Quoten erwähnt) ausdrücklich von der „Zuteilung“ von Quoten spricht. Nach Auffassung des Gerichts ergibt sich aus dem Schriftstück insgesamt, daß Fiat die betreffende Quotenzuteilung an die Hersteller vorgenommen hat und daß dieses Schriftstück mithin von der Kommission nicht als Beweis für eine vorherige Abstimmung zwischen FP und SIV über die Aufteilung von Quoten für die Lieferungen an den Fiat-Konzern im Jahre 1982 herangezogen werden kann.

261

In Randnummer 45 der Entscheidung werden zwei Auszüge aus einer weiteren internen Notiz von SIV vom 11. Mai 1983 (686 bis 688) angeführt, die vom gleichen Verfasser stammt. Es ist dort von „la concorrenza“ (der Konkurrenz) und — wie schon in der vorigen Notiz — von „la concorrenza più qualificata“ (der qualifiziertesten Konkurrenz) die Rede. Dieses Schriftstück ist in der Liste der Schrift-

stücke aufgeführt, die nach Meinung der Kommission einen mittelbaren Hinweis auf VP enthalten. Auch aus der der Mitteilung der Beschwerdepunkte beigefügten Kopie ergibt sich indessen eindeutig, daß sich dieses Schriftstück unmittelbar auf PPG (d. h. VP) bezieht und für die Beziehungen sowohl zwischen den Herstellern und Fiat als auch zwischen SIV, FP und VP erhebliche Anhaltspunkte aufweist. Die Notiz trägt die Überschrift „Richiesta Fiat auto revisione prezzi 1983“ (Aufforderung Fiat Auto Preisänderung 1983). Der Verfasser berichtet, daß die Fiat-Direktion Einkauf am 26. April 1983 Vertreter von SIV, unter ihnen den Verfasser, einberufen habe, „um uns ihre vergleichende Untersuchung der Quadratmeterpreise je Produktlinie zu unterbreiten“, und daß Fiat bei dieser Gelegenheit erklärt habe, daß „unsere durchschnittlichen Niveaus auf dem nationalen und internationalen Markt nicht wettbewerbsfähig sind“. Weiter heißt es:

„Stesso atteggiamento veniva operato da Fiat il 4.5 (per risposta entro il 24.5) nei confronti di F. P., chiedendo riduzioni su alcuni PB ACC. già dal 1.1.83 e per numerose anomalie dal 1.7.83, aggiungendo che altri concorrenti nazionali ed esteri avevano presentato proposte favorevoli. (Splintex e PPG: l'AD di quest'ultimo si è già impegnato a mantenere le quotazioni 1982, già inferiori alle nostre, sino ad almeno tutto il 1984)..

Fiat insiste per una revisione entro il 19.5 su alcuni accoppiati normali ...

Qualora aderissimo a tale richiesta, ne deriverebbero queste conseguenze:

- 1) Notevole decurtazione dell'aumento a suo tempo acquisito per il 1983.
- 2) Nessuna assicurazione, in ogni caso, sul mantenimento delle quote di mercato legate a tali prezzi.
- 3) Negative ed immediate ripercussioni su tutte le offerte recentissime e/o a venire ...

- 4) Proseguimento di queste analisi al ribasso su altri particolari ...

- 5) Inevitabile coinvolgimento della F. P. nella concessione di tali ribassi ed accelerazione del processo riduttivo senza alcuna contropartita in termini di quote di penetrazione, e con l'inasprimento dei rapporti commerciali con la concorrenza.

- 6) Propagazione degli atteggiamenti ribassistici alle altre Case Auto nazionali ed estere le cui Direzioni Acquisti sappiamo essere in collegamento (es. Alfa Romeo — Fiat).

A nostro avviso si presentano pertanto le seguenti alternative che riteniamo di politica aziendale più che commerciale:

- A) Aderire alle richieste Fiat con tutte le conseguenze sopra enunciate.

- B) Tenere un atteggiamento fermo e coerente con la nostra politica commerciale e costistica, rifiutando in linea di massima (salvo appunto macroscopiche anomalie) le richieste del cliente.

Per operare in questa ottica è necessario però accertarsi dell'*assoluto e sicuro* analogo atteggiamento da parte della concorrenza più qualificata.“

(Fiat hat gegenüber FP am 4.5. [Antwort bis zum 24.5.] die gleiche Haltung eingenommen und bei einigen PB ACC ab 1.1.83, wegen zahlreicher Anomalien ab 1.7.83, Preissenkungen verlangt mit dem Hinweis, daß andere einheimische und ausländische Wettbewerber günstige Angebote vorgelegt hätten. [Splintex und PPG: deren AD hat sich bereits verpflichtet, die Preise 1982, die schon unter unseren liegen, bis Ende 1984 beizubehalten]

Fiat besteht auf einer Änderung bis zum 19.5. [bei einigen normalen Gebinden] ...

Wenn wir dieser Aufforderung nachkommen, ergeben sich folgende Konsequenzen:

- 1) Erhebliche Kürzung der seinerzeit erzielten Anhebung für 1983.
- 2) Auf jeden Fall keinerlei Sicherstellung der Beibehaltung der mit diesen Preisen verbundenen Marktanteile.
- 3) Negative und sofortige Auswirkungen auf jüngste und/oder künftige Angebote ...
- 4) Fortführung dieser Baisse-Analysen bei anderen Sonderfällen ...
- 5) Unvermeidbares Engagement von FP bei der Gewährung solcher Ermäßigungen und Beschleunigung des Preissenkungsprozesses ohne irgendeinen Ausgleich bei den Marktanteilen, Verhärtung der Geschäftsbeziehungen zu den Wettbewerbern.
- 6) Erstreckung der Baisse-Tendenzen auf andere einheimische und ausländische Automobilhersteller, deren Einkaufsdirektionen bekanntlich in Verbindung stehen [z. B. Alfa Romeo — Fiat].

Nach meiner Meinung bietet sich folgende Alternative, die ich eher firmen- als geschäftspolitisch bewerte:

- A) Den Fiat-Forderungen mit allen vorstehend aufgeführten Konsequenzen nachgeben.

B) Fest bleiben und im Einklang mit unserer Geschäfts- und Kostenpolitik die Wünsche des Kunden im allgemeinen ablehnen [ausgenommen eben makroskopische Anomalien].

Ein Vorgehen in dieser Richtung setzt aber voraus, daß wir uns einer *absoluten und sicheren* ähnlichen Einstellung bei unserer qualifiziertesten Konkurrenz verschern).

262 Nach Auffassung des Gerichts durfte die Kommission dieses Schriftstück nicht als Beweis für irgendeine Abstimmung zwischen VP einerseits und SIV und FP andererseits betrachten. Der Wortlaut dieses Schriftstücks ist im Gegenteil hinreichend eindeutig, um den Beweis für das Fehlen einer solchen Abstimmung zu erbringen. Der Hinweis auf die „qualifizierteste Konkurrenz“ bezieht sich nämlich offensichtlich auf FP. Zwar beweist das Schriftstück sicherlich das Vorliegen einer gewissen Abstimmung zwischen SIV und FP allein, jedoch beweist es zugleich die beträchtliche Wirtschaftsmacht, die Fiat gegenüber allen Herstellern einzusetzen imstande war, sowie ihre Fähigkeit, einen Hersteller zu einem wettbewerbsorientierten Verhalten im Verhältnis zu anderen Herstellern zu bringen. Die Entscheidung hat mithin dadurch, daß sie diese Dimension des Marktes unberücksichtigt gelassen hat, den Markt verzeichnet dargestellt.

263 Bezüglich der Feststellung am Ende der Randnummer 45, daß „die von den drei Herstellern FP, SIV und VP eingeräumte Preissenkung ab 1. Januar 1984 einheitlich 8 %“ betragen habe, ist darauf hinzuweisen, daß die Kommission dem Gericht keinerlei Schriftstück vorgelegt hat, das aus dieser Zeit stammt und diese Behauptung zu belegen vermöchte. Als Quellen scheinen hier verwendet worden zu sein eine Erklärung von VP im Rahmen des Verwaltungsverfahrens vom 16. Januar 1987 (756), die die Preisänderungen gegenüber Fiat, Alfa Romeo, IVECO und Opel auflistet und eine durchschnittliche Preissenkung von 8 % für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 1984 im Verhältnis zu 1983 vermerkt; ferner ein Satz aus der Antwort von FP auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte (736) mit der Aussage: „Am 1. Januar 1984 hat Fabbrica Pisana ihre Preise im Verhältnis zur Preisliste vom 30. Dezember 1982 um 8 % gesenkt und damit die Anhebungen im Jahre 1983 beseitigt, was zu einer effektiven Senkung von 12,2 % führt“; und schließlich ein Satz aus der Antwort von SIV auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte (690), in dem geltend gemacht wird: „Die Schlußfolgerung ... daß die von den drei Herstellern SIV, FP und VP eingeräumte Preissenkung ab 1. Januar 1984 einheitlich 8 % betragen habe, ist vollkommen falsch, weil die Gesamtermäßigung sich bei

SIV und Vetroeuropa (Tochtergesellschaft von SIV) auf 11 % belaufen hat, wie sich den seinerzeit der Kommission übermittelten offiziellen Preiskatalogen entnehmen läßt, und wir gute Gründe für die Annahme haben, daß die Preissenkungen bei FP 12,2 % und bei VP 8 % betragen haben“. Da diese Erklärungen völlig unverträglich miteinander sind, ist das Gericht der Auffassung, daß sie die Kommission, die darüber hinaus auch keinerlei Nachprüfung bei Fiat vorgenommen hat, nicht zu der Behauptung berechtigen, die drei Hersteller hätten ab 1. Januar 1984 einheitlich die Preise um 8 % gesenkt.

264 Zu dem in Randnummer 46 der Entscheidung aufgeführten handschriftlichen Vermerk von SIV vom 12. Oktober 1983 (691) genügt der Hinweis, daß die Entscheidung die im Kopf des Vermerks von anderer Hand hinzugefügten Worte: „Zanoni (SIV) vedi se riesce sapere qualcosa delle offerte S. G“ (Zanoni [SIV], sieh zu, ob es möglich ist, etwas über die Angebote von Saint-Gobain in Erfahrung zu bringen) nicht erwähnt. Diese Worte im Kopf des Vermerks sind aber mit der Annahme einer vorherigen Abstimmung über die Preise nicht in Einklang zu bringen.

265 Die Entscheidung erwähnt kein Beweisstück für das Jahr 1984. In der Akte finden sich indessen zwei Schriftstücke für dieses Jahr. Das erste ist eine interne Notiz von SIV vom 21. Mai 1984 (703 bis 705) mit Bezug auf die Löcher in den 3-mm-Seitenscheiben. Nach Vergleich der Preise von FP, VP und SIV (deren Quelle nicht genannt wird) und der Feststellung, daß die Preise von SIV wesentlich höher seien als die von FP, bemerkt der Verfasser, daß SG (FP) gegenüber Fiat ihre Bereitschaft zur Deckung des Gesamtbedarfs ab September 1984 erklärt habe. Er fährt fort:

„Fiat ci dichiara che il non adeguamento ai prezzi SG ci comporterebbe l'esclusione dalle forniture e chiede nostra immediata risposta, con tempistiche ed impegno a fornire le nostre quote.

...

Se risponderemo concretamente alle necessità Fiat, spiezeremo in modo totale SG ... conserveremo l'opzione della quota 50 % per il 1985 e la possibilità di un riadeguamento prezzi.

In caso negativo vedremo drasticamente decurtata la nostra quota presso Fiat, a vantaggio SG e VP, e con ridotto potere contrattuale sui prezzi.“

(Fiat erklärt uns, daß die Nichtanpassung an die SG-Preise unseren Ausschluß von den Lieferungen bedeuten würde und verlangt eine sofortige Antwort mit Fristen und Verpflichtung zur Lieferung unserer Quoten.

...

Wenn wir konkret auf die Bedürfnisse von Fiat eingehen, werden wir SG völlig ausmanövrieren ... die Option für die 50prozentige Quote für 1985 und die Möglichkeit einer Neuanpassung der Preise behalten.

Falls nicht, wird unsere Quote bei Fiat drastisch zugunsten von SG und VP beschnitten und unsere vertragliche Einflußmöglichkeit bei den Preisen geschwächt werden).

Das zweite 1984 betreffende Schriftstück ist eine weitere interne Notiz desselben Verfassers vom 28. Dezember 1984 (697 bis 700), in der es heißt:

„Venerdì 21.12. us., abbiamo avuto una riunione con la Direzione Acquisti Fiat onde fare il punto di tale vicenda particolarmente travagliata: ricordiamo che questo ‚travaglio‘ viene soprattutto dal fatto che la Fiat ha in pratica promesso, per il 1985 ai suoi interlocutori, il 120 % di quota, creando le premesse per le gravissime tensioni a tutti i livelli, oggi in atto.

1 *Premesse* ...

Quota di penetrazione (1° equipaggiamento): al 30.11. la quota reale si aggira, invalore, intorno a: 15.7 %, contro una quota ufficiale del 13 % ...

Ricordiamo che nel corso del 1984 le nostre quotazioni sono state mediamente di almeno il 3 % superiori ai nostri concorrenti: ci riferiamo in particolare alla S. G. che, oltre a delle quotazioni (illisibile) mediamente del 2 % rispetto alle nostre, ha riservato un ristorno dell'1 % a fine anno ...

2 *Prospettive per il 1985*

La posizione *SIV* è stata particolarmente chiara ...

- far valere l'opzione del 50 % delle forniture di 1° equipaggiamento per il 1985;
- incremento netto delle quotazioni qualora ci discostassimo in maniera sensibile da tale quota. ...

La posizione della *FP* nella realtà è stata, lungo tutto il corso della trattativa, quella di avvicinarsi per quanto possibile alla quota 1984, portando le sue quotazioni a livelli approssimativamente vicini a quelli della *Siv*: tale fatto è stato il vero freno di qualsiasi azione di incremento sostanziale delle quotazioni ...

PPG che aveva un impegno da parte della Fiat di attribuzione del 10 %, ha praticamente chiuso la settimana scorsa ad un 8 % teorico ma, nella realtà, ad un 6-7 % reale, per varie ragioni di carattere tecnico-logistico.

GLVB e *GLASSEXP* verranno cristallizzate alle quote del 1984 ...“

(Am Freitag, den 21. Dezember 1984, haben wir ein Treffen mit der Einkaufsdi-
rektio n Fiat durchgeführt, bei dem eine besonders leidige Geschichte erörtert wer-
den sollte. Das Leidige daran ist bekanntlich vor allem, daß Fiat praktisch seinen
Gesprächspartnern für 1985 eine Quote von 120 % zugesagt und damit die Vor-
aussetzungen für die augenblicklich anhaltenden allerschwersten Spannungen auf
allen Ebenen geschaffen hat.

1 Einleitung

Durchdringungsquote (Erstausrüstung): am 30.11. beläuft sich die Effektivquote wertmäßig auf etwa 15,7 % gegenüber einer offiziellen Quote von 13 % ...

Es sei daran erinnert, daß 1984 unsere Quotierungen im Schnitt wenigstens 3 % höher lagen als die unserer Konkurrenten: ich verweise insbesondere auf S. G., die neben durchschnittlichen Quotierungen von 2 % (unleserlich) im Vergleich zu unseren einen Nachlaß von 1 % zum Jahresende vorbehalten hat ...

2 Perspektiven für 1985

Die Position von SIV war besonders klar:

- die Option von 50 % der Erstausrüstungslieferungen für 1985 geltend machen;
- Nettoerhöhung der Quoten, wann immer wir uns spürbar von dieser Quote entfernen. ...

Die Position von *FP* war während der gesamten Erörterung in Wirklichkeit die, sich soweit möglich der Quote für 1984 anzunähern und ihre Quotierungen auf ein Niveau ungefähr in der Nähe von SIV zu bringen; dies war die wirkliche Bremse für jedwede Aktion zur wesentlichen Anhebung der Quotierungen ...

PPG, die seitens Fiat eine Verpflichtung zur Zuweisung von 10 % hatte, hat die vergangene Woche mit theoretischen 8 % abgeschlossen, in Wahrheit aber wegen technisch-logistischer Probleme mit effektiven 6 bis 7 %.

GLVB (Glaverbel) und GLASSEXP werden bei den Quoten für 1984 eingefroren ...)

Sodann erwähnt der Verfasser zwei Fassungen der Wiedergabe der Unterredungen zwischen FP und Fiat, „beide von SG stammend“. Im letzten Absatz spricht der Verfasser von einem „Versprechen einer effektiven Quote (durch Herrn Bussolati von Fiat)“.

- 266 Diese Schriftstücke sind als einzige, die sich auf das Jahr 1984 beziehen, nach Auffassung des Gerichts deutlich genug, um den Beweis zu erbringen, daß entgegen der in der Entscheidung vertretenen Auffassung zwischen den drei Herstellern zumindest während dieses Jahres keine Abstimmung in ihren Beziehungen zu Fiat stattgefunden hat.
- 267 In Randnummer 47 der Entscheidung wird eine Reihe von Schriftstücken mit Bezug auf das Jahr 1985 angeführt, um zu beweisen, daß „Gespräche darüber aufgenommen [wurden], wie Preiserhöhungen beim Fiat-Konzern durchgesetzt werden können“. Im ersten Schriftstück, einem Vermerk von SIV vom 30. Januar 1985 (374/708), sind die Worte „Scaroni pensa di non potersi battere per fermare PPG“ (Scaroni glaubt, nicht kämpfen zu können, um PPG [VP] zu stoppen), getilgt — vgl. Randnummern 91 bis 93 dieses Urteils. Es trifft zu, daß es in dem Vermerk von SIV, wie die Entscheidung ausführt, heißt: „Erhöhung Löcher und Fensterbeschienen als Trojanisches Pferd bei Fiat für Preiserhöhung“, und daß in dem entsprechenden Vermerk von FP ohne nähere Angaben „Probleme mit Fiat“ angesprochen werden. Das Gericht ist indessen der Auffassung, daß dieser Vermerk zwar eine Abstimmung zwischen SIV und FP bezüglich ihrer Politik gegenüber Fiat beweisen mag, daß er aber als Beweis für eine Abstimmung, die auch VP einschließt, nicht ausreicht.
- 268 Das zweite Schriftstück, ein in Randnummer 47 Absatz 3 der Entscheidung genannter Vermerk von FP vom 7. Mai 1985 (738), enthält in der Tat die in der Entscheidung angeführten Worte. Es trifft indessen nicht zu, daß der Vermerk ausdrücklich eine „Vereinbarung“ zwischen SIV und FP erwähnt, erst recht nicht eine Vereinbarung unter Beteiligung von VP. Versteht man diesen Vermerk im Lichte der Aussagen der Notizen für das Jahr 1984, so erscheint es näherliegend, daß es hier um einen Informationsaustausch über die Ergebnisse der Verhandlungen mit Fiat geht.

269 In dem dritten Schriftstück, einem in Randnummer 47 Absatz 4 der Entscheidung angeführten Vermerk von FP vom 23. Mai 1985 (740), wird in der Tat der Ausdruck „Accordo Pennitalia“ (Vereinbarung Pennitalia) verwendet. Die Kommission hat aber nicht den Beweis erbracht, daß diese Worte auf eine Vereinbarung mit Bezug auf Fiat hinweisen. Dieser Vermerk ist nämlich Teil einer Art Tagebuch, in das der Verfasser Tag für Tag das eingetragen hat, was er während des Tages an Wichtigem getan hat, und daß die Anordnung der maßgeblichen Worte wie folgt aussieht:

Accordo Fiat + Alfa Romeo

+ 7 % imm

+ 5 1 genn (Januar) 86

+ x 2° sem 86

Accordo Pennitalia

Ricostruz. Flovetro.

Die genaue Bedeutung der Worte „Accordo Pennitalia“ ist zumindest unklar, kann indessen durch Hinzuziehung des Vermerks von SIV vom 24. Juni 1985 (vgl. Randnr. 270 dieses Urteils) überprüft werden, dessen Untersuchung zeigen wird, daß sie nicht als Beweis für eine Preis- oder Quotenvereinbarung in diesem Marktsektor zwischen VP, SIV und FP für den Monat Mai 1985 dienen können. An dieser Stelle ist aber festzuhalten, daß der Vermerk vom 23. Mai 1985 ebenso wie der in Randnummer 47 Absatz 6 der Entscheidung genannte Vermerk vom 20. Juni 1985 (739) als Beweis für einen Informationsaustausch zwischen FP und SIV angeführt werden kann.

270 Bei dem vierten Schriftstück handelt es sich um eine in Randnummer 47 Absatz 7 der Entscheidung aufgeführte interne SIV-Notiz vom 24. Juni 1985 (715), die wiederum in der Liste der Schriftstücke genannt ist, in denen die Kommission einen mittelbaren Hinweis auf VP sehen will, obwohl sich der ungekürzte Text ausdrücklich auf VP bezieht. Die Notiz stellt die Ergebnisse der Verhandlungen zwischen SIV und Fiat für das zweite Halbjahr 1985 zusammen. Die der Mitteilung der Beschwerdepunkte beigefügte Kopie enthält folgende Absätze:

„Nella realtà, sappiamo che la Fiat è già intervenuta in favore della PPG per lo spostamento immediato di quote sia sulla Uno (a danno della S. G. per l'equivalente del 4,2 % ca di quota), sia sulla Ritmo (a danno del nostro Gruppo per l'equivalente di un 1,5 % ca di quota).

E' evidente che le prossime settimane, e soprattutto i prossimi mesi, ci diranno quanto e come la PPG in particolare riuscirà a rispondere alle richieste di Fiat.

Continuiamo a parlare di PPG in quanto GLVB ci pare relativamente fuori gioco, e la differenza di quotazioni fra SIV e PPG dal 1.7. sarà superiore al 10 % medio e, in taluni casi, sino al 13/14 %.

E' evidente che ci stiamo preparando già sin d'ora agli incrementi di prezzi del 1° gennaio '86 che, al di là di un aumento generalizzato da definire, dovranno colpire in particolare i cristalli più difficoltosi e quelli di impossibile fornitura PPG.“

(In Wirklichkeit wissen wir, daß Fiat bereits zugunsten von PPG durch sofortige Verschiebung der Quoten sowohl bei Uno [auf Kosten von SG in Höhe von etwa 4,2 % der Quote] als auch bei Ritmo [auf Kosten unseres Konzerns in Höhe von etwa 1,5 % der Quote] entschieden hat.

Natürlich werden uns die nächsten Wochen, und vor allem die nächsten Monate zeigen, ob und wie insbesondere PPG in der Lage sein wird, den Anforderungen von Fiat zu entsprechen.

Wir werden weiterhin von PPG sprechen, weil GLVB mir ziemlich aus dem Spiel zu sein scheint; der Unterschied der Quotierungen zwischen SIV und PPG zum 1.7. wird höher als durchschnittlich 10 % sein und in einigen Fällen sogar 13/14 % betragen.

Natürlich bereiten wir uns schon jetzt auf die Preiserhöhungen zum 1. Januar 1986 vor, die neben einer allgemeinen, noch festzulegenden Anhebung insbesondere die schwierigeren Kristallglase und die von PPG nicht zu liefernden treffen werden.)

Der Wortlaut dieser Notiz ist nach Auffassung des Gerichts deutlich genug, um den Beweis dafür zu erbringen, daß zwischen VP einerseits und SIV und FP andererseits während des Jahres 1985 keine wie immer geartete Abstimmung über die Fiat gegenüber zu praktizierenden Preise oder über die Verteilung von Quoten stattgefunden hat.

- 271 Die Kommission hat kein Schriftstück vorgelegt, daß die Feststellungen bezüglich angeblich gleich starker Preisänderungen in den beiden letzten Absätzen der Randnummer 47 der Entscheidung stützen könnte, so daß das Gericht eine Prüfung insoweit nicht vornehmen kann. Unter diesen Umständen und unter Berücksichtigung der vorstehend getroffenen Feststellungen stellt das Gericht fest, daß der Kommission der Beweis für die Begründetheit ihrer Behauptungen rechtlich nicht gelungen ist.
- 272 Die in Randnummer 49 der Entscheidung angeführten Computerausdrucke erwähnen in der Tat, wie in der Entscheidung ausgeführt, Mengen und Quoten. Nach Auffassung des Gerichts hat indessen die Prüfung der Schriftstücke, die einen unmittelbaren Hinweis auf VP enthalten, ergeben, daß SIV aufgrund der ihr von Fiat gegebenen Informationen die Natur der Lieferungen von VP an Fiat in Erfahrung hat bringen können. Das Gericht kann es daher nicht als selbstverständlich ansehen, daß, wie die Kommission behauptet, die Informationen über VP in den Computerausdrucken nur von VP selbst stammen könnten. Erst recht kann das Gericht diese Tabellen nicht ohne weitere Angaben, die es ermöglichen würden, die Quellen der in ihnen enthaltenen Informationen zu ermitteln, als Beweis für eine Absprache über Preise und Quoten für den gesamten langen Zeitraum, auf den sie sich beziehen, gelten lassen.
- 273 Zu prüfen bleibt das Schreiben von Fiat an VP vom 3. Juli 1985 (657), das in Randnummer 51 unter ii) erwähnt ist. Bei der in der Entscheidung angeführten Passage handelt es sich um einen aus dem Zusammenhang gerissenen Halbsatz; der Zusammenhang wird nur sichtbar bei Heranziehung des Schreibens in seiner ungekürzten Fassung und bei Berücksichtigung des vorausgegangenen Schreibens von VP an Fiat vom 28. Juni 1985 (795), dessen Beantwortung es darstellt. Das Schreiben von Fiat lautet (die in der Entscheidung zitierten Worte sind kursiv gesetzt):

„Per quanto concerne i programmi di consegna di breve termine, come già anticipato Vi, non ci è possibile definire percentuali di assegnazione impegnative in quanto la

Vostra presenza limitata, che non copre la totalità dei nostri modelli, ci pone intuitibili vincoli nell'impostazione dei programmi con i Vostri concorrenti. Ciò nonostante, siamo d'accordo con Voi nel ritenere una percentuale del 15 % un obiettivo realmente perseguibile anche per il 1986.

Questo, confidando nella Vostra capacità di estendere in tempi brevi la Vostra gamma di prodotti e di conservare o migliorare gli attuali livelli di competitività.

Prendiamo atto infine della Vostra possibilità di contare non solo sugli Stabilimenti italiani, ma sull'intera potenzialità installata dalla Casa Madre (P. P. G.) in Europa.“

(Was die kurzfristigen Lieferprogramme angeht, ist es uns, wie Ihnen bereits mitgeteilt, nicht möglich, für uns verbindliche Zuteilungsprozentsätze festzulegen, weil Ihre beschränkte Präsenz, die unsere Modelle nicht insgesamt abdeckt, uns erkennbare Zwänge für die Auflegung von Programmen mit Ihren Konkurrenten auferlegt. Trotzdem stimmen wir mit Ihnen überein, daß 15 % als ein Ziel zu betrachten sind, das auch für 1986 durchaus angestrebt werden könnte.

Wir vertrauen auf Ihre Fähigkeit zur kurzfristigen Ausweitung Ihrer Produktpalette und zur Erhaltung oder Verbesserung Ihrer Wettbewerbsposition).

Wir halten fest, daß Sie über Ihre italienischen Betriebe hinaus auch auf die volle Leistungskraft der Anlagen Ihrer Muttergesellschaft PPG in Europa zählen können.)

Das Schreiben von Fiat in seiner ungekürzten Fassung zeigt in Verbindung mit dem Schreiben von VP vom 28. Juni 1985, daß es um die Zuweisung einer zusätzlichen Quote ging, die Fiat zu diesem Zeitpunkt VP nicht einräumen konnte.

274 Bezüglich der Quoten bei Alfa Romeo ist auf ein Fernschreiben des Vizepräsidenten von Alfa Romeo an Herrn Scaroni (SIV) vom 6. Januar 1984 (670) hinzuweisen, in dem es heißt: „... wir teilen Ihnen mit, daß wir Ihnen für 1984 eine Lieferungsquote in Höhe von 23/25 % unseres Gesamtbedarfs zuteilen“. Dieses Fernschreiben stützt wie viele andere bereits angeführte Schriftstücke die Darstellung der Klägerinnen, daß die Quoten von den Automobilherstellern zugeteilt worden sind.

275 Demzufolge stellt das Gericht fest, daß der Kommission der Beweis für eine vorherige Abstimmung der drei Hersteller über die gegenüber dem Fiat-Konzern anzuwendenden Preise oder die Aufteilung der Quoten für die Lieferungen an diesen rechtlich nicht gelungen ist. Zu den Beziehungen zwischen SIV und FP stellt das Gericht fest, daß es einen Informationsaustausch gegeben hat, der unter Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag fallen könnte. Die Rechtsfolgen dieser Feststellung sind nachstehend (Randnrn. 334 bis 335 dieses Urteils) im Rahmen der von den Klägerinnen vorgebrachten Klagegründe bezüglich des Verfahrens zu prüfen.

b) Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen betreffend den Piaggio-Konzern

276 Die Entscheidung stellt in diesem Abschnitt fest (Randnr. 52): „SIV und FP haben sich zumindest ab 1983 über die Aufteilung der Lieferungen und über die Preise für Piaggio abgesprochen“. Im verfügenden Teil der Entscheidung (Artikel 1 Buchstabe d) wird als Zeitraum der Zuwiderhandlung die Zeit vom 1. Januar 1983 bis zum 1. Mai 1986 genannt. Das herangezogene Beweismaterial besteht aus einem internen FP-Vermerk vom 12. Dezember 1984 (751), einem internen SIV-Vermerk vom 28. Dezember 1984 (728) und einer Liste der Zeitpunkte der Preisänderungen der Hersteller in den Jahren 1983 bis 1986 (ohne Quellenangabe). Um die Positionen der Parteien besser würdigen zu können, sind zunächst die angeführten, zeitlich eng zusammenliegenden schriftlichen Beweise zu untersuchen.

277 Ein Vergleich der Fassungen der Zitate in der Entscheidung (Randnr. 52 Absätze 2 und 3) mit den Originalnotizen zeigt, daß die Zitate der Originalfassung entsprechen (mit Ausnahme einer ungenauen Übersetzung der Worte „la situazione quote cambiava poco“ [die Quotensituation änderte sich wenig] in der französischen und englischen Fassung). Die Prüfung des gesamten Wortlauts der FP-Notiz vom 12. Dezember 1984 hinterläßt indessen einen etwas anderen Eindruck als den in der

Entscheidung wiedergegebenen. Nach dieser Notiz soll FP Ende 1982 bei Piaggio eine viermal so hohe Quote wie SIV gehabt haben. Von vier Piaggio-Modellen soll der Preis von FP bei zwei Modellen leicht unter dem von SIV und bei einem Modell leicht höher gelegen haben; bei dem vierten soll FP alleiniger Lieferant gewesen sein. Im Anschluß an einige Kontakte sollen beide Unternehmen die Absicht gehabt haben, ihre jeweiligen Quoten für die drei Modelle auf das Verhältnis 50/50 zu bringen. Unterschiedliche Preiserhöhungen sollen vereinbart und ab 1. März und 1. September 1983 durchgeführt worden sein. Die Preise von SIV sollen unter denen von FP gelegen haben, mit dem Ergebnis, daß Ende 1983 die Quote von FP gegenüber der von SIV spürbar zurückgegangen sei. Später soll, immer noch in der Absicht, die Verteilung der Quoten bei 50/50 zu halten, vereinbart worden sein, daß FP 1984 eine Erhöhung von 4 % zum 1. März und von 3,5 % zum 1. September, SIV hingegen eine uneinheitliche Erhöhung zum 1. Juli durchführen werde (die Zahlen für die Erhöhung von SIV lagen für März über, für September hingegen unter denen von FP). Dem Verfasser der Notiz zufolge soll aber diese Vereinbarung von SIV nicht eingehalten worden sein, die mit Piaggio, ohne vorher FP zu benachrichtigen, vereinbart habe, ihre Preisanhebung auf September oder Oktober zu verschieben, was FP veranlaßt habe, ihre eigene, zum 1. März vorgesehene Preiserhöhung auf den 1. Juni zu verschieben. Tatsächlich habe SIV die vorgesehene Preiserhöhung aber weder im September noch im Oktober durchgeführt. Folglich sei die Quote von FP in der Stückzahl erheblich zurückgegangen. Der Verantwortliche von SIV habe es vermieden, über diese Frage mit dem Verantwortlichen von FP zu sprechen, wohl aber die Vermutung geäußert, daß es seines Erachtens einen dritten Lieferanten geben müsse, wofür aber der Verantwortliche von FP keine Bestätigung gefunden habe. In der Notiz von SIV vom 28. Dezember 1984 wird die Darstellung des Sachverhalts in der Notiz von FP bestritten und auf ein Fernschreiben von SIV an Piaggio verwiesen, das sich auf die zwischen SIV und Piaggio getroffenen Vereinbarungen über die Anwendung der neuen Preisliste ab November 1984 bezieht.

278 FP macht geltend, daß diese Notizen, wenn sie schon als Indiz für das Vorliegen von Vereinbarungen zwischen den beiden betroffenen Herstellern für die Jahre 1983 und 1984 betrachtet würden, jedenfalls doch auch erkennen ließen, daß nur die Vereinbarung von 1983 durchgeführt worden sei. Ziel dieser Vereinbarungen sei es gewesen, die für den Piaggio-Konzern bestimmten Lieferungen, die global betrachtet von geringer Bedeutung und für die Lieferanten in keiner Weise rentabel gewesen seien, zu rationalisieren. SIV stellt die Tauglichkeit dieser Schriftstücke als Beweis für eine Vereinbarung, die angeblich in den Jahren 1985 und 1986 Anwendung gefunden habe, in Abrede. Die Kommission wiederum besteht

auf der Erheblichkeit dieser Notizen, die sie für aussagekräftige Beweise für Vereinbarungen zwischen den beiden Herstellern hält.

- 279 Nach Auffassung des Gerichts ist die Kommission zu Recht davon ausgegangen, daß die beiden Notizen eindeutig den Beweis für das Bestehen von zwei Vereinbarungen zwischen FP und SIV bezüglich der gegenüber Piaggio anzuwendenden Preise erbringen: erstens einer Vereinbarung für das Jahr 1983, die in Kraft gesetzt und durchgeführt worden ist, zweitens einer Vereinbarung für 1984, die nach Maßgabe der getroffenen Abreden von FP, nicht aber von SIV in Kraft gesetzt worden ist, die ihre Position aufgrund ihrer Beziehungen zu Piaggio geändert hat. Diese Vereinbarungen scheinen auf eine gleichmäßige Verteilung der Quoten für die Lieferungen an den Piaggio-Konzern bei drei von vier Modellen mit Hilfe einer Politik der differenzierten Erhöhung der Preise abgezielt zu haben, die im Sinne einer Förderung der Position von SIV ausgestaltet war. Dagegen ist das Gericht der Auffassung, daß mit diesen Notizen nicht das Vorliegen solcher Vereinbarungen für die Jahre 1985 und 1986 bewiesen werden kann.
- 280 Bezüglich der im letzten Absatz der Randnummer 52 der Entscheidung verwerteten Liste der Zeitpunkte der Preisänderungen durch die Hersteller weist das Gericht darauf hin, daß die in dieser Liste genannten Zeitpunkte für 1984 nur teilweise mit den Daten vereinbar sind, die sich aus den genannten Notizen von FP und SIV ergeben; diese lassen insbesondere klar erkennen, daß FP und SIV 1984 in keinem Fall ihre Preise zum gleichen Zeitpunkt geändert haben. Ferner lagen die Zeitpunkte, zu denen in den Jahren 1985 und 1986 Preisänderungen erfolgt sind, jeweils um zwei Monate oder einen Monat auseinander.
- 281 Unter diesen Umständen stellt das Gericht fest, daß erstens der Kommission rechtlich der Beweis, daß FP und SIV sich über die gegenüber dem Piaggio-Konzern anzuwendenden Preise und Lieferquoten geeinigt haben, lediglich für die Jahre 1983 und 1984 gelungen ist; daß zweitens der Kommission rechtlich der Beweis gelungen ist, daß die Vereinbarung 1983 in der im letzten Absatz der Randnummer 52 der Entscheidung beschriebenen Art und Weise durchgeführt worden ist; daß drittens der Kommission rechtlich nicht der Beweis gelungen ist, daß 1984 die Vereinbarung, wie an der genannten Stelle der Entscheidung beschrieben, Anwendung gefunden hat; daß viertens die Kommission keinen unmittelbaren Beweis für das Vorliegen einer Vereinbarung über die gegenüber dem Piaggio-Konzern anzu-

wendenden Preise und Lieferquoten für die Jahre 1985 und 1986 beigebracht hat und daß schließlich die Zeitpunkte, zu denen in diesen Jahren Preisänderungen erfolgt sind, nicht nahe genug beieinander liegen, um mittelbar Beweis für das Vorliegen einer Vereinbarung für diese beiden Jahre zu erbringen. Die Rechtsfolgen dieser Feststellungen sind nachstehend (Randnrn. 336 bis 337 dieses Urteils) im Rahmen der von den Klägerinnen vorgebrachten Klagegründe bezüglich des Verfahrens zu prüfen.

- 282 Das Gericht stellt schließlich fest, daß die Entscheidung nichts enthält, was es gestatten würde, die Auswirkung der für 1983 und 1984 getroffenen Vereinbarungen auf den Wettbewerb zu beurteilen, und daß die Kommission insoweit keine Nachforschungen bei Piaggio angestellt hat.

3. Glaslieferungen zwischen den Herstellern

- 283 Die Entscheidung untersucht in der Sachverhaltsdarstellung die gegenseitigen Glaslieferungen an drei Stellen: im Abschnitt „Die Einzelheiten der Herstellerabstimmung“ für den Bauglassektor (Randnr. 33), in dem Abschnitt „Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen betreffend den Fiat-Konzern“ für den Automobilglassesektor (Randnr. 48), sowie in Kapitel 6 mit der Überschrift „Glaslieferungen zwischen den Herstellern“ (Randnrn. 53 bis 58).

- 284 In Randnummer 33 der Entscheidung heißt es: „[D]er Produktaustausch zwischen den drei italienischen Herstellern [bietet] auch die Gelegenheit, die Tarife und Preise der Konkurrenten in Erfahrung zu bringen oder sich über ein Marktverhalten abzustimmen... Die Preise der abgetretenen Produkte wurden stets auf der Grundlage der Tarifänderungen der abtretenden Hersteller festgesetzt und sukzessiv angepaßt.“

- 285 Nach Randnummer 48 der Entscheidung haben „die drei Hersteller sich gegenseitig Produkte abgetreten..., damit jeder Hersteller seine Quoten aufrechterhalten oder die mit der Konkurrenz vereinbarten Quoten erreichen kann“. Es folgt dann eine Reihe von Schriftstücken und Zahlenangaben zu diesen gegenseitigen Lieferungen. In Randnummer 51 unter iv) zählt die Entscheidung die Fakten auf, die belegen sollen, „daß die gegenseitige Abtretung von Produkten auf eine Aufteilung

des Marktes abzielt“. Dies seien der Umfang der Lieferungen, die nicht dazu dienen, dem Partner aus einer momentanen Schwierigkeit zu helfen; die Lieferung von Verarbeitungsprodukten an SIV im Rahmen der Auftragsuntervergabe durch FP sowie der Umstand, daß es sich „bei den abgetretenen Produkten vor allem um bestimmte Stärken und Farben [handelt], die von dem einen oder anderen Hersteller nicht produziert werden und die die drei Hersteller in die Lage versetzen [sollen], über die gesamte Produktpalette zu verfügen“.

286 In Randnummer 53 führt die Entscheidung aus: „Zwischen den drei Herstellern werden auf vertraglicher Basis große Glasmengen gegenseitig geliefert. Mit diesen Lieferungen soll jeder Hersteller in die Lage versetzt werden, über die gesamte Produktpalette, selbst solche Produkte, die er nicht selbst herstellt, zu verfügen und seine Marktquoten zu halten. Diese vertraglichen Lieferungen sind außerdem ein Mittel, um die Märkte und Kunden aufzuteilen und die von den Mitbewerbern gehandhabten Tarife und Preise in Erfahrung zu bringen.“

287 In Randnummer 56 Absatz 3 heißt es weiter: „Aus dem Schriftwechsel, den Sitzungsberichten und den handschriftlichen Vermerken geht hervor, daß die Preise für die abgetretenen Produkte jeweils auf der Basis der Tarife der abtretenden Firma festgelegt und an die jeweiligen Tarifänderungen angepaßt werden, daß sich diese Preise danach richten, ob die abgetretenen Produkte für den Inlandsmarkt oder für bestimmte Auslandsmärkte bestimmt sind, und daß selbst bei der Abtretung für den Inlandsmarkt die Warenbestimmung nach Regionen und Verwendungskategorien festgelegt wird.“

288 In Randnummer 58 unter i) wird schließlich ausgeführt: „Die Kommission will ... nicht den Austausch von Produkten für den Fall vorübergehender Schwierigkeiten (Erneuerung von Anlagen, Stilllegung und Wartung der Öfen, Befriedigung einer punktuellen Nachfrage) in Frage stellen, sondern den im vorliegenden Fall aufgezeigten systematischen Austausch von Produkten, der langfristig vereinbart ist und der die Konsequenz einer bestimmten Produktions- und Vertriebspolitik darstellt, die von den Herstellern im Rahmen anderer Abmachungen und/oder anderer wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen angewandt wird. Die Kommission vermag die Darstellung der Hersteller, wonach diese gegenseitigen Lieferungen wirtschaftlich notwendig sind, nicht zu teilen. Nach Aussage der Hersteller soll durch diese gegenseitigen Lieferungen erreicht werden, daß jeder Hersteller zu jedem Zeitpunkt über die gesamte Produktpalette verfügt, womit der wirtschaftli-

che Vorteil der Spezialisierung aufgehoben wird. Gleich, ob es sich um eine Spezialisierung auf eine bestimmte Glasstärke oder eine bestimmte Glasfarbe handelt, machen die gegenseitigen Lieferungen den Spezialisierungsvorteil zunichte und bezwecken eine künstliche Gleichstellung aller Hersteller, so daß verhindert wird, daß der Kunde wirtschaftlichen Nutzen aus der privilegierten Produktions- und Vertriebsposition jedes Herstellers ziehen kann. Wie die einheitlichen Preise und Rabatte der drei Hersteller beweisen, führen die gegenseitigen Lieferungen zu einem gleichgeschalteten Markt.“

289 Nach Auffassung des Gerichts ist zunächst aus den vorstehenden Ausführungen der Entscheidung der Kern des Vorwurfs der Kommission herauszuarbeiten. Die Kommission behauptet zum einen, daß der Glasaustausch die Hersteller habe in die Lage versetzen sollen, die Tarife und Preise der Konkurrenten in Erfahrung zu bringen, und daß, „wie die einheitlichen Preise und Rabatte der drei Hersteller beweisen, die gegenseitigen Lieferungen zu einem gleichgeschalteten Markt [führen]“, und zum anderen, gerügt werde lediglich der „systematische Austausch von Produkten, der langfristig vereinbart ist und der die Konsequenz einer bestimmten Produktions- und Vertriebspolitik darstellt, die von den Herstellern im Rahmen anderer Abmachungen und/oder anderer wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen angewandt wird“.

290 Das Gericht stellt einen Widerspruch zwischen diesen Behauptungen fest, der darauf beruht, daß die Entscheidung bei den meisten vorstehend untersuchten Gesichtspunkten um den Nachweis bemüht war, daß die wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen und/oder Absprachen, in deren Rahmen die „Produktions- und Vertriebspolitik“ angeblich angewandt wurde, u. a. in einer vorherigen Abstimmung unter den Herstellern über die anzuwendenden Tarife und Preise bestanden haben, eine solche Abstimmung aber schon für sich genommen eine Einheitlichkeit der Preise und Verkaufskonditionen bewirkt. Den Gründen der Entscheidung läßt sich nicht entnehmen, warum die Hersteller das Bedürfnis gehabt haben sollten, ein System der gegenseitigen Glaslieferung zu entwickeln, um die Tarife und Preise ihrer Konkurrenten in Erfahrung bringen zu können, wenn die Tarife bereits vereinbart waren und der Markt infolge der Übereinstimmung der Tarife und Rabatte „gleichgeschaltet“ war. Sie lassen ebensowenig erkennen, aus welchem Grunde es von Bedeutung gewesen sein sollte, daß die Preise für die abgetretenen Produkte jeweils auf der Basis der Tarife der abtretenden Firma festgelegt und an die jeweiligen Tarifänderungen angepaßt wurden, wenn die drei Hersteller sich bereits abgestimmt hatten, den gleichen Tarif zum gleichen Zeitpunkt anzuwenden. Den Gründen der Entscheidung läßt sich auch nicht klar entnehmen, weshalb die Einheitlichkeit der Tarife und Rabatte der drei Hersteller ein Beweis dafür sein sollte, daß das System des Glasaustauschs zu einem gleichgeschalteten Markt geführt hat, wenn eben diese Einheitlichkeit der Tarife und Rabatte auf eine vorherige Abstimmung zurückzuführen war.

- 291 Das Gericht weist schließlich darauf hin, daß in Artikel 1 Buchstabe e des verfü-
genden Teils der Entscheidung den Herstellern vorgeworfen wird, gegen Artikel
85 Absatz 1 EWG-Vertrag verstoßen zu haben, indem sie „sich an Vereinbarun-
gen über gegenseitige Produktlieferungen im Flachglassektor mit dem Ziel einer
Aufteilung des Marktes beteiligt haben“.
- 292 Nach Auffassung des Gerichts sind unter diesen Umständen die zahlreichen Be-
hauptungen in der Entscheidung über die Gründe, aus denen die Hersteller ein
institutionalisiertes System der gegenseitigen Glaslieferungen eingerichtet haben
sollen, beiseite zu lassen; zu prüfen sind lediglich die rein tatsächlichen Aspekte
der Beweisstücke, auf deren Grundlage die Kommission festgestellt hat, daß es ein
System von Glaslieferungen im Sinne gegenseitiger Abtretungen gegeben habe und
daß dieses System mit dem Ziel einer Marktaufteilung eingerichtet worden sei. Das
Gericht prüft hierbei zunächst die Zahlenangaben in den Randnummern 48, 51
unter iv), 54 bis 56 und 58 unter iii) der Entscheidung. Die rechtlichen Aspekte
dieses Vorwurfs werden in den Randnummern 338 und 339 dieses Urteils geprüft
werden.
- 293 Die Zahlen, die in Randnummer 48 genannt werden, die ausschließlich Automob-
ilglas betreffen, lassen folgende Tendenzen erkennen:
- 294 *Zwischen FP und SIV:* Die für nicht verarbeitetes Automobilglas angeführten Zah-
len zeigen, daß FP in den Jahren 1982 bis 1984 an SIV recht große Mengen ver-
kauft, SIV hingegen nichts an FP verkauft hat. 1985 hat FP an SIV fünfmal so viel
verkauft wie umgekehrt SIV an FP. 1986 hat FP an SIV, und umgekehrt SIV an
FP, im Vergleich zu den Vorjahren geringe Mengen verkauft. Die Zahlen für ver-
arbeitetes Automobilglas lassen mit Ausnahme des Jahres 1982, in dem lediglich
SIV an FP verkauft hat, bei den Verkäufen von FP an SIV eine ausgeprägte Ten-
denz nach oben und bei den Verkäufen von SIV an FP eine weniger deutliche
Tendenz nach unten erkennen.
- 295 *Zwischen FP und VP:* Die von FP und VP gelieferten Daten stimmen nicht über-
ein, zeigen aber auf jeden Fall, daß VP nichts an FP geliefert hat. Die Verkäufe
von FP an VP betrafen lediglich unverarbeitetes Automobilglas in verhältnismäßig
gleichbleibenden Mengen zwischen 1982 und 1984 mit einer Abnahme 1985 und
einer erheblichen Zunahme 1986.

- 296 *Zwischen VP und SIV*: Lediglich VP hat an SIV verarbeitetes Automobilglas verkauft, und dies nur 1984 und 1985. 1983 hat SIV an VP eine kleine Menge unverarbeitetes Automobilglas verkauft. 1984 wurden ungefähr gleiche Mengen unverarbeitetes Automobilglas gegenseitig geliefert. 1985 und 1986 hat VP an SIV große Mengen, SIV 1985 lediglich eine kleine Menge an VP verkauft.
- 297 Das Gericht stellt fest, daß nach diesen Zahlen SIV im Automobilglassektor nur sehr geringfügige Mengen verarbeitetes oder unverarbeitetes Glas an die anderen Hersteller verkauft hat, selbst aber ein wichtiger Abnehmer von unverarbeitetem Glas war, wobei VP ab 1985 FP als Hauptlieferanten abgelöst hat. FP hat sehr geringe Mengen verarbeitetes oder unverarbeitetes Glas und nur bei SIV gekauft. VP hat lediglich verhältnismäßig geringfügige Mengen unverarbeitetes Glas eingekauft. Die Kommission konnte mithin aus diesen Zahlen nicht auf eine regelmäßige Austauschstruktur zwischen den drei Herstellern schließen.
- 298 Die Zahlen in Randnummer 51 unter iv) stellen lediglich die Summe der in Randnummer 48 aufgeführten Zahlen dar und bieten keine zusätzliche Information.
- 299 Bei den in den Randnummern 54 bis 56 angeführten Zahlen ist nicht sicher, ob sie anhand derselben statistischen Grundlagen erstellt worden sind, da die Zahlen betreffend die „Lieferungen zwischen SIV und VP“ und die „Lieferungen zwischen VP und FP“ sowohl Automobilglas als auch Bauglas umfassen, während die Zahlen betreffend die „Lieferungen zwischen FP und SIV“ getrennt für Gußglas (nur von FP hergestellt) und „Float Automobil- und Bauglas“ dargestellt sind. Der Vergleich dieser gesamten Zahlen dürfte indessen die beiden Tendenzen, die bereits aufgrund der Prüfung der Zahlen für Automobilglas deutlich geworden sind, eher bestätigen — daß nämlich im allgemeinen SIV eher kaufte als verkaufte, daß VP ab 1984 nach und nach FP als Hauptlieferanten von SIV abgelöst hat und daß die Einkäufe von FP und VP, ausgenommen die von FP in den Jahren 1983 und 1984, verhältnismäßig geringe Mengen betrafen. Auch aus diesen Zahlen kann daher die Kommission keine regelmäßige Struktur der gegenseitigen Lieferungen zwischen den drei Herstellern ableiten.

- 300 Was die in der Entscheidung genannten Schriftstücke anlangt, sind die in Randnummer 33 aufgeführten Vermerke und Schreiben bereits untersucht worden (Randnrn. 224 und 225 dieses Urteils). Alle diese Schriftstücke stammen aus den Jahren 1985 und 1986. Gleiches gilt für die Schriftstücke, die in Randnummer 48 angeführt sind. Die in den Randnummern 53 bis 58 angeführten Belege umfassen drei Schriftstücke vom Oktober 1984, ein Schriftstück vom Dezember 1984 und im übrigen nur Schriftstücke aus den Jahren 1985 und 1986.
- 301 Das Gericht stellt demzufolge fest, daß der Kommission der Beweis für das Bestehen eines institutionalisierten Systems des Glasaustauschs im Sinne gegenseitiger Abtretungen vor 1984 rechtlich nicht gelungen ist, obwohl Artikel 1 Buchstabe e des verfügenden Teils der Entscheidung den Herstellern vorwirft, an Vereinbarungen über gegenseitige Produktlieferungen seit Januar 1982 beteiligt gewesen zu sein.
- 302 Die in Randnummer 56 der Entscheidung genannten Schriftstücke von 1984 (855 bis 863) betreffen FP und SIV und müssen im Zusammenhang mit dem ersten Schriftstück aus dem Jahr 1985 (864 bis 868) gesehen werden. Lediglich der Betreff im Kopf der beiden ersten Schriftstücke (Fernschreiben vom 18. und 20. Oktober 1984) bezieht sich auf einen Produktaustausch: „Oggetto scambio prodotti residuo 1984 e 1985“ (Betrifft Produktaustausch Rest 1984 und 1985,,). Die übrigen Schriftstücke betreffen fast ausschließlich die Aushandlung eines Vertrags zwischen FP und SIV über die Lieferung einer bedeutenden Menge Glas im Jahre 1985 durch FP an SIV, wobei das erste Schriftstück von 1985 den nach diesen Unterredungen geschlossenen Vertrag enthält. Die Prüfung dieser Schriftstücke läßt erkennen, daß die Aushandlung dieses Vertrags zwischen Wettbewerbern und unter normalen Marktbedingungen stattgefunden hat. Das Zitat des SIV-Vermerks vom 30. Oktober 1984 in der Entscheidung läßt einen aufschlußreichen, bereits in Randnummer 215 dieses Urteils zitierten Satz weg: „Auto — secondo Scaroni (FP) non alimentare PPG“ (Auto — Laut Scaroni [FP] PPG nicht beliefern). Der aus demselben Schriftstück stammende und in der Entscheidung zitierte Satz „non deve essere venduto a prezzo minore di FP“ (darf nicht unter Preis von FP verkauft werden) bezieht sich ausschließlich auf Gußglas, das nur von FP hergestellt wurde, und wird im Original durch den in der Entscheidung nicht zitierten Zusatz ergänzt: „non è bloccabile l'importazione da paesi est“ (Die Einfuhr aus den Staaten des Ostens kann nicht blockiert werden). Die ebenfalls aus diesem Schriftstück stammenden und in der Entscheidung zitierten Ausdrücke „politica di riporto“ (Aufteilungspolitik) und „politica comune“ (gemeinsame Politik) scheinen sich auf

den gemeinsamen Betrieb der Floatanlage „Flovetro“ zu beziehen, während sich die Unterscheidung zwischen Glas für die Ausfuhr und Glas für den italienischen Markt in den Schriftstücken vom 18. und 20. Oktober sowie vom 18. Dezember 1984 durch die mit Ausfuhren verbundenen unterschiedlichen Normen und Verpackungen erklären läßt.

303 Das Gericht stellt daher fest, daß der Kommission für das Jahr 1984 rechtlich weder der Beweis des Bestehens eines institutionalisierten Austauschsystems im Sinne gegenseitiger Lieferungen und schon gar nicht der Beweis der Absicht gelungen ist, auf diesem Wege zu einer Marktaufteilung zu gelangen. Keines der genannten Schriftstücke erwähnt im übrigen VP, es sei denn in einer Weise, die eine aktive Wettbewerbssituation erkennen läßt.

304 Was die Beziehungen zwischen FP und SIV betrifft, hat SIV ab 1985 begonnen, die meisten ihrer Einkäufe von FP auf VP zu verlagern. Der Umfang dieser Einkaufsverlagerung wird durch die Prüfung der Gesamtfassung des Schreibens von FP an SIV (485 oder 869) vom 6. März 1985 bestätigt, von dem Auszüge in Randnummer 56 der Entscheidung zitiert sind. Die in der Entscheidung zitierten Stellen dieses Schreibens beziehen sich nur auf Gußglas, das ausschließlich von FP vertrieben wird. Der Verfasser des Schreibens beschwert sich nun darüber, daß es ihm nicht gelungen sei, ein Treffen mit SIV zu vereinbaren, um Mengen und Preise der SIV-Einkäufe für 1985 festzulegen (vgl. das wörtliche Zitat in Randnr. 224 dieses Urteils). Hinzuweisen ist ferner auf die Klagen in den Vermerken von SIV und FP über ihre Sitzung vom 30. Januar 1985 (vgl. Randnr. 218 dieses Urteils). Die Preise von FP für 1985 sind dann in einer Sitzung vom 28. März 1985 (Vermerk von FP, 475 oder 870) erörtert worden, in der SIV erklärt zu haben scheint, daß die Preise von FP sie nicht zufriedenstellten: „prezzi inferiori — float exp rifiutano + 8 % per 85 si interrompono le forniture“ (niedrigere Preise — verweigern float [exp] + 8 % für 1985 falls sie Lieferungen unterbrechen). Diesem Vermerk folgt unmittelbar die Notiz: „Greggi: 1) OK per fornire“ [Gußglas: 1) OK für Lieferung], was den Unterschied zwischen der fehlenden Einigung für Float und der Einigung über Gußglas unterstreicht, das SIV in Italien nur bei FP kaufen konnte. In diesem Zusammenhang wird vollends deutlich, daß der in Randnummer 56 der Entscheidung zitierte FP-Vermerk vom 30. April 1985 (871) sich in der Tat, wie FP behauptet hatte, auf eine Vereinbarung zwischen FP und SIV über die von FP gegenüber den Kunden von SIV bei der Lieferung von Gußglas zu praktizierenden Preise bezieht. Die in der Entscheidung zitierten, rätselhaften Worte „il 4 riunione per compensazione“ (am 4. Sitzung zwecks Kompensation) sind dahin auszulegen, daß sie sich auf die Sitzung vom 4. Juni 1985 beziehen, die in dem Vermerk von

FP mit diesem Datum (872) erwähnt wird. Der im wesentlichen unleserliche oder unverständliche Vermerk vom 4. Juni 1985 ist, wie FP erläutert hat, so auszulegen, daß er sich auf den Verkauf von Gußglas bezieht.

305 Demgegenüber enthält der in Randnummer 48 der Entscheidung genannte Vermerk von FP vom 25. Juni 1985 (848), wie die Entscheidung feststellt, einen ausdrücklichen Hinweis auf einen Produktaustausch: „SIV scambio prodotti in particolare quelli che acquistiamo in Francia“ (SIV Produktaustausch, insbesondere solche, die wir in Frankreich kaufen). Diesem Hinweis, der sich ausschließlich auf Produkte für den Automobilglasmarkt bezieht, folgt der in der Entscheidung nicht angeführte Hinweis: „Nota: nelle riunioni si è parlato solo di prodotti ma non di vendita“ (Merke: in den Sitzungen wurde nur von Produkten, nicht von Verkauf gesprochen). Diese Sätze unterstreichen nach Ansicht des Gerichts die Unterscheidung, die vom wirtschaftlichen Standpunkt aus zwischen dem Austausch unter Herstellern von Produkten, die auch im Ausland von einem der Partner gekauft sein können, einerseits und dem Verkauf von einem Hersteller an den anderen andererseits zu treffen ist. Diese Unterscheidung wird aber nirgendwo in der Entscheidung vorgenommen.

306 In der Entscheidung werden folgende weitere Schriftstücke mit Hinweisen auf die Beziehungen zwischen FP und SIV angeführt: zwei interne FP-Notizen (849 & 850) vom 31. Oktober und 8. November 1985; vier handschriftliche Vermerke eines FP-Angestellten (487 oder 873, 852, 854 und 488 oder 874) vom 16. und 17. Dezember 1985 sowie vom 23. Januar und 3. Februar 1986 und schließlich eine interne FP-Notiz (851) vom 4. März 1986.

307 Die beiden internen Notizen vom Oktober und November 1985 betreffen eine Anfrage von SIV über die Lieferung von 500 000 Seitenscheiben für Fahrzeuge des Fiat-Konzerns.

308 Die vier handschriftlichen Vermerke betreffen eine Reihe von Treffen und Kontakten, die sich auf den Betrieb der gemeinsamen Floatanlage „Flovetro“ sowie auf einen Vorschlag zu beziehen scheinen, dem zufolge FP an SIV eine bestimmte Menge von Produkten für Fiat liefern und SIV dafür einen Teil ihrer Produktion

von Flovetro an FP abtreten sollte. Der Vermerk vom 23. Januar 1986 dagegen betrifft lediglich ein internes Treffen der Geschäftsleitung von FP. Die Vermerke befassen sich mit den Auswirkungen der erörterten Vorschläge auf die Quoten von FP und SIV bei Fiat. Der Vermerk vom 17. Dezember 1985 befaßt sich mit der Erhöhung der Quote der „anderen“ bei Fiat und der fehlenden Produktionskapazität bei SIV. Diese Angaben belegen gewiß eine Besorgnis dieser beiden Hersteller wegen der Aufrechterhaltung ihrer Quoten bei Fiat. In dem Vermerk vom 3. Februar 1986 ist indessen ihre Uneinigkeit bezüglich des von ihnen erörterten Grundvorschlags festgehalten. Dem Gericht stehen keine Unterlagen zur Verfügung, denen zu entnehmen wäre, daß diese Unterredungen später zu einer endgültigen Vereinbarung geführt hätten.

- 309 Die letzte interne FP-Notiz vom 4. März 1986 verzeichnet die Produktion einer Menge von „84 000 vol.“ durch SIV auf einer „Minilat Savigliano“ genannten Anlage im Januar und Februar 1986. Das Gericht ist aufgrund der Aktenlage nicht imstande, die Bedeutung dieses knappen Hinweises zu ermitteln.
- 310 Die ersten Schriftstücke betreffend die Beziehungen zwischen VP und FP stammen vom Dezember 1985; bei dem Hinweis auf ein Fernschreiben vom 19. Februar 1985 in Randnummer 55 der italienischen und der französischen (sowie der deutschen) Fassung der Entscheidung handelt es sich um einen Irrtum. Eine erste Reihe von sieben Schriftstücken (827-840) befaßt sich mit der Aushandlung eines Vertrags zwischen FP und VP über einen „scambio merce compensato“ (Produkttausch mit Kompensation). Die beiden anderen Schriftstücke über die Beziehungen zwischen FP und VP (843 bis 845) scheinen sich auf die Abwicklung der Vereinbarung zu beziehen, die im Anschluß an diese Verhandlung getroffen worden ist.
- 311 Die Schriftstücke betreffend die Beziehungen zwischen VP und SIV gliedern sich in drei Gruppen. Zunächst beziehen sich vier Schriftstücke von Februar bis April 1986 auf einen Verkauf einer bestimmten Menge Automobilglas an SIV durch VP (801, 841, 802 und 803); in dem ersten vom 14. Februar 1986 ist vermerkt, daß sich SIV an VP wende, weil deren Preise niedriger seien als die von Saint-Gobain. Ferner betrifft ein — einziges — Schriftstück (805) den Verkauf einer bestimmten Menge Automobilfloatglas an SIV durch VP und gibt SIV die Preise von VP für andere Sorten Klarglas bekannt. Eine Reihe von Schriftstücken schließlich (807 bis 825) betrifft den Verkauf bedeutender Mengen Automobil- und Bauglas in den Jahren 1986 und 1987 durch VP an SIV. Diesen Schriftstücken kann in keiner Weise das Bestehen eines Glasaustauschsystems zwischen SIV, die in jedem Fall Käufer war, und VP entnommen werden.

- 312 Demgegenüber bestätigt die Durchsicht sämtlicher die Beziehungen zwischen FP und SIV bzw. zwischen VP und SIV betreffender Schriftstücke die Feststellung, die das Gericht aufgrund der Prüfung der Zahlen bezüglich der Mengen der gegenseitigen Lieferungen hat treffen können (vgl. Randnrn. 293 bis 299 dieses Urteils), daß nämlich SIV grundsätzlich Käufer war und nach und nach die meisten ihrer Bestellungen von FP auf VP verlagert hat. Nach Auffassung des Gerichts ergibt sich weiterhin aus diesen Schriftstücken, daß diese Lieferungen darauf zurückzuführen waren, daß die Preise von VP unter denen von FP lagen und daß zwischen VP und FP ein reger Wettbewerb um die Bestellungen von SIV herrschte. Unter diesen Umständen konnte die Kommission nach Ansicht des Gerichts nicht lediglich aufgrund des Betreffs im Kopf der Fernschreiben vom 18. und 20. Oktober 1984 in den Beziehungen zwischen FP und SIV oder nur aufgrund der Aushandlung eines Vertrages zwischen Dezember 1985 und Januar 1986 über einen Produktausgleich in den Beziehungen zwischen FP und VP auf eine rechtswidrige Abstimmung schließen.
- 313 Das Gericht stellt mithin fest, daß der Kommission rechtlich der Beweis weder für das Bestehen eines institutionalisierten Systems des Glasaustauschs im Sinne gegenseitiger Abtretungen zwischen den drei Herstellern oder auch nur zwischen zweien von ihnen in den Jahren 1985 und 1986 noch für eine gemeinsame Absicht der Hersteller gelungen ist, auf diesem Wege zu einer Aufteilung des Marktes zu gelangen.

C — Zur rechtlichen Würdigung

1. Zur Anwendung des Artikels 85 EWG-Vertrag

- 314 Die rechtlichen Erwägungen der Kommission im Hinblick auf Artikel 85 Absatz 1 sind im wesentlichen bereits dargestellt worden (Randnrn. 20 bis 28 dieses Urteils). Der Sachverhaltsdarstellung wie den Rechtsausführungen der Entscheidung ist nach Auffassung des Gerichts eindeutig zu entnehmen, daß sie von der Annahme eines engen Kartells zwischen drei Mitgliedern eines nationalen Oligopols ausgeht, das durch wirtschaftliche und geographische Schranken gegen einen wirksamen Wettbewerb abgeschottet ist. In der mündlichen Verhandlung hat das Gericht nach Erörterung der Rechtsnatur und der Bedeutung der angebotenen Beweise mit den Vertretern der Parteien den Vertreter der Beklagten ausdrücklich aufgefordert, den Standpunkt der Kommission für den Fall darzulegen, daß das Gericht zwar feststellen sollte, daß der Beweis für das Vorliegen eines solchen Kartells rechtlich nicht gelungen sei, wohl aber zu der Erkenntnis gelangen sollte, daß bestimmte Beweisstücke das Vorliegen einer ansatzweisen Abstimmung zwischen den Herstel-

lern oder zumindest zwischen zweien von ihnen belegen. Der Vertreter der Kommission hat dem Gericht geantwortet: „Hier stehe ich und kann nicht anders.“

- 315 Aufgrund der bereits getroffenen Feststellungen ist das Gericht der Ansicht, daß der Beweis für diese in der Entscheidung zugrundegelegte Annahme eines engen Kartells zwischen den drei Klägerinnen rechtlich nicht gelungen ist. Das Gericht hat indessen festgestellt, daß einige der Beweisstücke, auf die sich die Entscheidung stützt, den Beweis für eine eher vorübergehende Abstimmung zwischen zwei oder drei Herstellern erbringen können. Unter diesen Umständen stellt sich die Frage, ob das Gericht gehalten ist, diese Beweisstücke und die gegebenenfalls daraus folgenden Feststellungen einer neuen rechtlichen Würdigung zu unterziehen.
- 316 Artikel 1 der angefochtenen Entscheidung hat folgenden Inhalt: Während in Buchstabe b die Situationen von FP und SIV einerseits, von VP andererseits unterschieden und in Punkt d lediglich FP und SIV, nicht aber VP angesprochen werden, wird in den Buchstaben a, c und e unterschiedslos der Vorwurf einer Beteiligung an den dort angeführten Absprachen, Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen gegen alle drei Unternehmen erhoben.
- 317 Das der Feststellung einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 und/oder Artikel 86 vorausgehende Verwaltungsverfahren in der Ausgestaltung durch die Verordnungen Nrn. 17 und 99/63 und die Praxis der Kommission sieht vor, daß die betroffenen Unternehmen Gelegenheit erhalten müssen, ihren Standpunkt zu den erhobenen Vorwürfen und den Beweisstücken zu äußern, auf die die Vorwürfe gestützt werden. Sie haben zunächst das Recht, in schriftlicher Form auf eine schriftliche Mitteilung der Beschwerdepunkte zu antworten, deren wesentliche Punkte nur durch eine erneute schriftliche Mitteilung der Beschwerdepunkte abgeändert werden dürfen; jeder Mitteilung sind die zum Beweis der erhobenen Vorwürfe dienenden Unterlagen in Kopie beizufügen. Die Parteien haben weiterhin Anspruch darauf, in einer Sitzung unter dem Vorsitz eines Anhörungsbeauftragten angehört zu werden, der gegebenenfalls seine Bemerkungen unmittelbar dem für Wettbewerbsfragen zuständigen Mitglied der Kommission vortragen kann. Anschließend ist der Beratende Ausschuß für Kartell- und Monopolfragen zu befassen, dessen Mitglieder bei der Anhörung zugegen sein dürfen. Erst nach Abschluß dieses Verfahrens kann der für Wettbewerbsfragen zuständige Kommissar der Kommission eine Entscheidung vorschlagen, mit der eine Zuwiderhandlung gegen die Bestim-

mungen des Vertrags festgestellt und gegebenenfalls Geldbußen und/oder Zwangsgelder verhängt werden.

- 318 Gemäß Artikel 172 EWG-Vertrag ist die Befugnis des Gerichts zu unbeschränkter Ermessensnachprüfung auf die in den vom Rat erlassenen Verordnungen vorgesehenen Zwangsmaßnahmen beschränkt. Aus diesem wie aus anderen Gründen ist der Gemeinschaftsrichter nicht berufen, über den Verwaltungsvorgang insgesamt zu entscheiden, sondern lediglich über den Teil, der für die Kontrolle der Rechtmäßigkeit der angefochtenen Entscheidung maßgebend ist.
- 319 Das Gericht ist demgemäß der Ansicht, daß zwar der Gemeinschaftsrichter im Rahmen der gerichtlichen Überprüfung der Handlungen der Gemeinschaftsverwaltung eine Entscheidung der Kommission im Bereich des Wettbewerbs teilweise für nichtig erklären kann, daß dies jedoch nicht die Befugnis einschließt, die streitige Entscheidung abzuändern. Die Inanspruchnahme einer solchen Befugnis könnte zu einer Störung des im Vertrag vorgesehenen Gleichgewichts zwischen den Organen führen und die Gefahr einer Beeinträchtigung der Verteidigungsrechte heraufbeschwören.
- 320 Aus diesen Erwägungen ist das Gericht der Auffassung, daß es ihm unter den Umständen des vorliegenden Falles nicht zusteht, eine neue Gesamtwürdigung der ihm zur Beurteilung vorgelegten Beweise vorzunehmen oder daraus die Rechtsfolgen im Hinblick auf die Wettbewerbsregeln abzuleiten. Dies verbietet sich um so mehr, als die Untersuchung des Gerichts ergeben hat, daß bestimmte Teile der Akte entstellt worden sind und mithin weder die Parteien noch der Anhörungsbeauftragte, noch der Beratende Ausschuß, noch die Mitglieder der Kommission in der Lage waren, sich in voller Sachkenntnis über deren Natur und Bedeutung eine Meinung zu bilden. Demgemäß ist zu prüfen, ob die Voraussetzungen für eine Teilnichtig-erklärung der Entscheidung erfüllt sind. Dabei geht es um die Prüfung, ob der verfügbare Teil der Entscheidung im Lichte ihrer Begründung in seiner sachlichen, persönlichen oder zeitlichen Tragweite so eingeschränkt werden kann, daß seine Wirkungen begrenzt werden, ohne daß er dadurch in seinem Wesen verändert wird, ob sich der Nachweis einer solchermaßen beschränkten Zuwiderhandlung auf eine ausreichende Beurteilung des Marktes in der Entscheidung stützen kann und ob dem oder den betroffenen Unternehmen Gelegenheit geboten worden ist, sich in angemessener Weise zu einem solchen Vorwurf zu äußern.

a) Der Bauglasmarkt

321 Das Gericht ist der Auffassung, daß Artikel 1 Buchstabe a der Entscheidung einer sachlichen Beschränkung zugänglich ist, weil hier eine Unterscheidung zwischen der Beteiligung der Unternehmen an Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf dem Gebiete der Preise und Verkaufsbedingungen einerseits und ihrer Beteiligung an Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen mit dem Ziel, die Einkaufs- und Verkaufspolitik der führenden Großhändler zu beeinflussen, andererseits getroffen wird. Ferner ist er einer persönlichen Beschränkung durch Herausnahme eines der beschuldigten Unternehmen und einer zeitlichen Beschränkung durch Kürzung des Zeitraums der festgestellten Zuwiderhandlung zugänglich.

322 Das Gericht verweist auf die tatsächlichen Feststellungen in dem Abschnitt „Die Beziehungen zwischen den Herstellern und den Großhändlern“ (B.1. e, vgl. insbesondere Randnr. 250 dieses Urteils). Danach haben nämlich zum einen die Großhändler mit übereinstimmenden Preisen der Hersteller gerechnet und zum anderen hat FP ihre im Großhandel tätigen Tochtergesellschaften als Informationsquelle für die Politik der Großhändler verwendet. Allerdings hat das Gericht festgestellt, daß der Kommission der Beweis der übrigen in Randnummer 35 der Entscheidung erhobenen Vorwürfe rechtlich nicht gelungen ist. Der Kommission ist ferner nach Auffassung des Gerichts rechtlich nicht der Beweis der in Randnummer 64 der Rechtsausführungen der Entscheidung erhobenen Behauptung gelungen, daß sich die Großhändler wegen ihrer wirtschaftlichen Abhängigkeit nicht dem Zugriff und dem Einfluß der Hersteller hätten entziehen können. Schließlich ist dem im Abschnitt (A) „Zur Beurteilung des Marktes“ dargestellten Vorbringen der Klägerinnen (vgl. Randnrn. 141 und 142 dieses Urteils), das übrigens durch die unter diesem Aspekt geprüften Schriftstücke bestätigt zu werden scheint, zu folgen, wonach die Lage der Großhändler und namentlich die von Cobelli weitgehend darauf zurückzuführen war, daß sie sich den neuen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht angepaßt hatten.

323 Unter diesen Umständen gelangt das Gericht zu dem Ergebnis, daß Artikel 1 Buchstabe a der Entscheidung im Hinblick auf seinen sachlichen Geltungsbereich für nichtig zu erklären ist, soweit dort festgestellt wird, daß die drei Unternehmen sich an Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen mit dem Ziel, die Einkaufs- und Verkaufspolitik der führenden Großhändler zu beeinflussen, beteiligt haben.

324 Bezüglich der Preise und Verkaufsbedingungen verweist das Gericht auf seine Feststellung im Abschnitt „Übereinstimmung der Preislisten“ (B.1. a), daß der Kommission bei weitem nicht der Beweis aller von ihr erhobenen Vorwürfe gelungen ist; daß sich lediglich in den Monaten Mai, Juli und Oktober 1985 — und nur bei Klarglas — eine wirkliche Übereinstimmung der Ankündigungen der drei Hersteller sowohl bezüglich der Zeitpunkte als auch der Preise im Sinne der Entscheidung feststellen läßt; daß im Monat Juli 1985 VP ihren Entschluß, die Preise zu ändern, erst einige Tage nach Bekanntgabe neuer Listen durch FP und SIV gefaßt hat; daß beim Rhythmus der Bekanntgaben von Preisänderungen bei VP einerseits und FP und SIV andererseits bedeutsame Unterschiede zu erkennen sind und daß auch der Rhythmus der Preisänderungen bei Buntglas völlig anders gewesen war als im Falle der Änderungen bei Klarglas; daß es aber bei der Bekanntgabe der Preise für Klarglas bei FP und SIV bis Oktober 1985 eine fast ständige Übereinstimmung sowohl hinsichtlich der Zeitpunkte als auch der Preise gegeben hat (vgl. Randnrn. 193 bis 196 dieses Urteils). Das Gericht hat weiterhin in den Abschnitten „Die Übereinstimmung der Rabatte“ (B.1. b) und „Die übereinstimmende Klassifizierung der wichtigsten Kunden in Kategorien oder Gruppen“ (B.1. c) festgestellt, daß der Kommission der Beweis für ihre Vorwürfe bezüglich der Übereinstimmung der Rabatte und der Einteilung der Kunden rechtlich nicht gelungen ist (vgl. Randnrn. 202 und 210 dieses Urteils). Schließlich hat das Gericht im Abschnitt „Die Einzelheiten der Herstellerabstimmung“ (B.1. d) festgestellt, daß der Kommission der Beweis für ihren Vorwurf einer allgemeinen Absprache zwischen den drei Herstellern mit der Folge übereinstimmender Preislisten und Rabattstufen sowie einer einheitlichen Klassifizierung der wichtigsten Kunden rechtlich nicht gelungen ist. Andererseits hat das Gericht festgestellt, daß bestimmte Schriftstücke taugliche Beweise für eine Abstimmung zwischen FP und SIV sind, was insbesondere für deren Vermerke über ihr Treffen in Rom am 30. Januar 1985 gilt, ohne daß freilich hieraus eine Vereinbarung zwischen FP und SIV mit dem Ziel einer vollständigen und dauerhaften Übereinstimmung der Preislisten, Rabatte und Klassifizierung ihrer Kundschaft abzuleiten wäre (vgl. Randnr. 232 dieses Urteils).

325 Das Gericht ist daher der Auffassung, daß die Kommission die Beteiligung von VP an den behaupteten Verstößen nicht hinreichend bewiesen hat. Mithin ist Artikel 1 Buchstabe a der Entscheidung im Hinblick auf seinen persönlichen Geltungsbe-
reich für nichtig zu erklären, soweit er Vernante Pennitalia SpA betrifft.

326 Soweit in Artikel 1 Buchstabe a die Beteiligung von FP und SIV an Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf dem Gebiet der Preise und Verkaufsbedingungen beanstandet wird, hat das Gericht die Übereinstimmung

des Inhalts und des Zeitpunkts der Bekanntgabe ihrer Preislisten zu berücksichtigen. Zwar kann ein solches Zusammentreffen in einer Oligopolsituation auf die Struktur und das normale Wirken des Marktes zurückzuführen sein, wie die Klägerinnen behaupten, doch müssen dabei auch die Beweisstücke berücksichtigt werden, die eine Abstimmung zwischen FP und SIV über Preise und Verkaufsbedingungen erkennen lassen. Das Gericht verkennt hierbei gleichwohl nicht, daß diese Beweisstücke nicht allein auf der Grundlage ihres augenscheinlichen Inhalts bewertet werden dürfen, da zum einen bestimmte Unterlagen, die zusammen mit der Mitteilung der Beschwerdepunkte übermittelt wurden, äußerlich entstellt worden sind und zum anderen nach einem feststehenden Grundsatz jedes Schriftstück in seinem jeweiligen Zusammenhang verstanden und ausgelegt werden muß. Insoweit ist darauf hinzuweisen, daß die genannten Vermerke von FP und SIV über ihr Treffen in Rom am 30. Januar 1985 im Zusammenhang mit der Verlagerung eines bedeutenden Teils der SIV-Bestellungen von FP auf VP stehen (vgl. Randnr. 304 dieses Urteils). Diese Vermerke aber liefern, wenn man sie in diesem Zusammenhang liest, den Beweis, daß eine Abstimmung zwischen diesen Herstellern üblich war, da der Vorwurf von FP gegenüber SIV gerade dahin geht, daß diese die sich hieraus ergebenden Verpflichtungen nicht einhalte. Wenn sich die Beziehungen zwischen diesen Herstellern auch ab 1985 gelockert zu haben scheinen, so gibt es doch Schriftstücke, die das Vorliegen einer gewissen Abstimmung nach Beginn des Jahres 1985 belegen. Das Gericht ist daher der Auffassung, daß die Kommission ihren Vorwurf der Abstimmung über die Preise und Verkaufsbedingungen während eines noch näher festzulegenden Zeitraums zwischen 1983 und 1986 gegenüber FP und SIV durch ausreichende Beweise gestützt hat.

327 Der im verfügenden Teil der Entscheidung zugrunde gelegte Zeitraum der Zuwiderhandlung erstreckt sich vom 1. Juni 1983 bis zum 10. April 1986. Das Gericht hat keinerlei Rechtfertigung für die Wahl dieses Anfangszeitpunkts mit Ausnahme des Vermerks von Socover vom 12. Juli 1983 (258) gefunden, den es geprüft und als Beweis hierfür verworfen hat (vgl. Randnr. 213 dieses Urteils). Der Zeitpunkt des Beginns der Zuwiderhandlung ist daher auf den 1. September 1983 zu verlegen, da zu diesem Zeitpunkt FP und SIV begonnen haben, auf die Bekanntgabe einer neuen Preisliste durch VP am 21. Juli 1983 zu reagieren. Der als Zeitpunkt der Beendigung der beanstandeten Zuwiderhandlung angegebene 10. April 1986 scheint anhand des Vermerks von VP (638) über deren Treffen mit Socover an diesem Tag gewählt worden zu sein. Da dieser Vermerk ebenfalls als Beweis verworfen worden ist (vgl. Randnr. 248 dieses Urteils), ist das Gericht der Auffassung, daß dieser Zeitpunkt vorverlegt werden muß. Insoweit ist zu beachten, daß die Bekanntgabe von Preisänderungen durch FP und SIV im März 1986 spürbare Unterschiede in deren Preislisten haben deutlich werden lassen (vgl. Randnr. 191 dieses Urteils) und der FP-Vermerk vom 16. Dezember 1985 (487 und 873) ebenfalls als Beweis verworfen worden ist, weil er sich auf den gemeinsamen Betrieb der Floatanlage „Flovetro“ durch FP und SIV zu beziehen scheint (vgl. Randnr.

225 des Urteils). Mangels anderer Beweise ist nach Auffassung des Gerichts der Zeitpunkt der Beendigung der beanstandeten Zuwiderhandlung auf den 21. Oktober 1985 vorzuverlegen, der in der Entscheidung als Zeitpunkt der letzten noch übereinstimmenden und gleichzeitig erfolgten Bekanntgabe von Preisänderungen durch FP und SIV vor März 1986 genannt ist.

328 Demgemäß ist Artikel 1 Buchstabe a der Entscheidung im Hinblick auf seinen zeitlichen Geltungsbereich für nichtig zu erklären, soweit er den Zeitraum zwischen dem 1. Juni und dem 1. September 1983 sowie den zwischen dem 21. Oktober 1985 und dem 10. April 1986 betrifft.

329 Zu prüfen bleibt damit, ob die in Artikel 1 Buchstabe a der Entscheidung beanstandete Abstimmung in dem durch die teilweise Nichtigerklärung dieses Artikels nicht berührten Umfang unter Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag fällt.

330 Zur Frage der rechtlichen Qualifikation der beanstandeten Zuwiderhandlung weist das Gericht darauf hin, daß der sowohl in der verbindlichen italienischen als auch in der französischen Fassung des Artikels 1 Buchstabe a der Entscheidung verwendete Ausdruck „intesa“ („entente“, Absprache) in Artikel 85 EWG-Vertrag nicht verwendet wird. Er kann daher zur rechtlichen Qualifikation des betreffenden Verhaltens nicht beitragen. Das Gericht ist jedoch der Ansicht, daß insgesamt betrachtet die Abstimmung zwischen FP und SIV, wie sie vorstehend festgestellt wurde, als abgestimmte Verhaltensweise im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 zu qualifizieren ist, ohne daß entschieden zu werden braucht, ob der Ausdruck „intesa“ („entente“, Absprache) als gleichbedeutend mit dem Ausdruck „accordo“ („accord“, Vereinbarung) anzusehen ist und ob in diesem Fall die Abstimmung zwischen FP und SIV als Vereinbarung im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 EWG-Vertrag betrachtet werden könnte. Nach Ansicht des Gerichts braucht auch die ebenfalls von den Klägerinnen aufgeworfene Frage nicht geprüft zu werden, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit ein Verhalten als abgestimmte Verhaltensweise qualifiziert werden kann, die eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezweckt oder bewirkt. Der Vertrag bestimmt nämlich ausdrücklich, daß diese Voraussetzung bei aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen erfüllt ist, die in der „a) unmittelbare[n] oder mittelbare[n] Festsetzung der An- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen“ bestehen.

331 Zu der Voraussetzung, daß die beanstandete abgestimmte Verhaltensweise „den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet“ sein muß, vertritt das Gericht die Auffassung, daß eine Abstimmung über Preise und Verkaufsbedingungen zwischen den wichtigsten italienischen Flachglasherstellern notwendig geeignet ist, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

332 Das Gericht ist schließlich der Auffassung, daß FP und SIV Gelegenheit geboten worden ist, ihren Standpunkt zu der in dieser Weise festgestellten Zuwiderhandlung zu äußern, und daß daher die von den Klägerinnen geltend gemachten verfahrensrechtlichen Klagegründe, soweit es um die Beweise für den von ihm als zutreffend erachteten Zeitraum geht, nicht durchgreifen können.

333 Aus alledem folgt, daß den von den Klägerinnen gegenüber Artikel 1 Buchstabe a der Entscheidung geltend gemachten Klagegründen für eine Nichtigkeitsklärung nur in dem aus den Randnummern 323, 325 und 328 dieses Urteils ersichtlichen Umfang stattgegeben werden kann.

b) Der Automobilglasmarkt

i) Der Fiat-Konzern

334 Das Gericht hat festgestellt (vgl. Randnr. 275 dieses Urteils), daß der Kommission der Beweis für eine vorherige Abstimmung der drei Hersteller über die gegenüber dem Fiat-Konzern anzuwendenden Preise oder die Aufteilung der Quoten für die Lieferungen an diesen rechtlich nicht gelungen ist. Das Gericht hat gleichwohl festgestellt, daß es zwischen SIV und FP einen Informationsaustausch gab, der unter Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag fallen könnte. Allerdings spricht Artikel 1 Buchstaben b der Entscheidung lediglich von „Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen betreffend die gegenüber dem Fiat-Konzern zu praktizierenden Preise“ und Artikel 1 Buchstabe c lediglich von „Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen betreffend die Aufteilung der Quoten für die Lieferungen an den Fiat-Konzern“.

335 Infolgedessen ist, da die Kommission weder in der Mitteilung der Beschwerdepunkte noch in der Begründung ihrer Entscheidung ausreichende Beweise für die

Tatsachen beigebracht hat, auf die die von ihr erhobenen Vorwürfe gestützt waren, Artikel 1 Buchstaben b und c aus sachlichen Gründen für nichtig zu erklären. Das Gericht hat daher nicht zu prüfen, ob der Informationsaustausch zwischen FP und SIV unter Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag hätte fallen können.

ii) Der Piaggio-Konzern

336 Das Gericht hat in den Randnummern 281 und 282 dieses Urteils festgestellt, daß der Kommission der Beweis dafür, daß FP und SIV sich über die gegenüber dem Piaggio-Konzern anzuwendenden Preise und Lieferquoten geeinigt haben, rechtlich lediglich für die Jahre 1983 und 1984 gelungen ist, und daß von diesen Vereinbarungen lediglich die von 1983 durchgeführt worden ist. Solche Vereinbarungen, die die Festsetzung von Verkaufspreisen und die Aufteilung des Marktes bezwecken, fallen unter Artikel 85 Absatz 1 Buchstaben a und c, ohne daß zu untersuchen wäre, ob sie tatsächlich den Wettbewerb beeinträchtigt haben. Dem Vorbringen der Klägerinnen FP und SIV, daß diese Vereinbarungen nur als nicht zu ahnende Geringfügigkeiten anzusehen seien, kann das Gericht nicht folgen.

337 Demzufolge ist Artikel 1 Buchstabe d der Entscheidung nur, soweit sein zeitlicher Geltungsbereich einen Zeitraum nach dem 31. Dezember 1984 erfaßt, für nichtig zu erklären.

c) Die Glaslieferungen zwischen den Herstellern

338 Das Gericht hat es für notwendig erachtet, aus der Begründung der Entscheidung den Kern des Vorwurfs der Kommission in diesem Abschnitt herauszuarbeiten (vgl. Randnrn. 289 bis 292 dieses Urteils), und als Ergebnis dieser Untersuchung festgestellt (vgl. Randnrn. 301, 303 und 313 dieses Urteils), daß der Kommission der Beweis für das Bestehen eines institutionalisierten Systems des Glasaustauschs zwischen den drei Herstellern oder zwischen zweien von ihnen in den Jahren 1982 bis 1986 oder für die gemeinsame Absicht dieser Hersteller, auf diesem Wege zu einer Marktaufteilung zu gelangen, rechtlich nicht gelungen ist. Das Gericht ist der Ansicht, daß es, wenn es eine Neuqualifizierung des beanstandeten Verhaltens vornähme, die streitige Entscheidung abändern und damit seine Befugnisse überschreiten würde.

339 Im übrigen hält es das Gericht für angebracht darauf hinzuweisen, daß der vorliegende Sachverhalt, wie es ihn vorstehend herausgearbeitet hat, ganz anders gelagert ist als die Sachverhalte, die den Urteilen des Gerichtshofes vom 16. Dezember 1975 in den verbundenen Rechtssachen 40/73 bis 48/73, 50/73, 54/73 bis 56/73, 111/73, 113/73 und 114/73 (Suiker Unie/Kommission, Slg. 1975, 1663) und vom 28. März 1984 in den verbundenen Rechtssachen 29/83 und 30/83 (Compagnie Royale Asturienne des Mines S. A. und Rheinzink/Kommission, Slg. 1984, 1679) zugrunde gelegen haben und für die die Kommission den Beweis erbracht hatte, daß die beanstandeten Tauschvorgänge oder Abtretungen Teil einer rechtswidrigen Abstimmung waren, mit der insbesondere die Märkte abgeschottet werden sollten.

2. Zur Anwendung des Artikels 86 EWG-Vertrag

a) Vorbringen der Parteien

340 Das Gericht hält es für angebracht, zunächst das Vorbringen des Streithelfers zu würdigen, daß eine Anwendung des Artikels 86 rechtlich und aus grundsätzlichen Erwägungen unter den Umständen der vorliegenden Rechtssache auszuschließen sei.

341 Nach Auffassung des Vereinigten Königreichs hat die Kommission zu Unrecht aufgrund der Annahme einer kollektiv beherrschenden Stellung von SIV, FP und VP auf dem italienischen Flachglasmarkt und der Feststellung eines Mißbrauchs dieser kollektiv beherrschenden Stellung einen Verstoß gegen Artikel 86 festgestellt. Daher müßte Artikel 2 der Entscheidung, soweit er einen Verstoß gegen Artikel 86 feststelle, und Artikel 3, soweit er sich auf Artikel 2 beziehe, aufgehoben werden.

342 Nach Auffassung des Vereinigten Königreichs können zwei oder mehr Unternehmen gemeinsam eine beherrschende Stellung im Sinne des Artikels 86 nur unter ganz besonderen Umständen innehaben, nämlich dann, wenn die betreffenden Unternehmen als eine wirtschaftliche Einheit zu betrachten seien, innerhalb deren die einzelnen Unternehmen keine wirkliche Autonomie bei der Festlegung ihres Marktverhaltens mehr hätten und nicht mehr als voneinander wirtschaftlich unabhängig betrachtet werden könnten. Das Vereinigte Königreich verweist insoweit auf die Urteile des Gerichtshofes vom 16. Dezember 1975 (Suiker Unie/Kommission, a. a. O., Schlußanträge des Generalanwalts Mayras, Slg. 1975, 2062, 2089); vom 13. Februar 1979 in der Rechtssache 85/76, (Hoffmann-La Ro-

che/Kommission, Slg. 1979, 461, Randnr. 39); vom 14. Juli 1981 in der Rechtssache 172/80 (Züchner, Slg. 1981, 2021, Randnr. 10, Schlußanträge des Generalanwalts Sir Gordon Slynn, Slg. 1981, 2035, 2039); vom 28. März 1985 in der Rechtssache 298/83 (CICCE/Kommission, Slg. 1985, 1105, Schlußanträge des Generalanwalts Lenz, Slg. 1985, 1106, 1110); vom 22. Oktober 1986 in der Rechtssache 75/84 (Metro/Kommission, Slg. 1986, 3021, Randnr. 84), und vom 5. Oktober 1988 in der Rechtssache 247/86 (Alsatel, Slg. 1988, 5987, Randnrn. 20 bis 22).

343 Nach der Rechtsprechung des Gerichtshofes sei Artikel 85 nicht anwendbar auf die Vereinbarungen zwischen einer Muttergesellschaft und ihrer Tochter, wenn diese zwar eine unabhängige Rechtspersönlichkeit habe, aber wirtschaftlich nicht selbständig sei (Urteile vom 25. November 1971 in der Rechtssache 22/71, Béguelin, Slg. 1971, 949; vom 31. Oktober 1974 in den verbundenen Rechtssachen 15/74 et 16/74, Centrafarm, Slg. 1974, 1147, 1183; vom 12. Juli 1984 in der Rechtssache 170/83, Hydrotherm, Slg. 1984, 2999, und vom 4. Mai 1988 in der Rechtssache 30/87, Bodson, Slg. 1988, 2479, Randnrn. 19 und 20). Wenn die betreffenden Unternehmen Teil einer einzigen wirtschaftlichen Einheit seien, müsse ihr Verhalten gemäß Artikel 86 geprüft werden (Urteil vom 4. Mai 1988 in der Rechtssache 30/87, Bodson, a. a. O.). Dieser Standpunkt werde durch das Urteil des Gerichtshofes vom 11. April 1989 in der Rechtssache 66/86 (Ahmed Saeed, Slg. 1989, 803, Randnrn. 34 bis 37) bestätigt.

344 Die einzigen Gesichtspunkte, die die Kommission herangezogen habe, um darzutun, daß die Unternehmen eine „Einheit“ bildeten, seien diejenigen, auf die sie auch die Feststellung eines Verstoßes gegen Artikel 85 gestützt habe. Die Kommission habe weder das Vorliegen institutioneller Verbindungen zwischen diesen Unternehmen ähnlich denen zwischen einer Mutter- und ihrer Tochtergesellschaft noch einen Verlust an Einzelautonomie, noch das Fehlen eines Wettbewerbs zwischen ihnen aufgezeigt.

345 Bezüglich des Mißbrauchs einer beherrschenden Stellung sei die Kommission zu Unrecht davon ausgegangen, daß die Vereinbarungen, auf die sie sich für den Nachweis einer kollektiv beherrschenden Stellung gestützt habe, zugleich einen Mißbrauch dieser kollektiv beherrschenden Stellung darstellten (Randnrn. 80 und 81 der Entscheidung). Nur der Mißbrauch der beherrschenden Stellung, d. h. das mißbräuchliche Verhalten eines beherrschenden Unternehmens, sei verboten. Der

Mißbrauch müsse von der beherrschenden Stellung selbst unterschieden werden (Urteile des Gerichtshofes vom 14. Februar 1978 in der Rechtssache 27/76, United Brands/Kommission, Slg. 1978, 207, Randnr. 249, und vom 21. Februar 1973 in der Rechtssache 6/72, Continental Can/Kommission, Slg. 1973, 215).

346 Die Klägerinnen stimmen den Ausführungen des Vereinigten Königreichs zu. FP fügt hinzu, daß weder die Marktanteile der betreffenden Unternehmen noch die angebliche Stabilität dieser Anteile allein ausreichen, um eine beherrschende Stellung anzunehmen. Die Zugehörigkeit der drei betroffenen Hersteller zu multinationalen Konzernen sei unerheblich. Die vom italienischen Staat kontrollierte SIV habe andere Interessen und Aktionsmittel gehabt als FP. Die Klägerinnen bestreiten in aller Form, daß sie „auf dem Markt als Einheit und nicht als individueller Marktteilnehmer“ aufgetreten seien (Entscheidung, Randnr. 79 Absatz 6). Weder Großhändler noch sonstige Verbraucher von Bauglas oder die Automobilhersteller verstünden sie in irgendeiner Weise als eine Einheit. Der hohe Grad an Verflechtung bei Preisen und Verkaufsbedingungen auf dem Flachglasmarkt sei durch die Oligopolstruktur dieses Marktes vorgegeben. Die Wirtschaftsmacht, die Fiat insbesondere gegenüber ihren Lieferanten von Automobilglas ausüben könne, sei so stark, daß die angeblich „geringe Zahl alternativer Anbieter“ die Stellung dieses Unternehmens in keiner Weise beeinträchtigen könne.

347 Bezüglich des Mißbrauchs habe die Kommission weder bewiesen, daß die betreffenden Unternehmen durch ihr Verhalten die freie Entscheidung der Verbraucher eingeschränkt oder die Absatzmöglichkeiten der anderen Flachglashersteller eingengt hätten, noch, daß sie den Kunden die Möglichkeit genommen hätten, einen Preiswettbewerb zwischen den Herstellern auszulösen. Gegenüber dem Vorwurf der Einengung der Absatzmöglichkeiten für die anderen Flachglashersteller der Gemeinschaft, der in den Randnummern 80 und 81 der Entscheidung plötzlich erhoben worden sei, verweisen die Klägerinnen darauf, daß es keinen Beweis dafür gebe, daß die anderen Hersteller in der Gemeinschaft (Glaverbel, Pilkington und Guardian) bei der Entwicklung ihres Absatzes oder bei anderen Tätigkeiten in Italien in irgendeiner Weise beeinträchtigt worden seien. Fiat beziehe ebenfalls von Splintex, die von Glaverbel beherrscht werde, sowie von Glasexport.

348 Nach Meinung von SIV hat die Kommission Ursache und Wirkung verwechselt. Der Mißbrauch einer beherrschenden Stellung liege nach der Vorstellung der Kommission in Verhaltensweisen, die bereits als Vereinbarungen oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 bewertet worden seien, obwohl doch das Vorliegen einer kollektiv beherrschenden Stellung

noch gar nicht festgestellt worden sei. Daher sei der Vorwurf des Mißbrauchs einer kollektiv beherrschenden Stellung, der auf Verhaltensweisen und Tatsachen gestützt werde, die der Feststellung einer „kollektiv beherrschenden Stellung“ vorausgegangen seien, nicht begründet.

349 VP zufolge hat die Kommission es unterlassen, eine sorgsame Definition des relevanten Produktmarktes vorzunehmen. Schon die Vermengung der beiden Märkte für Automobil- und für Bauglas bei der Anwendung des Artikels 86 sei ausreichend, ihre Argumentation zu entkräften. Beim räumlichen Markt komme es auf die Einfuhrmöglichkeiten, also darauf an, ob es Einfuhrhindernisse gebe oder nicht. Da es solche Hindernisse nicht gebe, habe auch kein Grund bestanden, den räumlichen Bauglasmarkt auf Italien zu beschränken. Beim Automobilglasmarkt werde das Fehlen von Hindernissen für den innergemeinschaftlichen Handel durch den Umfang der Ausfuhren von VP belegt (214).

350 Die Kommission verweist wegen der Fallgestaltungen, in denen der Begriff der kollektiv beherrschenden Stellung auf unabhängige Unternehmen angewandt werden könne, auf Randnummer 79 der Entscheidung. Sie habe keineswegs beabsichtigt, den Begriff der kollektiv beherrschenden Stellung auf diese Unternehmen nur deshalb anzuwenden, weil sie zu einem engen Oligopol gehörten, das mehr als 80 % des italienischen Flachglasmarktes kontrolliere. Sie habe diesen Begriff auf die betreffenden Unternehmen vielmehr deshalb angewandt, weil diese — abgesehen davon, daß sie gemeinsam einen sehr großen Marktanteil besäßen — auf dem Markt als Einheit und nicht als individuelle Marktteilnehmer aufträten. Dies sei eine Folge nicht der Struktur des Oligopols, sondern der Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen, mit denen die Hersteller strukturelle Verbindungen untereinander geschaffen hätten, die insbesondere in systematischen gegenseitigen Produktlieferungen zum Ausdruck gekommen seien. Die Kommission habe keineswegs die Auffassung vertreten, Artikel 86 könne auf Unternehmen in Oligopolstellung unabhängig vom Vorliegen von Vereinbarungen oder abgestimmten Verhaltensweisen zwischen ihnen angewandt werden.

351 Selbst wenn es gewisse Unterschiede in den Verhaltensweisen gegeben habe wie etwa bei VP, die Großhändler/Verarbeiter ganz besonders bevorzugt habe, hätten diese Unterschiede die Hersteller nicht daran gehindert, ein und dieselbe globale Marktstrategie zu verfolgen: Sie hätten sich tatsächlich wie Unternehmen ein und desselben Konzerns verhalten.

- 352 Die Behauptung, sie habe bei der Anwendung des Artikels 85 den Automobil- und den Bauglasmarkt getrennt und bei der Anwendung des Artikels 86 wieder zusammengefügt, entspreche nicht den Tatsachen und sei überdies unerheblich. Sie habe die beiden Sektoren lediglich unterschieden, um die betreffenden Tatsachen und Verhaltensweisen klarer darstellen zu können. Sie habe nirgendwo in der Entscheidung die Auffassung vertreten, daß diese Unterscheidung zwei getrennte Märkte im Hinblick auf das Angebot von Flachglas als Grunderzeugnis schaffen könne. Die Unterscheidung zwischen Automobil- und Bauglas sei ausschließlich aus statistischen und praktischen Gründen getroffen worden, um die Kunden ordnungsgemäß klassifizieren zu können. Wenn man dieses Argument zu Ende denke, komme man zu der absurden Schlußfolgerung, daß das Glas für ein bestimmtes Automobilmodell einen Markt für sich darstelle.
- 353 Bei der Festlegung des relevanten räumlichen Marktes habe sie von den wirklichen Handelsströmen der Produkte und nicht von den theoretisch denkbaren ausgehen müssen. Vier Fünftel des italienischen Flachglasverbrauchs aber würden von den in Italien ansässigen Herstellern gedeckt. Es stehe daher außer Zweifel, daß Italien als wesentlicher Teil des Gemeinsamen Marktes als der relevante Markt zu betrachten sei, für den die Möglichkeit des Wettbewerbs zu prüfen und für den zu ermitteln gewesen sei, ob die betreffenden Unternehmen eine kollektiv beherrschende Stellung gehabt hätten (Urteil des Gerichtshofes vom 14. Februar 1978, United Brands/Kommission, a. a. O.).
- 354 Vorliegend falle das Verhalten der Hersteller angesichts der festgestellten Absprachen, die zu abgestimmten Preisänderungen und einer Marktaufteilung geführt hätten, mit Sicherheit unter Artikel 85. Die objektive und tatsächliche Lage, in der sich die drei Hersteller infolge ihrer Absprachen befunden hätten, habe ihnen eine kollektiv beherrschende Stellung verschafft. Insoweit sei diese Herrschaftsstellung eine Folge der rechtswidrigen Absprachen. Für die Feststellung des Vorliegens einer kollektiv beherrschenden Stellung habe sie allerdings nicht das auf Wettbewerbsbeschränkung gerichtete Ziel der rechtswidrigen Absprachen, sondern deren Wirkung berücksichtigt, die im Ergebnis dazu geführt habe, daß die drei Hersteller zu einer Einheit auf dem Markt geworden seien.

355 Der Zugang der anderen Gemeinschaftshersteller zu dem betreffenden Markt sei aufgrund der von den drei Herstellern in kollektiv beherrschender Stellung herbeigeführten Erstarrung des Marktes praktisch ausgeschlossen worden. Darauf, ob die Gesellschaften privat (FP und VP) oder von der öffentlichen Hand (SIV) kontrolliert würden, komme es nicht an, da die Führung der Unternehmen den gleichen wirtschaftlichen Kriterien gehorche. Die betreffenden Konzerne hätten bei Flachglas über mehr als 50 % von Produktion und Angebot in der Gemeinschaft verfügt und sich dank der Natur dieses Marktes, bei dem die Nähe des Lieferortes des Produkts eine wichtige Rolle spiele, dem Wettbewerb anderer Gemeinschaftshersteller entzogen, die am Absatz ihres Flachglases in Italien hätten interessiert sein können.

356 Die drei Hersteller hätten ihre beherrschende Stellung durch Vereinbarung fester Preise und durch Aufteilung des Marktes mißbraucht. Sie hätten damit den Kunden die Möglichkeit genommen, einen Preiswettbewerb zwischen den Lieferanten zu nutzen, und sie zugleich um die Freiheit der Wahl ihrer Bezugsquellen gebracht, da der Zugang anderer Hersteller zum italienischen Markt dadurch ausgeschlossen worden sei, daß die drei Hersteller den unter ihnen aufgeteilten Markt kontrolliert hätten.

b) Würdigung durch das Gericht

357 Das Gericht weist darauf hin, daß schon nach dem Wortlaut des Artikels 86 Absatz 1 „mehrere Unternehmen“ eine beherrschende Stellung mißbräuchlich ausnutzen können. Wie auch von allen Parteien anerkannt wird, erfaßt nach ständiger Rechtsprechung der Begriff der Vereinbarung oder abgestimmten Verhaltensweise zwischen Unternehmen nicht Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweise von Konzernunternehmen, wenn diese eine wirtschaftliche Einheit bilden (vgl. z. B. Urteil des Gerichtshofes vom 31. Oktober 1974, Centrafarm, a. a. O., Randnr. 41). Hieraus folgt, daß Artikel 85 mit Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen zwischen „Unternehmen“ Beziehungen zwischen zwei oder mehr wirtschaftlichen Einheiten meint, die zueinander in Wettbewerb treten können.

- 358 Es gibt weder rechtliche noch wirtschaftliche Gründe für die Annahme, daß dem Begriff „Unternehmen“ in Artikel 86 eine andere Bedeutung zukäme als die, die er im Zusammenhang des Artikels 85 hat. Grundsätzlich kann nicht ausgeschlossen werden, daß zwei oder mehr unabhängige wirtschaftliche Einheiten auf einem spezifischen Markt durch wirtschaftliche Bande so miteinander verknüpft sind, daß sie infolgedessen eine beherrschende Stellung im Verhältnis zu den anderen Marktteilnehmern einnehmen. Dies könnte beispielsweise der Fall sein, wenn zwei oder mehr unabhängige Unternehmen gemeinsam aufgrund Vereinbarung oder Lizenzvergabe über einen technologischen Vorsprung verfügten, der ihnen in spürbarem Maße die Möglichkeit zu unabhängigem Verhalten gegenüber ihren Wettbewerbern, Kunden und letztlich den Verbrauchern gäbe (Urteil des Gerichtshofes vom 13. Februar 1979, Hoffmann-La Roche, a. a. O., Randnrn. 38 und 48).
- 359 Das Gericht sieht sich in dieser Auslegung bestätigt durch Artikel 8 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 des Rates vom 22. Dezember 1986 über die Einzelheiten der Anwendung der Artikel 85 und 86 EWG-Vertrag auf den Seeverkehr (ABl. L 378, S. 4). Dieser Artikel geht nämlich in Absatz 2 davon aus, daß das Verhalten von Linien -Konferenzen, die vom Verbot des Artikels 85 Absatz 1 EWG-Vertrag freigestellt sind, dennoch Wirkungen haben kann, die mit Artikel 86 EWG-Vertrag unvereinbar sind. Mußte aber eine Konferenz eine Freistellung vom Verbot des Artikels 85 Absatz 1 beantragen, so setzt dies notwendig das Bestehen einer Vereinbarung zwischen zwei oder mehr unabhängigen wirtschaftlichen Einheiten voraus.
- 360 Es ist allerdings hervorzuheben, daß es bei der Feststellung eines Verstoßes gegen Artikel 86 EWG-Vertrag entgegen der vom Vertreter der Kommission in der mündlichen Verhandlung vertretenen Auffassung nicht genügt, die einen Verstoß gegen Artikel 85 begründenden Tatsachen in der Weise „wiederzuverwenden“, daß daraus die Feststellung abgeleitet wird, daß die an einer Vereinbarung oder rechtswidrigen Verhaltensweise Beteiligten zusammen einen bedeutenden Marktanteil halten, allein aufgrund dieser Tatsache eine kollektiv beherrschende Stellung haben und ihr rechtswidriges Verhalten deren Mißbrauch darstellt. Zu betonen ist, daß die Feststellung des Vorliegens einer beherrschenden Stellung, die übrigens für sich genommen keinerlei Vorwurf enthält, die vorherige Abgrenzung des betreffenden Marktes voraussetzt (Urteile des Gerichtshofes vom 21. Februar 1973, Continental Can/Kommission, a. a. O., Randnr. 32, und vom 9. November 1983 in der Rechtssache 322/81, Michelin/Kommission, Slg. 1983, 3461, Randnr. 57). Das Gericht hat daher zunächst die in der Entscheidung durchgeführte Marktanalyse und sodann die zur Stützung der Feststellung einer kollektiv beherrschenden Stellung angeführten Gesichtspunkte zu prüfen.

- 361 Bezüglich der Abgrenzung des Marktes weist das Gericht darauf hin, daß der mit „Der Markt“ überschriebene Abschnitt der Sachverhaltsdarstellung der Entscheidung (Randnrn. 2 bis 17) fast ausschließlich beschreibender Natur ist und im übrigen zahlreiche Irrtümer, Auslassungen und Unklarheiten aufweist, die das Gericht bereits überprüft hat. Ferner sind die Feststellungen der Kommission zu den Beziehungen zwischen den drei Herstellern einerseits und den Großhändlern des Bauglassektors und den Automobilherstellern andererseits in vielerlei Hinsicht unzureichend abgesichert. Schließlich fügt die Entscheidung im Abschnitt „Der Markt“ der Rechtsausführungen (Randnrn. 76 und 77) in tatsächlicher Hinsicht dem bereits zuvor Gesagten nichts Neues hinzu.
- 362 Es ist daher zu prüfen, ob die Marktanalyse in den Randnummern 76 und 77 der Entscheidung ausreichend durch Tatsachen untermauert ist und ob diese Analyse als solche für den Nachweis ausreicht, daß, wie die Entscheidung feststellt, der für die Anwendung des Artikels 86 relevante Produktmarkt der Flachglasmarkt allgemein und der räumliche Markt Italien ist.
- 363 Zum Produkt ist festzustellen, daß die Klägerinnen sowohl im Verwaltungsverfahren als auch in ihren Schriftsätzen und mündlichen Ausführungen zahlreiche Aspekte des Flachglasmarktes im allgemeinen angeführt haben, die in der Entscheidung nicht behandelt worden sind (vgl. den Abschnitt A „Zur Beurteilung des Marktes“ dieses Urteils). Dies gilt namentlich für die strukturellen Unterschiede zwischen dem Automobilglas- und dem Bauglasmarkt (Nachfragemonopol von Fiat gegenüber einer Nachfrage von Großhändlern und unabhängigen Verarbeitern), die Unterschiede zwischen den Flachglasarten (Gußglas, nur von FP hergestellt, gegenüber Floatglas) und die Unterschiede zwischen den von den Herstellern auf den Markt gebrachten Produktarten (spezialisierte und/oder verarbeitete Produkte gegenüber Grunderzeugnissen). Die Kommission ist sicherlich nicht gehalten, sich in ihren Entscheidungen mit jedem Vorbringen der betroffenen Unternehmen auseinanderzusetzen. Im Rahmen der Anwendung des Artikels 86 auf den vorliegenden Sachverhalt war jedoch nach Auffassung des Gerichts eine Analyse dieser Gesichtspunkte unerlässlich für die Beurteilung der Frage einer beherrschenden Stellung, der Frage also, inwieweit der Wettbewerb durch die Marktpräsenz der drei angeblich als Einheit auftretenden Hersteller ausgeschaltet war (Urteil des Gerichtshofes vom 13. Februar 1979, Hoffmann-La Roche, a. a. O., Randnr. 91). Die Entscheidung enthält nicht den geringsten Hinweis auf die Gründe, die die Kommission bewogen haben, das Verhalten der Unternehmen auf dem Automobil- und auf dem Bauglasmarkt getrennt zu würdigen, während sie bei der Anwendung

des Artikels 86 behauptet, der Flachglasmarkt müsse als einheitlicher Markt betrachtet werden. Die schriftsätzliche Darlegung der Kommission, die Unterscheidung von Automobil- und Bausektor sei nur wegen der Klarheit der Darstellung gewählt worden, steht im Widerspruch zum Wortlaut des verfügenden Teils der Entscheidung.

- 364 Nach Auffassung des Gerichts gilt dies auch für die angebliche Analyse des räumlichen Marktes. In Randnummer 77 der Entscheidung heißt es hierzu: „Der geographische Standort der Produktionseinheiten ist ein existenzbedingender Faktor für die Glasindustrie, ... weil mit zunehmender Entfernung zwischen Produktionsstätte und Lieferort das logistische System kritisch wird und die Wettbewerbsfähigkeit des Produkts leidet.“ Den Akten läßt sich aber entnehmen, daß die italienischen Hersteller den Wettbewerb von Erzeugnissen aus den Beneluxländern, aus den osteuropäischen Ländern und sogar aus der Türkei berücksichtigen mußten. Daher hätte geprüft werden müssen, welche Bedeutung der jeweiligen Entfernung zwischen den wichtigsten Lieferorten in Italien auf der einen und den Produktionszentren innerhalb und außerhalb Italiens auf der anderen Seite zukommt.
- 365 Das Gericht braucht sich jedoch nicht abschließend zu der Frage zu äußern, ob die unzureichende Analyse, die die Kommission als angemessenes Mittel zur Abgrenzung des Marktes betrachtet hat, durch ausreichende Beweismittel getragen wird, weil die Kommission sowohl bei der vom Berichterstatter einberufenen informellen Sitzung (vgl. Randnr. 50 dieses Urteils) als auch in der mündlichen Verhandlung erklärt hat, daß der Satz in Randnummer 79 Absatz 6 der Entscheidung, in dem es heißt: „Die drei Unternehmen treten auf dem Markt als Einheit und nicht als individueller Marktteilnehmer auf“, ein Kernelement ihres Standpunktes in bezug auf die Anwendung des Artikels 86 EWG-Vertrag sei, dessen Begründetheit sie zu beweisen hatte. Aus den vorstehenden Ausführungen ergibt sich eindeutig, daß die Kommission den Beweis für die Richtigkeit dieser Behauptung schuldig geblieben ist.
- 366 Hieraus folgt, daß selbst unter der Annahme, daß sich der Begriff der „kollektiv beherrschenden Stellung“ (im Sinne einer beherrschenden Stellung mehrerer unabhängiger Unternehmen) auf die Umstände des vorliegenden Falles anwenden ließe,

die Kommission beweisfällig geblieben ist. Die Kommission hat nicht einmal versucht, die notwendigen Tatsachen zu ermitteln, um die wirtschaftliche Macht der drei Klägerinnen auf der einen und die von Fiat auf der anderen Seite gegeneinander abzuwägen, die einander neutralisieren könnten.

367 Zu dem von der Kommission in Artikel 2 Buchstabe d der Entscheidung gegen FP und SIV erhobenen Vorwurf, sie hätten in ihren Beziehungen zum Piaggio-Konzern gegen Artikel 86 verstoßen, ist darauf hinzuweisen, daß eine solche Rüge in den Gründen der Entscheidung nicht behandelt wird.

368 Artikel 2 der Entscheidung ist daher insgesamt für nichtig zu erklären.

369 Was Artikel 3 der Entscheidung betrifft, so hat die Kommission in Randnummer 84 Buchstabe c Absatz 1 der Entscheidung erklärt, sie habe nicht die Gewißheit, daß diese Zuwiderhandlungen eingestellt worden seien. Da die einzigen Zuwiderhandlungen, die nach Feststellung des Gerichts von der Kommission ordnungsgemäß bewiesen worden sind, spätestens am 21. Oktober 1985 beendet worden sind, ist Artikel 3 gegenstandslos und somit für nichtig zu erklären.

Zu den Geldbußen

370 Aufgrund der vorstehenden Feststellungen ist Artikel 4 der Entscheidung, soweit mit ihm eine Geldbuße gegen Vernante Pennitalia SpA verhängt wird, für nichtig zu erklären.

371 Die gegen FP und SIV festgesetzten Geldbußen können, wie sich aus den vorstehenden Erwägungen eindeutig ergibt, nicht unverändert Bestand haben. Die Verhängung dieser Geldbußen beruht nämlich auf der Annahme einer engen Absprache zwischen drei Mitgliedern eines durch wirtschaftliche und geographische Hindernisse gegen einen wirksamen Wettbewerb abgeschotteten nationalen Oligopols, von der indessen keine Rede sein kann. Unter diesen Umständen ist es Sache des

Gerichts, in Ausübung seiner Befugnis zu unbeschränkter Nachprüfung zu untersuchen, ob die gegen FP und SIV festgesetzten Geldbußen aufzuheben oder zumindest herabzusetzen sind.

372 Das Gericht berücksichtigt hierbei, daß der von ihm festgestellte Verstoß von FP und SIV gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag eine Zuwiderhandlung gegen den ausdrücklichen Wortlaut dieser Vorschrift war und daß bereits mit der Entscheidung 1981 ein Wettbewerbsverstoß dieser Unternehmen festgestellt, wenn auch nicht geahndet worden war. Auch wenn die vom Gericht festgestellten Verstöße wesentlich geringfügiger sind als die in der Entscheidung insgesamt angenommenen Verstöße, können doch die Geldbußen nach Auffassung des Gerichts nicht ganz aufgehoben werden.

373 In Randnummer 85 der Entscheidung erläutert die Kommission, daß die Höhe der Geldbuße nach Maßgabe der Rolle jedes Unternehmens bei den Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen, der Dauer ihrer Beteiligung an der Zuwiderhandlung sowie ihrer jeweiligen Glaslieferungen und Gesamtumsätze festgelegt worden sei. Nur die beiden letzten Gesichtspunkte (jeweilige Glaslieferungen und Gesamtumsätze) wären für die Bemessung der lediglich gegen FP und SIV verhängten Geldbußen maßgeblich. Demgemäß ist das Gericht der Auffassung, daß das Verhältnis der gegen diese beiden Unternehmen verhängten Geldbußen zueinander aufrecht zu erhalten, ihr jeweiliger Betrag indessen herabzusetzen ist.

374 Das Gericht setzt demzufolge in Ausübung seiner Befugnis zu unbeschränkter Nachprüfung den Betrag der gegen FP und SIV festgesetzten Geldbußen um sechs Siebentel herab.

Kosten

375 Nach Artikel 87 § 2 der Verfahrensordnung des Gerichts ist die unterliegende Partei auf Antrag zur Tragung der Kosten zu verurteilen. Da die Kommission mit ihrem Vorbringen gegenüber VP unterlegen ist und VP beantragt hat, der Kommission die Kosten aufzuerlegen, hat diese die Kosten von VP zu tragen.

- 376 Nach Artikel 87 § 3 der Verfahrensordnung des Gerichts kann das Gericht die Kosten teilen oder beschließen, daß jede Partei ihre eigenen Kosten trägt, wenn jede Partei teils obsiegt, teils unterliegt oder wenn ein außergewöhnlicher Grund gegeben ist. Die Kommission ist gegenüber FP und SIV größtenteils unterlegen. Allerdings hat nur FP beantragt, der Kommission die Kosten aufzuerlegen, während SIV keinen entsprechenden Antrag gestellt hat. Der Kommission sind daher ihre gesamten eigenen Kosten im Verhältnis zu FP und SIV und die Hälfte der Kosten von FP, FP sind ihre eigenen Kosten zur Hälfte und SIV sind ihre gesamten eigenen Kosten aufzuerlegen.
- 377 Nach Artikel 87 § 4 der Verfahrensordnung des Gerichts tragen die Mitgliedstaaten und die Organe, die dem Rechtsstreit als Streithelfer beigetreten sind, ihre eigenen Kosten. Das Vereinigte Königreich hat daher seine eigenen Kosten zu tragen.

Aus diesen Gründen

hat

DAS GERICHT (Erste Kammer)

für Recht erkannt und entschieden:

- 1) Die Artikel 1 Buchstaben b, c und e, 2 und 3 der Entscheidung werden für nichtig erklärt.
- 2) Artikel 1 Buchstabe a der Entscheidung wird für nichtig erklärt, soweit er
 - die Vernante Pennitalia SpA betrifft;
 - die Beteiligung der Fabbrica Pisana SpA und der Società Italiana Vetro SpA an Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen mit dem Ziel, die Einkaufs- und Verkaufspolitik der führenden Großhändler zu beeinflussen, feststellt;

— die Beteiligung der Fabbrica Pisana SpA und der Società Italiana Vetro SpA an Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf dem Gebiet der Preise und Verkaufsbedingungen vor dem 1. September 1983 und nach dem 21. Oktober 1985 feststellt.

- 3) Artikel 1 Buchstabe d der Entscheidung wird für nichtig erklärt, soweit er die Beteiligung der Fabbrica Pisana SpA und der Società Italiana Vetro SpA an Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf dem Gebiet der Preise und Lieferquoten gegenüber dem Piaggio-Konzern nach dem 31. Dezember 1984 feststellt.
- 4) Die Verhängung einer Geldbuße gegen die Vernante Pennitalia SpA wird für nichtig erklärt.
- 5) Die gegen die Fabbrica Pisana SpA verhängte Geldbuße wird auf eine Million ECU festgesetzt.
- 6) Die gegen die Società Italiana Vetro SpA verhängte Geldbuße wird auf 671 428 ECU festgesetzt.
- 7) Im übrigen werden die von der Fabbrica Pisana SpA und der Società Italiana Vetro SpA erhobenen Klagen abgewiesen.
- 8) Die Kommission trägt die Kosten der Vernante Pennitalia SpA und die Hälfte der Kosten der Fabbrica Pisana SpA, die die andere Hälfte ihrer Kosten selbst zu tragen hat.
- 9) Die Società Italiana Vetro SpA, die Kommission und das Vereinigte Königreich tragen ihre eigenen Kosten.

Edward

García-Valdecasas

Lenaerts

Kirschner

Schintgen

Verkündet in öffentlicher Sitzung in Luxemburg am 10. März 1992.

Der Kanzler

Der Präsident

H. Jung

D. A. O. Edward

II - 1554