



EUROPÄISCHE KOMMISSION

***SACHE AT.39452 – Beschlüsse für
Fenster und Fenstertüren***

(Nur der deutsche und der italienische Text sind verbindlich)

KARTELLVERFAHREN

**Verordnung (EG) Nr. 1/2003 des Rates
Verordnung (EG) Nr. 773/2004 der Kommission**

Artikel 7 Verordnung (EG) Nr. 1/2003 des Rates

Datum: 28/03/2012

Dieser Text wird allein zum Zwecke der Information zugänglich gemacht. Eine Zusammenfassung dieses Beschlusses ist in allen Amtssprachen der EU im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht.

Teile dieses Textes wurden gelöscht, um die Vertraulichkeit bestimmter Angaben zu wahren. Diese Teile wurden durch eine nichtvertrauliche Zusammenfassung in eckigen Klammern oder durch [...] ersetzt.



EUROPÄISCHE KOMMISSION

Brüssel, den 28.3.2012
C(2012) 2069 final

BESCHLUSS DER KOMMISSION

vom 28.3.2012

**in einem Verfahren nach Artikel 101 des Vertrags
über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV)
und Artikel 53 EWR-Abkommen
(COMP/39452 – Beschlüsse für Fenster und Fenstertüren)**

(Nur der deutsche und der italienische Text sind verbindlich)

INHALTSVERZEICHNIS

1.	Einleitung	10
2.	Die von dem Verfahren betroffene Branche	11
2.1.	Das Produkt.....	11
2.2.	Die Marktteilnehmer	13
2.2.1.	Die von dem Verfahren betroffenen Unternehmen.....	13
2.2.1.1.	Roto.....	13
2.2.1.2.	Gretsch-Unitas	14
2.2.1.3.	Mayer & Co	15
2.2.1.4.	Siegenia-Aubi.....	15
2.2.1.5.	Winkhaus	16
2.2.1.6.	Hautau	17
2.2.1.7.	Fuhr	17
2.2.1.8.	Strenger	18
2.2.1.9.	AGB	18
2.2.2.	Für das Verfahren relevante Unternehmensverbände	19
2.2.3.	Sonstige Marktteilnehmer	20
2.3.	Beschreibung des Marktes	20
2.4.	Handel zwischen den Mitgliedstaaten.....	22
3.	Verfahren	22
3.1.	Die Untersuchung der Kommission	22
4.	Beschreibung des Sachverhalts	24
4.1.	Beweismittel.....	24
4.2.	Beschreibung der Zuwiderhandlung nach Darstellung der Unternehmen, die einen Kronzeugenantrag gestellt haben	24
4.2.1.	Beschreibung der Grundprinzipien nach Darstellung der Unternehmen, die einen Kronzeugenantrag gestellt haben	24
4.2.2.	Der Umfang des räumlichen Marktes nach Darstellung der Unternehmen, die einen Kronzeugenantrag gestellt haben	25
4.2.3.	Die Dauer nach Darstellung der Unternehmen, die einen Kronzeugenantrag gestellt haben.....	27
4.3.	Grundprinzipien und Struktur des Kartells	28

4.3.1.	Ziel	28
4.3.2.	Organisation	29
4.3.2.1.	Vorbesprechung der Beschlaghersteller.....	29
4.3.2.2.	Haupttreffen der Ständigen Konferenz („Haupt-Novembertreffen“)	30
4.3.2.3.	Zusammenkunft des AKB Unterausschusses Fensterbeschläge	30
4.3.2.4.	Folgetreffen	31
5.	Die Kartellzusammenkünfte und weitere geheime Kontakte	31
5.1.	Preiserhöhung für das Jahr 2000	31
5.1.1.	Zusammenkünfte im Rahmen des jährlichen November- Haupttreffens 1999: Vereinbarung einer Preiserhöhung in Form eines MTZ Anfang 2000	31
5.1.2.	Folgetreffen zur detaillierten Abstimmung der vereinbarten Preiserhöhung.....	34
5.1.3.	Umsetzung der Preiserhöhung in Deutschland	35
5.1.4.	Beratungen unter Beschlagherstellern über die Einführung des MTZ oder anderer Preiserhöhungen in den anderen europäischen Ländern.....	36
5.1.4.1.	Österreich	37
5.1.4.2.	Dänemark	38
5.1.4.3.	Vereinigtes Königreich	39
5.1.4.4.	Niederlande	40
5.1.4.5.	Frankreich	40
5.1.5.	Umsetzung der Preiserhöhung in den anderen europäischen Ländern	41
5.1.6.	Bilaterale Kontakte von Beschlagherstellern Anfang 2000 zur Beschränkung des Wettbewerbs bei einzelnen Kunden.....	41
5.2.	Preiserhöhung für das Jahr 2001	44
5.2.1.	Zusammenkünfte Ende 2000 – die Hersteller ziehen Bilanz über ihre Bemühungen um aufeinander abgestimmte Preiserhöhungen und einigen sich auf eine Preiserhöhungstendenz, die sie den Händlern auf der Ständigen Konferenz im November 2000 mitteilen	44
5.2.2.	Fortsetzung der Gespräche Anfang 2001: Vereinbarung einer gemeinsamen Preiserhöhung.....	48
5.2.3.	Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhungen in Deutschland und in den anderen europäischen Ländern	51
5.2.4.	Weitere trilaterale Zusammenkünfte von Roto, Winkhaus und Siegenia im Jahr 2001	53
5.3.	Preiserhöhung für das Jahr 2002.....	56

5.3.1.	Zusammenkünfte im Rahmen der Ständigen Konferenz, wo beschlossen wird, aufgrund wirtschaftlicher Schwierigkeiten und der Umstellung auf den Euro keine Preiserhöhungen durchzuführen.....	56
5.3.2.	Trilaterale Zusammenkünfte im Jahr 2002 – Bemühen um eine wirksamere Zusammenarbeit unter Einbeziehung einer Beratungsgesellschaft	58
5.4.	Preiserhöhung für das Jahr 2003	61
5.4.1.	Zusammenkünfte im Rahmen der Verbände am 20. November 2002: Vereinbarung einer gemeinsamen Preiserhöhung.....	61
5.4.2.	Zusammenkünfte und Kontakte bezüglich der Umsetzung der Preiserhöhung für 2003 in den anderen europäischen Ländern	63
5.4.2.1.	Großbritannien, Belgien, Niederlande	63
5.4.2.2.	Polen, Slowakei, Tschechische Republik	65
5.4.2.3.	Frankreich, Niederlande, Belgien	66
5.4.2.4.	Österreich	66
5.4.2.5.	Frankreich	67
5.4.2.6.	Niederlande	68
5.4.3.	Schlussfolgerung	68
5.5.	Preiserhöhung für das Jahr 2004	68
5.5.1.	Vorbesprechung für die Novembertreffen	68
5.5.2.	Zusammenkünfte im Rahmen der Verbände am 19. November 2003: Vereinbarung einer gemeinsamen Preiserhöhung für 2004	69
5.5.3.	Im Anschluss an die Novembertreffen: Bestätigung und Umsetzung der Vereinbarung über die Preiserhöhung für 2004	71
5.5.4.	Kontakte bezüglich der allgemeinen Einführung der Preiserhöhung 2004 in den anderen europäischen Ländern.....	72
5.5.4.1.	Griechenland	74
5.5.4.2.	Polen.....	74
5.5.4.3.	Österreich, Slowakei, Slowenien	75
5.5.4.4.	Frankreich	76
5.5.4.5.	Spanien.....	77
5.5.4.6.	Ungarn.....	77
5.5.4.7.	Niederlande	78
5.5.4.8.	Italien	78
5.5.5.	Schlussfolgerung	82

5.6.	Preiserhöhung für das Jahr 2005	82
5.6.1.	Vorbesprechung für das Novembertreffen.....	82
5.6.2.	Zusammenkünfte im Rahmen der Ständigen Konferenz am 17. November 2004: Vereinbarung einer gemeinsamen Preiserhöhung für 2005	82
5.6.3.	Im Anschluss an die Novembertreffen: Umsetzung der Preiserhöhung 2005 in Deutschland und in den anderen europäischen Ländern.....	87
5.6.3.1.	Zusammenkunft am 8. März 2005	87
5.6.3.2.	Zusammenkunft am 20. März 2005	90
5.6.3.3.	Italien	91
5.6.3.4.	Polen.....	91
5.6.4.	Schlussfolgerung	92
5.7.	Preiserhöhung für das Jahr 2006	92
5.7.1.	Zusammenkünfte im Rahmen der Ständigen Konferenz im November 2005: Erörterung einer gemeinsamen Preiserhöhung für 2006.....	92
5.7.2.	Folgetreffen im März 2006: Bestätigung der gemeinsamen Preiserhöhung und Einbeziehung von GU	94
5.7.3.	Kontakte im April und Mai 2006: Einbeziehung von Winkhaus in die allgemeine Preiserhöhung.....	97
5.7.4.	Informationen über Mitteilung der Preiserhöhung.....	98
5.7.5.	Diskussion über Umsetzung der Preiserhöhung	99
5.7.6.	Gespräche über Einführung der Preiserhöhung in den anderen europäischen Ländern	101
5.7.6.1.	Belgien, Niederlande, Luxemburg	103
5.7.6.2.	Italien und andere	103
5.7.6.3.	Polen, Tschechische Republik, Slowakei, Ungarn u. a.....	104
5.7.6.4.	Frankreich	108
5.8.	Preiserhöhung für das Jahr 2007	109
5.8.1.	Zusammenkünfte vor der Ständigen Konferenz: Gespräche über eine gemeinsame Preiserhöhung für 2007	109
5.8.2.	Zusammenkünfte im Rahmen der Ständigen Konferenz im November 2006: Bestätigung einer gemeinsamen Preiserhöhung	112
5.8.3.	Folgetreffen im März 2007: Roto und Winkhaus lehnen Gespräche über zukünftige Preisänderungen ab	115
5.8.4.	Informationen über Mitteilung der Preiserhöhung.....	117

5.8.5.	Diskussion über Umsetzung der Preiserhöhung	117
5.8.6.	Gespräche über Einführung der Preiserhöhung in den anderen europäischen Ländern	117
5.8.6.1.	Italien	118
5.8.6.2.	Frankreich	120
5.8.6.3.	Niederlande und Belgien.....	120
5.8.6.4.	Polen.....	121
5.8.6.5.	Ungarn.....	122
5.8.6.6.	Spanien und Portugal	122
6.	Anwendung von Absatz 101 AEUV und Artikel 53 EWR Abkommen.....	123
6.1.	Der AEUV und das EWR-Abkommen	123
6.1.1.	Verhältnis von AEUV-Vertrag und EWR-Abkommen	123
6.1.2.	Zuständigkeit.....	124
6.2.	Die maßgeblichen Wettbewerbsvorschriften	124
6.2.1.	Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen.....	124
6.2.1.1.	Art der Zuwiderhandlung.....	124
6.2.1.1.1.	Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen	124
6.2.1.1.1.1.	Allgemeines	124
6.2.1.1.1.2.	Anwendung in dieser Sache	127
6.2.1.1.1.3.	Argumentation von Siegenia und Würdigung durch die Kommission	129
6.2.1.1.1.4.	Argumentation von Fuhr und Würdigung durch die Kommission	129
6.2.1.1.1.5.	Argumentation von Strenger und Würdigung durch die Kommission	129
6.2.1.1.2.	Eine einzige fortdauernde Zuwiderhandlung.....	131
6.2.1.1.2.1.	Allgemeines	131
6.2.1.1.2.2.	Anwendung im vorliegenden Fall.....	133
6.2.1.1.2.3.	Roto, Siegenia, Winkhaus, GU und Maco	135
6.2.1.1.2.4.	Argumentation von Siegenia und Winkhaus	135
6.2.1.1.2.5.	Würdigung	135
6.2.1.1.2.6.	Hautau, Fuhr und Strenger	136
6.2.1.1.2.7.	Argumentation von Hautau und Fuhr	138
6.2.1.1.2.8.	Würdigung	138

6.2.1.1.2.9.	AGB	139
6.2.1.1.2.10.	Argumentation von AGB	139
6.2.1.1.2.11.	Würdigung	139
6.2.1.2.	Einschränkung des Wettbewerbs	140
6.2.1.2.1.	Ziel der Vereinbarung – Argumentation der Adressaten dieses Beschlusses und Würdigung durch die Kommission	141
6.2.1.2.2.	Auswirkungen und Umsetzung – Argumentation der Adressaten und Würdigung durch die Kommission	143
6.2.1.3.	Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten und zwischen EWR-Vertragsparteien	145
6.2.1.4.	Bestimmungen der Wettbewerbsregeln, die für die EU-Erweiterung 2004 und 2007 gelten	146
6.2.2.	Nichtanwendbarkeit von Artikel 101 Absatz 3 AEUV und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen.....	146
7.	Adressaten	147
7.1.	Allgemeines	147
7.2.	Anwendung in dieser Sache	148
7.2.1.	Roto	149
7.2.2.	GU	149
7.2.3.	Maco.....	150
7.2.4.	Siegenia	150
7.2.4.1.	Argumentation von Siegenia und Würdigung durch die Kommission	151
7.2.5.	Winkhaus	151
7.2.6.	Hautau	152
7.2.7.	Strenger	152
7.2.7.1.	Argumentation von Strenger und Würdigung durch die Kommission	153
7.2.8.	Fuhr	153
7.2.9.	AGB	154
8.	Dauer der Zuwiderhandlung	154
8.1.	Beginn der Zuwiderhandlung.....	154
8.2.	Ende der Zuwiderhandlung	155
8.2.1.	Argumentation von AGB und Fuhr	157
8.2.2.	Würdigung	157

8.3.	Schlussfolgerung	158
9.	Abhilfemaßnahmen	158
9.1.	Artikel 7 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003	158
9.2.	Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003	159
9.3.	Berechnung der Geldbußen.....	159
9.3.1.	Die Höhe der Umsätze	160
9.3.1.1.	Argumentation von Fuhr und Würdigung durch die Kommission	161
9.3.1.2.	Argumentation von Strenger und Würdigung durch die Kommission	161
9.3.2.	Ermittlung der Grundbeträge der Geldbußen.....	162
9.3.2.1.	Schwere	162
9.3.2.1.1.	Art der Zuwiderhandlung.....	162
9.3.2.1.2.	Gemeinsamer Marktanteil.....	163
9.3.2.1.3.	Räumlicher Umfang	163
9.3.2.1.4.	Umsetzung	163
9.3.2.1.5.	Argumentation der Adressaten und Würdigung durch die Kommission	163
9.3.2.1.6.	Schlussfolgerung bezüglich der Schwere	164
9.3.2.2.	Dauer	165
9.3.3.	Prozentanteile der Aufschläge	165
9.3.4.	Berechnung und Schlussfolgerung zu den Grundbeträgen	166
9.4.	Anpassung der Grundbeträge der Geldbußen	166
9.4.1.	Erschwerende Umstände	166
9.4.2.	Mildernde Umstände.....	166
9.4.2.1.	Sehr geringfügige oder unbedeutende Rolle.....	166
9.4.2.2.	Geringfügige Beteiligung.....	169
9.4.2.3.	Nichtumsetzung bzw. fehlende Gewinnerzielung	169
9.4.2.4.	Fahrlässigkeit	170
9.4.2.5.	Aktive Zusammenarbeit außerhalb des Anwendungsbereichs der Kronzeugenregelung von 2006	172
9.4.2.6.	Programme zur Einhaltung der Wettbewerbsvorschriften.....	173
9.4.3.	Schlussfolgerung bezüglich der Anpassungen der Grundbeträge der Geldbuße	174
9.4.4.	Adaption der Geldbuße	174

9.4.5.	Anwendung der Obergrenze von 10% des Umsatzes	176
9.5.	Anwendung der Kronzeugenregelung	176
9.5.1.	Roto.....	176
9.5.2.	GU.....	177
9.5.3.	Maco.....	177
9.6.	Schlussfolgerung: Endbeträge der jeweiligen Geldbußen	178
9.7.	Zahlungsfähigkeit.....	179
9.7.1.	Einleitung.....	179
9.7.2.	Würdigung [...].	181

BESCHLUSS DER KOMMISSION

vom XXX

**in einem Verfahren nach Artikel 101 des Vertrags
über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV)
und Artikel 53 EWR-Abkommen
(COMP/39452 – Beschlüsse für Fenster und Fenstertüren)**

(Nur der deutsche und der italienische Text sind verbindlich)

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION,

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union¹,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 1/2003 des Rates vom 16. Dezember 2002 zur Durchführung der in den Artikeln 81 und 82 des Vertrags niedergelegten Wettbewerbsregeln,² insbesondere auf Artikel 7 und auf Artikel 23 Absatz 2,

gestützt auf den Beschluss der Kommission vom 16. Juni 2010 zur Einleitung eines Verfahrens in dieser Sache,

nach Aufforderung der beteiligten Unternehmen zur Stellungnahme zu den von der Kommission mitgeteilten Beschwerdepunkten gemäß Artikel 27 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 und Artikel 12 der Verordnung (EG) Nr. 773/2004 der Kommission vom 7. April 2004 über die Durchführung von Verfahren auf der Grundlage der Artikel 81 und 82 EG-Vertrag durch die Kommission,³

nach Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Kenntnis des Abschlussberichts des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache,⁴

¹ ABl. L 1 vom 4.1.2003, S. 1, in diesem Beschluss im Folgenden „Verordnung (EG) Nr. 1/2003“. Mit Wirkung vom 1. Dezember 2009 sind die Artikel 81 und 82 EG-Vertrag nunmehr zu Artikel 101 bzw. 102 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) geworden. Die Artikel 81 und 82 EG-Vertrag und die Artikel 101 und 102 AEUV sind im Wesentlichen identisch. In diesem Beschluss sind Bezugnahmen auf die Artikel 101 und 102 AEUV gegebenenfalls auch als Bezugnahmen auf die Artikel 81 und 82 EG-Vertrag zu verstehen.

² ABl. L 1 vom 4.1.2003, S. 1.

³ ABl. L 123, 27.4.2004, S. 18.

⁴ ABl. XXX.

IN ERWÄGUNG NACHSTEHENDER GRÜNDE:

1. EINLEITUNG

- (1) Die Adressaten dieses Beschlusses waren an einer Reihe von Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen beteiligt, die als eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 Absatz 1 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (nachstehend „AEUV“) und Artikel 53 Absatz 1 des Abkommens über die Schaffung des Europäischen Wirtschaftsraums (nachstehend „EWR-Abkommen“) zu bewerten sind. Die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen betrafen Beschläge für Fenster und Fenstertüren und bezogen sich auf den gesamten EWR. Sie hatten hauptsächlich regelmäßige, abgestimmte Preiserhöhungen zum Ziel und dauerten mindestens vom 16. November 1999 bis zum 3. Juli 2007, dem Datum der Nachprüfungen durch die Kommission.

2. DIE VON DEM VERFAHREN BETROFFENE BRANCHE

2.1. Das Produkt

- (2) Beschläge sind die mechanischen Komponenten, die die Öffnungs- und Schließfunktionen von Fenstern, Fenstertüren und Türen steuern und die Fenster- bzw. Türflügel mit den Fenster- bzw. Türrahmen verbinden.⁵ Die im Folgenden beschriebenen wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen betreffen Beschläge für Fenster und Fenstertüren.⁶ Typische Beispiele für Fenstertüren sind Balkon- und Terrassentüren.⁷
- (3) Beschläge werden hauptsächlich aus Metallen wie Stahl/Stahldraht, Zink (Druckguss), Aluminium, Messing und Kupfer hergestellt.⁸ Fensterrahmen können aus verschiedenen Werkstoffen hergestellt werden, z. B. aus Holz, Kunststoffen und Aluminium.⁹
- (4) Griffe können ebenfalls unter den Begriff „Beschläge für Fenster, Fenstertüren und Türen“ gefasst werden,¹⁰ Griffe sind von diesem Beschluss jedoch nicht betroffen. Zylinder, Schlösser und Verriegelungssysteme¹¹ für Fenster, Fenstertüren und Türen sind ebenfalls nicht Gegenstand dieses Beschlusses.

⁵ [...], [Aktenverweis]. „Beschläge sind alle mechanischen Teile, die die Öffnungs- und Schließfunktion des Fensters bzw. der Tür steuern. Fenster- und Fenstertürbeschläge verbinden Fensterflügel- und Fensterrahmen.“

⁶ „Baubeschläge für Fenster und Fenstertüren“.

⁷ Fenster und Fenstertüren werden im Folgenden unter der Sammelbezeichnung „Fenster“ zusammengefasst.

⁸ [...], [Aktenverweis] („Stahl/Stahldraht“, „Zink (Druckguss)“, „Aluminium“, „Messing“, „Kupfer“).

⁹ [...], [Aktenverweis] („Holz, Kunststoff bzw. Aluminiumrahmen“).

¹⁰ [...], [Aktenverweis]. „Griffe werden auch als Beschläge für Fenster und Türen bezeichnet.“

¹¹ Einschließlich „Mehrpunktverriegelungen“.

- (5) Im Folgenden sind die wichtigsten in diesem Beschluss behandelten Arten von Beschlägen für Fenster und Fenstertüren (nachstehend „Beschläge“) zusammengestellt.
- (a) Die einfachsten Beschlagtypen haben nur eine Dreh- oder Kippfunktion.¹²
 - (b) Der am weitesten verbreitete Beschlagtyp ist das „**Drehkipp**“¹³-System (DK). Diese Technologie gestattet es, das Fenster mit nur einem Handgriff entweder vollständig zu öffnen oder nach innen zu kippen.¹⁴ Drehkipp-Fenster haben sich in den mittel- und osteuropäischen Ländern zur Standard-Fenstertechnologie entwickelt;¹⁵ Schätzungen zufolge kommt dieser Beschlagtyp bei 90 Prozent aller Fenster in Mitteleuropa zum Einsatz.¹⁶
 - (c) „**Parallelschiebe**“¹⁷-Beschläge (PS) werden zum Öffnen von Balkon- und Terrassentüren verwendet.¹⁸ Beim Öffnen schwenkt die Tür vollständig aus und verschiebt sich dann parallel zum Seitenteil. Bei der Herstellung dieser Türen werden die gleichen Rahmen verwendet wie bei Drehkipp-Fenstern.¹⁹
 - (d) „**Hebe-Schiebe**“²⁰-Beschläge ermöglichen das Öffnen von Balkon- und Terrassentüren.²¹ Bevor die Tür zur Seite geschoben werden kann, muss zunächst der komplette Türflügel mithilfe eines Griffs angehoben werden.²² Diese Technologie setzt spezielle Rahmen voraus, da die Türen eine niedrige Schwelle aufweisen.²³
 - (e) Die in den Erwägungsgründen (iii) und (iv) beschriebene Technologie kann mit der Kippfunktion kombiniert werden. Beschläge dieser Art werden allgemein

¹² [...], [Aktenverweis]: „rein[e] Dreh- oder Kipp-Beschläge[e]“.

¹³ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

¹⁴ http://www.roto.de/de/publishingde.nsf/Content/fuerFenster_NT: „Die „Drehkipp-Technologie“ ermöglicht das mühelose Drehen und Kippen des Fensterflügels mit nur einem Handgriff.“

¹⁵ http://www.roto.de/de/publishingde.nsf/Content/fuerFenster_NT: „‘Drehkipp’ ist in Mittel- und Osteuropa die am weitesten verbreitete Öffnungsart für Fenster. Doch auch in vielen anderen Ländern ist diese komfortable Lösung sehr beliebt.“

¹⁶ [...], [Aktenverweis].

¹⁷ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

¹⁸ [...], [Aktenverweis].

¹⁹ [...], [Aktenverweis]. „Eine Besonderheit besteht darin, dass diese Türen aus denselben Fensterprofilen hergestellt werden, die auch bei Drehkippfenstern zum Einsatz kommen.“

²⁰ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

²¹ [...], [Aktenverweis].

²² http://www.roto.de/de/publishingde.nsf/Content/fuerFenster_Patio_Life: „Bevor die Tür bzw. das Fenster sich zur Seite schieben lässt, muss der gesamte Flügel angehoben werden. Die einzigartige Technik ... macht diese Anstrengung überflüssig. Denn statt des Flügels werden beim Öffnen nur die Dichtungen angehoben – und beim Schließen einfach wieder gesenkt. Und zwar direkt über den Griff.“

²³ [...], [Aktenverweis]: „Im Gegensatz zu den Parallelschiebebeschlägen benötigen sie spezielle Profile, da die Türen eine niedrige Schwelle haben.“

als „**Schiebe-Kipp**“²⁴-Beschläge (SK) bezeichnet und gestatten es, eine Fenstertür seitlich zu verschieben und zu kippen.²⁵ Die am weitesten verbreiteten Typen dieser Variante sind „**Parallelschiebe-Kipp**“²⁶-Beschläge (PSK) und „**Hebe-Schiebe-Kipp**“²⁷-Beschläge (HSK).

- (f) „**Spezialbeschläge**“²⁸ sind andere Formen von Schließmechanismen für Fenster und Fenstertüren (z. B. Beschläge für Schwingfenster, Senkklappfenster und Horizontalschiebefenster), sie kommen nur in geringem Umfang zum Einsatz.²⁹

2.2. Die Marktteilnehmer

2.2.1. Die von dem Verfahren betroffenen Unternehmen

2.2.1.1. Roto

- (6) Roto wurde 1935 von Wilhelm Frank in Stuttgart (Deutschland) gegründet. Die Gesellschaft firmierte ursprünglich als „Firma Wilhelm Frank“; Roto erfand als erstes Unternehmen in Großserie hergestellte Drehkipp-Beschläge für Fenster. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde das Unternehmen nach Leinfelden (Deutschland) verlegt, wo sich der Sitz noch heute befindet. 1989 wurde das Unternehmen in eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht umgewandelt³⁰ und der Name in Roto Frank AG geändert. Das Gesellschaftskapital befindet sich unverändert vollständig im Besitz der Gründerfamilie Frank. Seit 2005 ist [Name] Vorstandsvorsitzender der Roto Frank AG.^{31, 32} Die Roto Frank AG wird im Folgenden als "Roto" bezeichnet.
- (7) Roto gliedert sich in zwei Geschäftsbereiche, zum einen Fenster- und Turtechnologie und zum anderen Dach- und Solartechnologie. Der Geschäftsbereich Fenster- und Turtechnologie stellt die folgenden Produkte her: Drehkipp-, Nur-Dreh-, Nur-Kipp-Beschläge für nach innen oder nach außen öffnende Fenster, Schiebe-Kipp-, Falt-

²⁴ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

²⁵ http://www.roto.de/de/publishingde.nsf/Content/fuerFenster_PatioSZ: „Leicht und komfortabel lassen sich kleine und große Fenster und Türen ... schnell und platzsparend mit nur einer Hand kippen und zur Seite schieben.“

²⁶ Parallelschiebe-Kipp-Türen werden unter Verwendung des gleichen Fensterprofils hergestellt wie beim Drehkipp-Typ ([...], [Aktenverweis]). Parallelschiebe-Kipp-Beschläge mit zwangsgesteuerten Scheren ziehen den Flügel beim Schließen auf ganzer Breite an und drücken ihn beim öffnen ab; geeignet für große und schwere Türelemente. Bei Parallelschiebe-Kippbeschlagen ohne zwangsgesteuerte Scheren verhindert die Andrucksteuerung ein Verwinden des Türflügels beim Schließen. Die Scheren sind mit einem Metallstab verbunden – so überträgt sich der Schließdruck auf die ganze Flügelbreite. Geeignet für kleine bis mittelgroße Fenster- und Türelemente (<http://www.g-u.com/index.php?id=45&Lang=1&MP=28-207>).

²⁷ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

²⁸ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

²⁹ „Schwingfenster, Senkklappfenster und Horizontalschiebefenster“, [...], [Aktenverweis].

³⁰ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

³¹ [...], [Aktenverweis].

³² Weitere für das Unternehmen tätige Personen sind in [Aktenverweis] zusammengestellt.

Schiebe- oder Hebe-Schiebe-Beschläge, mechanische und elektromechanische Mehrpunkt-Verriegelungssysteme für Haupteingangstüren, Fensterladenbeschläge und elektronisches Zubehör für Fenster und Türen.³³ Alle Vertriebs-Tochtergesellschaften von Roto im EWR befinden sich (unmittelbar oder mittelbar) zu 100 % im Eigentum der Roto Frank AG, mit der sie zusammen eine wirtschaftliche Einheit bilden.³⁴ Im Zeitraum von 1999 bis 2007 bezog Roto [Beschlägetyp] von [Verfahrenspartei] sowie Komponenten für die Herstellung von Drehkipp-Beschlägen aus Aluminium von [Verfahrenspartei].³⁵

2.2.1.2. Gretsch-Unitas

- (8) Gretsch-Unitas wurde 1907 von Viktor Gretsch in Stuttgart-Feuerbach gegründet und stellte ursprünglich Kleinbeschläge her. 1910 wurde Johann Maus, dessen Nachkommen noch immer die Unternehmensführung innehaben, zum Teilhaber und Geschäftsführer. 1977 erwarb Gretsch-Unitas die Ferco International S.A.S., den größten französischen Beschlaghersteller. 1973 zog Gretsch-Unitas nach Ditzingen um, wo sich der Sitz noch heute befindet. Das Unternehmen umfasst drei Bereiche: Fenstertechnik, Türtechnik und Eingangssysteme. Der Bereich Fenstertechnik produziert Drehkipp-Beschläge, Parallelschiebe-Kipp-Beschläge, Schiebe-Falt-Beschläge, Hebe-Schiebe-Beschläge, Schwing- und Wendebeschläge, Drehgriffe, Fensterlüfter, Oberlichtöffner und Rauch- und Wärmeabzugsanlagen.³⁶ Gretsch-Unitas kaufte Beschläge für Gitterfensterläden bei Maco, unsichtbare Lager für Drehkipp-Beschläge bei Winkhaus und lieferte Kleinteile an Siegenia.³⁷
- (9) Vom Beginn der in diesem Beschluss beschriebenen Zuwiderhandlung bis heute hat sich die Unternehmensstruktur von Gretsch-Unitas nicht geändert: Die Gretsch-Unitas GmbH ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach deutschem Gesellschaftsrecht.³⁸ Die Brüder Julius von Resch und Michael von Resch sind Geschäftsführer und alleinige Teilhaber des Unternehmens.³⁹ Die Gretsch-Unitas GmbH fungiert als Beteiligungsgesellschaft für zahlreiche Tochterfirmen in mehreren Ländern weltweit sowie als 100%ige Anteilseignerin der Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge und der Ferco International S.A.S., die beide mit der Herstellung von Beschlägen beschäftigt sind.⁴⁰ Fast alle Vertriebs-Tochtergesellschaften der Gretsch-Unitas GmbH im EWR befinden sich (direkt oder indirekt) zu 100 % im Eigentum der Gretsch-Unitas GmbH und bilden eine

³³ Roto, Website des Unternehmens:

http://www.roto.de/de/publishingde.nsf/Content/rotoPortal_ZahlenFakten.

³⁴ [...], [Aktenverweis]. Insbesondere hat Roto nicht die auf dem Vorliegen einer 100 %igen Kapitalbeteiligung beruhende Vermutung widerlegt, dass die ROTO AG im fraglichen Zeitraum der Zuwiderhandlung entscheidenden Einfluss auf die Geschäftspolitik ihrer Tochtergesellschaften ausübte.

³⁵ [...], [Aktenverweis].

³⁶ GU, Website des Unternehmens:

http://www.g-u.com/fileadmin/Downloadpool/Prospekte/Allgemein/Deutsch/05000_Imagebroschuere-2007_DT.pdf; <http://www.g-u.com/index.php?id=2008486&Lang=19&MP=>).

³⁷ GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

³⁸ GmbH = Gesellschaft mit beschränkter Haftung.

³⁹ Weitere für das Unternehmen tätige Personen sind in [Aktenverweis] zusammengestellt.

⁴⁰ GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

wirtschaftliche Einheit mit ihrer Muttergesellschaft.⁴¹ Die Gretsch-Unitas GmbH zusammen mit ihren Tochtergesellschaften wird im Folgenden als „GU“ bezeichnet.

2.2.1.3. Mayer & Co

- (10) Das Unternehmen wurde 1947 von Lorenz Mayer in Altenmarkt, Österreich, als Hersteller von Beschlägen gegründet.⁴² Während des Zeitraums der Zuwiderhandlung war die Mayer & Co Beschläge GmbH Muttergesellschaft mehrerer mit dem Vertrieb von Beschlägen beschäftigter Tochtergesellschaften. Die Mayer & Co Beschläge GmbH ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach österreichischem Gesellschaftsrecht;⁴³ die Gesellschaft ist in Salzburg eingetragen und wird von [Name] als Geschäftsführer geleitet.⁴⁴ Die Mayer & Co Beschläge GmbH ist am Gesellschaftskapital ihrer mit dem Vertrieb befassten Tochtergesellschaften im EWR zu 100 % (oder zu annähernd 100 %) beteiligt, die zusammen mit der Mayer & Co Beschläge GmbH eine wirtschaftliche Einheit bilden.⁴⁵ Die Mayer & Co Beschläge GmbH zusammen mit ihren Tochtergesellschaften wird im Folgenden als „Maco“ bezeichnet.
- (11) Neben anderen Produkten produziert Maco Dreh-, Drehkipp-, Parallelschiebe-, Parallelschiebe-Kipp- und Hebe-Schiebe-Kipp-Beschläge sowie Spezialbeschläge. Maco bezog Parallelschiebe-Kipp-Beschläge, Schwingflügelbeschläge⁴⁶ und Hebe-Schiebe-Beschläge von [Verfahrenspartei], Drehkipp-Beschläge von [Verfahrenspartei] und Schiebe-Kipp-Beschläge von [Verfahrenspartei], und verkaufte Drehkipp-Beschläge an [Verfahrenspartei], [Verfahrenspartei] und [Verfahrenspartei] sowie [Produktangabe] an [Verfahrenspartei].⁴⁷

2.2.1.4. Siegenia-Aubi

- (12) Siegenia-Aubi wurde 1914 von Wilhelm Jäger, dem Urgroßvater des jetzigen Geschäftsführers Wieland Frank, gegründet. Der Sitz von Siegenia-Aubi befindet sich in Wilnsdorf (Deutschland). Das Unternehmen stellt neben Gebäude- und Lüftungstechnik Dreh-, Drehkipp-, Parallelschiebe-, Parallelschiebe-Kipp-, Hebe-Schiebe- und Spezialbeschläge her. Siegenia-Aubi lieferte Parallelschiebe-Kippbeschläge sowie Komponenten für diese Beschläge an Maco und Winkhaus und kaufte Beschläge für Fenstertüren und entsprechende Komponenten von Maco, Roto

⁴¹ [...], [Aktenverweis]. GU hat der Bewertung der Kommission in der Mitteilung der Beschwerdepunkte, nach der sie ihre Tochtergesellschaften im EWR kontrolliere und daher mit all ihren Tochtergesellschaften im EWR eine wirtschaftliche Einheit bilde, nicht widersprochen. Insbesondere hat GU nicht die auf dem Vorliegen einer 100%igen Kapitalbeteiligung beruhende Vermutung widerlegt, dass die Gretsch-Unitas GmbH im fraglichen Zeitraum der Zuwiderhandlung entscheidenden Einfluss auf die Geschäftspolitik ihrer Tochtergesellschaften ausübte.

⁴² Maco, Website des Unternehmens: <http://www.maco.at/maco/cont/mainpage.aspx?siteID=5042>.

⁴³ GmbH = Gesellschaft mit beschränkter Haftung.

⁴⁴ Weitere für das Unternehmen tätige Personen sind in [Aktenverweis] zusammengestellt.

⁴⁵ Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen [Aktenverweis]. Insbesondere hat Maco nicht die auf dem Vorliegen einer 100 %igen Kapitalbeteiligung beruhende Vermutung widerlegt, dass die Mayer & Co Beschläge GmbH im fraglichen Zeitraum der Zuwiderhandlung entscheidenden Einfluss auf die Geschäftspolitik ihrer Tochtergesellschaften ausübte.

⁴⁶ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

⁴⁷ Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

und Strenger. Bis zum 31. Dezember 2002 firmierte das Unternehmen unter dem Namen Siegenia-Frank KG. Danach wurde die Gesellschaft in Siegenia-Aubi KG umbenannt, in Folge des Kaufs des Beschlagherstellers AUBI-Baubeschläge GmbH (im Folgenden „Aubi“), der am 30. Januar 1998 stattgefunden hatte. AUBI blieb unter eigenem Namen bis zum Jahre 2002 tätig, als die Gesellschaft von der Siegenia-Frank KG übernommen und mit der Siegenia-Frank KG verschmolzen wurde. Die Siegenia-Aubi KG ist eine Kommanditgesellschaft nach deutschem Gesellschaftsrecht.⁴⁸ [Name] fungiert als (unbeschränkt) persönlich haftender Gesellschafter.⁴⁹ Die Siegenia-Aubi KG (früher Siegenia-Frank KG) war während des gesamten Zeitraums der in diesem Beschluss beschriebenen Zuwiderhandlung zu 99,98% oder 100% Anteilseignerin der Siegenia-Frank Europa Holding GmbH, die wiederum Muttergesellschaft von Vertriebsgesellschaften in mehreren Ländern ist. Im Dezember 2007 wurde die Siegenia-Frank Europa Holding GmbH in NORAA GmbH umbenannt. Während des Zeitraums der Zuwiderhandlung war [Name] Geschäftsführer der Siegenia-Aubi KG und Siegenia-Frank Europa Holding GmbH⁵⁰. Die Rechtssubjekte der Siegenia-Gruppe werden im Folgenden gemeinsam als „Siegenia“ bezeichnet.

- (13) Alle Vertriebs-Tochtergesellschaften von Siegenia im EWR befinden sich (mittelbar) zu 100 % oder zu annähernd 100 % im Besitz der Siegenia-Aubi KG und bilden eine wirtschaftliche Einheit mit ihrer Muttergesellschaft und ihrer 100%igen oder zu annähernd 100%igen Tochtergesellschaft NORAA GmbH.⁵¹

2.2.1.5. Winkhaus

- (14) Winkhaus wurde 1854 von August Winkhaus in Halver (Deutschland) gegründet.⁵² Das heute in Telgte (Deutschland) ansässige Unternehmen ist unter dem Namen Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG im Bereich Fenster- und Türentchnik tätig. Die Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG und ihre Tochtergesellschaften werden im Folgenden als „Winkhaus“ bezeichnet. Geschäftsführerin der Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG ist [Name].⁵³ Das Unternehmen ist eine in Familienbesitz befindliche Kommanditgesellschaft nach deutschem Gesellschaftsrecht;⁵⁴ die Winkhaus Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft GmbH fungiert als uneingeschränkt haftende Gesellschafterin.⁵⁵ Die Beschlagsparte ist derzeit ein Geschäftsbereich der Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG und produziert Dreh-, Drehkipp-, Schiebe-,

⁴⁸ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

⁴⁹ Weitere für das Unternehmen tätige Personen sind in [Aktenverweis] zusammengestellt.

⁵⁰ Siegenia, Website des Unternehmens (http://www.siegenia-aubi.de/de/company/history/siegenia_frank/) und Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁵¹ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. Insbesondere hat Siegenia nicht die auf dem Vorliegen einer 100%igen oder zu annähernd 100% Kapitalbeteiligung beruhende Vermutung widerlegt, dass die Siegenia-Aubi KG im fraglichen Zeitraum der Zuwiderhandlung entscheidenden Einfluss auf die Geschäftspolitik der NORAA GmbH und ihrer anderen Tochtergesellschaften ausübte.

⁵² Winkhaus, Website des Unternehmens:

<http://www.winkhaus.com/unternehmen,11/chronik,62/>

⁵³ Weitere für das Unternehmen tätige Personen sind in [Aktenverweis] zusammengestellt.

⁵⁴ GmbH & Co. KG.

⁵⁵ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

Oberlicht-⁵⁶ und Spezialbeschläge.⁵⁷ Die Vertriebs-Tochtergesellschaften von Winkhaus im EWR befinden sich alle (indirekt) zu 100 % im Eigentum der Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG und bilden eine wirtschaftliche Einheit mit ihrer Muttergesellschaft.⁵⁸ Winkhaus lieferte Teile für Beschläge an [Verfahrenspartei, [Verfahrenspartei], [Verfahrenspartei] und [Verfahrenspartei] und bezog [Beschlägetyp] von [Verfahrenspartei], Hebe-Schiebe-Beschläge von [Verfahrenspartei] und Teile und Komponenten für Beschläge von [Verfahrenspartei] und [Verfahrenspartei].⁵⁹

- (15) Während des Zeitraums der in diesem Beschluss beschriebenen Zuwiderhandlung war für den Bereich Fenstertechnik (einschließlich Fensterbeschlägen) eine 100%ige Tochter der Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG zuständig, nämlich die Winkhaus Technik GmbH & Co. KG, welche zur einzigen wirtschaftliche Einheit gehört. Die Winkhaus Technik GmbH & Co. KG wurde 2005 in Winkhaus Fenstertechnik GmbH & Co. KG umbenannt. Im Oktober 2007 wurde die 100%ige Tochtergesellschaft in die Muttergesellschaft Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG überführt und besteht seitdem rechtlich nicht mehr.⁶⁰

2.2.1.6. Hautau

- (16) Hautau wurde 1910 in Hagenburg (Deutschland) von Wilhelm Hautau als kleiner Werkstattbetrieb gegründet. 1920 wurde das Unternehmen nach Helpsen (Deutschland) verlegt, wo die Gesellschaft auch heute noch ansässig ist. Seit 1929 ist das Unternehmen als Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach deutschem Gesellschaftsrecht eingetragen.⁶¹ Am 1. Januar 2006 wurde die W. Hautau GmbH in HAUTAU GmbH umbenannt. Die HAUTAU GmbH wird im Folgenden als „Hautau“ bezeichnet.
- (17) Neben verschiedenen Beschlägen für Fenster (z. B. Schiebe-Kipp-Beschläge, Hebekipp-Beschläge, Schwingflügelbeschläge, Oberlichtöffner, Komponenten für Drehkipp-Beschläge) produziert Hautau auch Lüftungssysteme und Rauch- und Wärmeabzugsanlagen. Hautau lieferte bestimmte Beschläge oder Komponenten für Beschläge an [Verfahrenspartei], [Verfahrenspartei] und [Verfahrenspartei]. Hautau kaufte außerdem bestimmte Beschläge oder Komponenten für Beschläge von [Verfahrenspartei] und [Verfahrenspartei]. Das Unternehmen befindet sich weiterhin in Familienbesitz. [Name] ist Geschäftsführerin des Unternehmens.^{62, 63}

⁵⁶ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

⁵⁷ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁵⁸ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. Insbesondere hat Winkhaus nicht die auf dem Vorliegen einer 100 %igen Kapitalbeteiligung beruhende Vermutung widerlegt, dass die Aug. Winkhaus GmbH & Co KG im fraglichen Zeitraum der Zuwiderhandlung entscheidenden Einfluss auf die Geschäftspolitik ihrer Tochtergesellschaften ausübte.

⁵⁹ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁶⁰ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁶¹ GmbH = Gesellschaft mit beschränkter Haftung.

⁶² Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis] sowie Website des Unternehmens (<http://www.hautau.de/de/pages/ueberuns/wir4.html>).

⁶³ Weitere für das Unternehmen tätige Personen sind in [Aktenverweis] zusammengestellt.

2.2.1.7. Fuhr

- (18) Das Unternehmen wurde 1859 von Carl Fuhr als kleiner Werkstattbetrieb in Heiligenhaus (Deutschland) gegründet; dort hat die Gesellschaft auch heute noch ihren Sitz. Fuhr ist – mittlerweile unter dem Namen CARL FUHR GmbH & Co KG – eine in Familienbesitz befindliche Kommanditgesellschaft nach deutschem Gesellschaftsrecht;⁶⁴ unbeschränkt haftende Gesellschafterin ist die FUHR-Beteiligungs-GmbH.⁶⁵ Die Gesellschaft im Folgenden als „Fuhr“ bezeichnet. [Name] ist Geschäftsführer der Gesellschaft.⁶⁶ Fuhr hat Tochtergesellschaften in Polen, Deutschland, in den Niederlanden und im Vereinigten Königreich, die sich alle (mittelbar) zu 99 % im Eigentum der CARL FUHR GmbH & Co KG befinden,⁶⁷ mit der sie eine einzige wirtschaftliche Einheit bilden.⁶⁸
- (19) Neben Dreh- und Drehkipp-Beschlägen für Fenster produziert Fuhr Beschläge für Türen und Tore sowie elektrische Türöffner.⁶⁹ Fuhr kaufte [Produktangabe] von [Verfahrenspartei], [Verfahrenspartei] und [Verfahrenspartei]. Darüber hinaus lieferte Fuhr [Produktangabe] an [Verfahrenspartei], [Verfahrenspartei] und [Verfahrenspartei].⁷⁰

2.2.1.8. Strenger

- (20) Strenger wurde 1842 gegründet und ist heute in Heiligenhaus (Deutschland) ansässig. Im beschlusserheblichen Zeitraum war das Unternehmen eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach deutschem Gesellschaftsrecht,⁷¹ die unter dem Namen Heinrich Strenger GmbH firmierte. Im September 2010 wurde die Heinrich Strenger GmbH in die Ulrich Strenger GmbH & Co. Vertriebs KG überführt; danach bestand die Heinrich Strenger GmbH nicht mehr als eigene Rechtspersönlichkeit. Die neue Gesellschaft wurde in Heinrich Strenger GmbH & Co. KG umbenannt; in dieser Kommanditgesellschaft nach deutschem Recht⁷² fungierte die Ulrich Strenger GmbH als Komplementär.⁷³ Die Heinrich Strenger GmbH & Co. KG wird im Folgenden als „Strenger“ bezeichnet. Strenger befindet sich in Familienbesitz. [Name] war bis zum Ende der Verletzungshandlung Geschäftsführerin des Unternehmens.^{74, 75}

⁶⁴ GmbH & Co. KG.

⁶⁵ Fuhr, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁶⁶ Weitere für das Unternehmen tätige Personen sind in [Aktenverweis] zusammengestellt.

⁶⁷ Fuhr, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁶⁸ Fuhr, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. Insbesondere hat Fuhr nicht die auf dem Vorliegen einer 100%igen Kapitalbeteiligung beruhende Vermutung widerlegt, dass die CARL FUHR GmbH & Co KG im fraglichen Zeitraum der Zuwiderhandlung entscheidenden Einfluss auf die Geschäftspolitik ihrer Tochtergesellschaften ausübte.

⁶⁹ Fuhr, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis] sowie Website des Unternehmens:

http://www.fuhr.de/fuhr/de/firmenprofil/firma_profil.php?navid=2;

http://www.fuhr.de/fuhr/de/produkte/prod_ueber.php?navid=7

⁷⁰ Fuhr, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁷¹ GmbH = Gesellschaft mit beschränkter Haftung.

⁷² [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

⁷³ Strenger, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁷⁴ Strenger, Antworten auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁷⁵ Weitere für das Unternehmen tätige Personen sind in [Aktenverweis] zusammengestellt.

- (21) Neben Aluminiumbeschlägen für Schwingflügel-/Kippfenster und Glastüren produziert Strenger auch Verriegelungsstangen sowie Drehstangenverschlüsse für Tore und Metallbauteile.⁷⁶ Das Unternehmen ist Zulieferer von Komponenten, Halbzeug und Stanzteilen für Roto, Siegenia, GU und Winkhaus.⁷⁷

2.2.1.9. AGB

- (22) Alban Giacomo SpA ist ein italienisches Unternehmen, das Beschläge für Türen und Fenster herstellt, 1947 gegründet wurde und seinen Sitz in Romano d'Ezzelino, Italien, hat. Das Unternehmen produziert Produkte für Innentüren (z. B. Schlösser, Zylinder, Scharniere und Stangen) sowie Produkte für Fenster und Fenstertüren (z. B. Beschläge für Fensterläden, Mehrpunkt-Verriegelungen und verschiedene Fensterbeschläge). Es war weder Zulieferer von Beschlägen für Fenster und Fenstertüren oder Teilen für solche Beschläge noch kaufte es diese von anderen Beschlagherstellern. Das Unternehmen wird im Folgenden als „AGB“ bezeichnet.
- (23) AGB ist eine Aktiengesellschaft⁷⁸ nach italienischem Gesellschaftsrecht. Das Unternehmen befindet sich in Familieneigentum, und Mitglieder der Eigentümerfamilie [Name] sind geschäftsführende Vorstandsmitglieder („*managing directors*“) von AGB.⁷⁹ AGB hat eine Tochtergesellschaft; diese Tochtergesellschaft wird unter der Firma Giacomo SL geführt und ist im spanischen Logrono ansässig.⁸⁰

2.2.2. Für das Verfahren relevante Unternehmensverbände

- (24) Der Fachverband Schloss und Beschläge e. V. („**FV S+B**“) ist ein nach deutschem Recht eingetragener Verein von Schloss- und Beschlagherstellern mit einer Geschäftsstelle in Velbert (Deutschland). Der FV S+B hat ca. 60 aktive Mitglieder und mehrere Fachabteilungen. Von 1997 bis April 2002 war [Name] Sekretär des FVS+B, ab Januar 2003 [Name].⁸¹ Den Vorsitz der Fachabteilung Fensterbeschlag im FV S+B⁸² hatte [Name: Mitarbeiter] (Siegenia) inne.⁸³ Vorsitzender der Fachabteilung Türbeschlag im FV S+B⁸⁴ war [Name].⁸⁵
- (25) Der Arbeitskreis Baubeschlag („**AKB**“)⁸⁶ ist eine Arbeitsgruppe des Zentralverbandes Hartwarenhandel e. V. („**ZHH**“), der nach deutschem Recht eingetragenen zentralen Vereinigung der Händler für Haushalts-Eisenwaren, dem ca. 1000 Händler als

⁷⁶ Strenger, Website des Unternehmens (<http://www.strenger-gmbh.de/main01.htm>; <http://www.strenger-gmbh.de/main02.htm>).

⁷⁷ Strenger, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁷⁸ Italienische Bezeichnung „*Società per Azioni*“.

⁷⁹ Weitere für das Unternehmen tätige Personen sind in [Aktenverweis] zusammengestellt.

⁸⁰ AGB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁸¹ FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁸² „FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag“, FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁸³ FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁸⁴ „FV S+B Fachabteilung Türbeschlag“, FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁸⁵ FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Als [Funktion: hauptamtlicher Funktionär] des FV S+B ist [Name] Angestellter dieses Verbands.

⁸⁶ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]: „Der AKB ist eine fachliche Gliederung des Zentralverbandes Hartwaren e. V. (ZHH) gemäß § 5 Abs. 1 der ZHH-Satzung und hat seinen Sitz im Verbandshaus ZHH in Düsseldorf.“

Mitglieder angehören.⁸⁷ Im Rahmen des AKB fanden Zusammenkünfte von Beschlaggehändlern statt.⁸⁸ Der AKB verfügt ferner über zwei Unterausschüsse, in denen sowohl Händler als auch Hersteller vertreten sind.⁸⁹ Der AKB Unterausschuss Fensterbeschläge⁹⁰ ist die mit Beschlägen befasste Arbeitsgruppe des AKB. Der AKB Unterausschuss Türtechnik⁹¹ ist die Arbeitsgruppe des AKB, die sich mit Schlössern, Zylindern und Schließenanlagen befasst. Beide Arbeitsgruppen des AKB wurden 1963 gegründet, und [Name] war ab 1991 Sekretär beider Arbeitsgruppen.⁹²

- (26) Einmal jährlich – gewöhnlich in der dritten Novemberwoche – organisierten der AKB und der FV S+B gemeinsam eine Reihe von Treffen, die unter der Bezeichnung **Ständige Konferenz** stattfanden.⁹³ Im Rahmen der Ständigen Konferenz wurden zwei Arten von multilateralen Zusammenkünften durchgeführt: zum einen ausschließlich unter Beteiligung von Beschlagherstellern und zum anderen unter gemeinsamer Beteiligung von Beschlagherstellern und Händlern.

2.2.3. *Sonstige Marktteilnehmer*

- (27) Neben den Parteien dieses Verfahrens, die einen großen Teil des EWR-Marktes für Beschläge versorgen, gibt es im EWR noch eine kleine Zahl weiterer Hersteller (z. B. Sobinco N.V. in Belgien, Savio S.p.A. und GSG International S.p.A. in Italien sowie The Laird Group plc und The Heywood Williams Group plc in Großbritannien).⁹⁴

2.3. **Beschreibung des Marktes**

- (28) Beschlaghersteller kaufen die Ausgangserzeugnisse ein und stellen eine breite Palette an Beschlägen her. Diese Beschläge werden anschließend von Verarbeitern⁹⁵ verwendet, die die Beschläge an Fensterprofile⁹⁶ montieren und die Glasscheibe einsetzen. Die Profile werden den Verarbeitern von Profilverstellern geliefert.⁹⁷ Daher werden Verarbeiter in der Regel sowohl von Beschlagherstellern als auch von Profilverstellern versorgt.⁹⁸ Nach [der Kommission vorliegender Information] verkaufen die Beschlaghersteller Beschläge gelegentlich auch an Profilversteller, die

⁸⁷ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁸⁸ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]: „Der AKB ist ein freiwilliger Zusammenschluss der Produktionsverbundhändler für Beschläge.“

⁸⁹ FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. „... eine Sitzung von AKB-Vertretern und Industrievertretern als AKB-Unterausschuss“; siehe [...], [Aktenverweis].

⁹⁰ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

⁹¹ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

⁹² AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁹³ Im Folgenden wird die Bezeichnung „Ständige Konferenz“ für alle Zusammenkünfte während des jährlichen Novembertreffens verwendet.

⁹⁴ [...], [Aktenverweis].

⁹⁵ Auch „Fensterhersteller“ genannt.

⁹⁶ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

⁹⁷ Deutsche Bezeichnung: „Profilversteller“ oder auch „Systemhersteller“; GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁹⁸ [...], [Aktenverweis]; Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

sie unter ihrem eigenen Markennamen vertreiben.⁹⁹ Überdies verkaufen Beschlaghersteller ihre Beschläge bzw. Komponenten dieser Beschläge teilweise auch an andere Beschlaghersteller, die sie – gegebenenfalls nach einigen weiteren Fertigungsschritten – zur Ergänzung ihres Produktionsprogramms verwenden und sie – unter ihrem eigenen Markennamen – an Verarbeiter verkaufen.¹⁰⁰

- (29) Die Beschlaghersteller wickeln ihre Verkäufe an die Verarbeiter entweder direkt oder über Händler ab.¹⁰¹ Die Verarbeiter wiederum verkaufen Fenster oder Profile mit montierten Beschlägen an Bauunternehmen, Schreiner oder Baumärkte, die diese entweder zur Ausführung von Bauaufträgen verwenden oder an Endkunden verkaufen. Nach [vorliegender Information] sind zahlreiche Verarbeiter auf dem Markt tätig. Zwischen diesen Verarbeitern bestehen große Unterschiede in Bezug auf das (räumliche) Verkaufsgebiet und die spezifischen Merkmale ihrer Produkte (z. B. Produktsortiment, Kundenstamm und verwendete Werkstoffe).¹⁰² Eine begrenzte Zahl von Beschlägen wird – zumeist über Händler – unverarbeitet an Baumärkte verkauft.
- (30) Ein Wechsel des Beschlaglieferanten ist für Verarbeiter ein komplexes und kostspieliges Unterfangen.¹⁰³ Anpassungen sind auf technischer Ebene (Anpassung der Maschinen), in der Buchhaltung und im Marketing (Präsentation in den Ausstellungsräumen der Händler und Fensterhersteller) erforderlich.¹⁰⁴ [Name: Verfahrenspartei] und [Name: Verfahrenspartei] schätzen, dass sich eine derartige Umstellung in der Regel über mehrere Monate erstreckt¹⁰⁵ und einen Verarbeiter bis zu 500 000 EUR kosten kann.¹⁰⁶ Nach [vorliegender Information] sind Verarbeiter nur dann zu einem Wechsel des Beschlagherstellers zu bewegen, wenn ihnen ein um mindestens 10 % günstigerer Preis angeboten wird.¹⁰⁷
- (31) Die Preise für Beschläge werden traditionell in Bruttopreislisten veröffentlicht,¹⁰⁸ die von den Herstellern zusammengestellt werden. Die Hersteller führen gewöhnlich Einzelverhandlungen mit jedem Kunden (Verarbeiter und Händler)¹⁰⁹ und können erhebliche Rabatte gewähren.¹¹⁰ Preiserhöhungen werden normalerweise unter Anpassung der Bruttopreislisten vorgenommen, die den Kunden mehrere Wochen vor Inkrafttreten der Preiserhöhung zugeschickt werden.¹¹¹ Gelegentlich werden Preiserhöhungen allerdings auch als Aufpreis entsprechend dem Preisanstieg bei den

⁹⁹ [...], [Aktenverweis], und Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; diese Profilverarbeiter, die die Produkte unter ihrem eigenen Markennamen vertreiben, werden auf Deutsch als „Systemhersteller“ bezeichnet.

¹⁰⁰ Siehe [...], [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis].

¹⁰¹ [...], [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis].

¹⁰² GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

¹⁰³ Im Deutschen wird der Wechsel eines Beschlaglieferanten als „Umstellung“ bezeichnet.

¹⁰⁴ [...], [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis]; Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

¹⁰⁵ Der mögliche Zeitraum kann zwischen einer Woche für das reine technische Minimum und bis zu 6 Monaten (übliche Dauer bei großen Verarbeitern) betragen.

¹⁰⁶ [...], [Aktenverweis]; Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

¹⁰⁷ [...], [Aktenverweis].

¹⁰⁸ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

¹⁰⁹ [...], [Aktenverweis].

¹¹⁰ [...], [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis].

¹¹¹ [...], [Aktenverweis]; siehe auch [...], [Aktenverweis].

Ausgangserzeugnissen gestaltet (unter Einführung eines so genannten „MTZ“).¹¹² Dieser MTZ kann jederzeit anstelle einer normalen Preiserhöhung oder zusätzlich dazu erhoben werden, sofern er durch Preisentwicklungen bei den Ausgangserzeugnissen gerechtfertigt ist.¹¹³ Preiserhöhungen können auch in Form einer Rabattminderung vorgenommen werden.¹¹⁴

2.4. Handel zwischen den Mitgliedstaaten

- (32) Die großen Hersteller verkaufen nahezu im gesamten EWR Beschläge.¹¹⁵ Gemeinsam verfügen sie über einen großen Marktanteil im EWR.¹¹⁶ Ihre Fertigungsstandorte befinden sich größtenteils in Deutschland; von dort aus werden Beschläge auch in andere Mitgliedstaaten und Vertragsparteien des EWR-Abkommens geliefert. Im beschlusserheblichen Zeitraum wurden Beschläge daher in beträchtlichem Umfang zwischen EU-Mitgliedstaaten und Vertragsparteien des EWR-Abkommens gehandelt.¹¹⁷

3. VERFAHREN

3.1. Die Untersuchung der Kommission

- (33) Die Kommission hat ihre Untersuchung aufgrund von Informationen eingeleitet, die sie im Rahmen eines Kronzeugenantrags gemäß der Mitteilung der Kommission von 2006 über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen¹¹⁸ (nachstehend „Kronzeugenregelung“) erhalten hatte.
- (34) Am 4. Mai 2007 beantragte Roto einen „Marker“ gemäß Randnummer 15 der Kronzeugenregelung.¹¹⁹ Der Marker wurde am 8. Mai 2007 gewährt.¹²⁰ Am 10. Mai 2007 übermittelte Roto einen Antrag auf Erlass der Geldbuße sowie eine Unternehmensklärung mit verschiedenen als Anhang beigefügten Unterlagen.¹²¹
- (35) Roto legte während der gesamten Untersuchung weitere Informationen und Beweisdokumente vor.
- (36) Am 12. Juni 2007 gewährte die Kommission Roto einen bedingten Erlass der Geldbuße gemäß Randnummer 18 der Kronzeugenregelung.¹²²

¹¹² MTZ = Materialteuerungszuschlag.

¹¹³ [...], [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis].

¹¹⁴ [...], [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis].

¹¹⁵ In der Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 28. August 2009 ([Aktenverweis]) teilten die Parteien ihre nach EWR-Ländern aufgeschlüsselten Umsatzzahlen für die betreffenden Produkte mit.

¹¹⁶ Schätzungen von GU zufolge liegt der Marktanteil der Parteien im EWR bei 85-95%; [...], [Aktenverweis].

¹¹⁷ Siehe auch GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

¹¹⁸ ABl. C 298 vom 8.12.2006, S. 17.

¹¹⁹ [...], [Aktenverweis].

¹²⁰ [Aktenverweis].

¹²¹ [...], [Aktenverweis].

¹²² [Aktenverweis].

- (37) Am 3. und 4. Juli 2007 führte die Kommission unangekündigte Nachprüfungen gemäß Artikel 20 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 in den Räumlichkeiten von Siegenia (Deutschland und Ungarn), Maco (Österreich), Hoppe (Deutschland), Hautau (Deutschland), Winkhaus (Deutschland), GU (Deutschland), Strenger (Deutschland) und Fuhr (Deutschland) durch.
- (38) Im Anschluss an die Nachprüfungen erhielt die Kommission von GU und Maco Anträge auf Erlass bzw. auf Ermäßigung der Geldbuße gemäß der Kronzeugenregelung. Am 25. Februar 2008 stellte GU einen Antrag auf Erlass bzw. Ermäßigung der Geldbuße, die ansonsten zu verhängen gewesen wäre.¹²³ Später übermittelte das Unternehmen weitere Schriftsätze. [Zuletzt] stellte Maco einen Antrag auf Erlass bzw. Ermäßigung der Geldbuße.¹²⁴ Später übermittelte das Unternehmen weitere Schriftsätze.
- (39) Die Kommission unterrichtete GU und Maco in Schreiben vom 31. Mai 2010 über ihre Absicht, diesen Gesellschaften aufgrund ihrer jeweiligen Anträge auf Erlass oder Ermäßigung der Geldbuße gemäß Randnummer 29 der Kronzeugenregelung im vorgesehenen Rahmen gemäß Randnummer 26 der Kronzeugenregelung eine Ermäßigung der Geldbuße zu gewähren.¹²⁵
- (40) Die Kommission hat mehrere Auskunftsverlangen an die Adressaten dieses Beschlusses und an Dritte gerichtet.
- (41) Am 16. Juni 2010 hat die Kommission eine an die Roto Frank AG, die Gretsch-Unitas GmbH, die Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge, die Mayer & Co Beschläge GmbH, die [kein Adressat dieses Beschlusses], die Siegenia-Aubi KG, die [kein Adressat dieses Beschlusses], die NORAA GmbH, die Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG, die HAUTAU GmbH, die CARL FUHR GmbH & Co. KG, die [kein Adressat dieses Beschlusses], die Heinrich Strenger GmbH und die Alban Giacomo SpA gerichtete Mitteilung der Beschwerdepunkte angenommen.
- (42) Alle Parteien dieses Verfahrens hatten Zugang zur Untersuchungsakte der Kommission, die in Kopie auf einer CD-ROM und, was bestimmte Teile anbelangt, in den Räumlichkeiten der Kommission vorlag. Mit der CD-ROM erhielten die Unternehmen eine Liste der in der Untersuchungsakte enthaltenen Dokumente mit Angaben zum Grad der Einsehbarkeit der verschiedenen Unterlagen. Darüber hinaus wurde den Unternehmen mitgeteilt, dass die Parteien über die CD-ROM uneingeschränkten Zugriff auf alle Dokumente hatten, welche die Kommission bei ihrer Untersuchung erhalten hatte (es sei denn, sie enthielten Geschäftsgeheimnisse und sonstige vertrauliche Informationen, und mit Ausnahme der Teile der Akte, zu denen Zugang ausschließlich in den Räumlichkeiten der Kommission gewährt wurde).
- (43) Alle Parteien übermittelten Erwidierungen auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte. Die Parteien beantragten eine mündliche Anhörung, die am 19. Oktober 2010 stattfand.

¹²³ [...], [Aktenverweis].

¹²⁴ [...], [Aktenverweis].

¹²⁵ [Aktenverweis].

- (44) Mit Schreiben vom 3. März 2011 und 10. Februar 2012 richtete die Kommission Auskunftsverlangen gemäß Artikel 18 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 an alle Parteien dieses Verfahrens, in denen die Umsatzzahlen im Geschäftsjahr 2010 und 2011 sowie weitere aktuelle Unternehmensauskünfte verlangt wurden.

4. BESCHREIBUNG DES SACHVERHALTS

4.1. Beweismittel

- (45) Die Beweismittel, auf denen dieser Abschnitt beruht, umfassen erstens zahlreiche Schriftstücke aus der betreffenden Zeit, die bei den Nachprüfungen der Kommission gefunden wurden (Protokolle von Zusammenkünften und entsprechende Notizen, Tagesordnungen, interne Vermerke, interne Berichte, Tabellen usw.), zweitens Unternehmenserklärungen und sonstige Schriftstücke, die von den Unternehmen vorgelegt wurden, die einen Antrag auf Erlass oder Ermäßigung der Geldbuße gestellt hatten, und drittens Antworten auf die Auskunftsverlangen der Kommission.

4.2. Beschreibung der Zuwiderhandlung nach Darstellung der Unternehmen, die einen Kronzeugenantrag gestellt haben

- (46) [...]

4.2.1. Beschreibung der Grundprinzipien nach Darstellung der Unternehmen, die einen Kronzeugenantrag gestellt haben

- (47) [...].¹²⁶

- (48) [...]¹²⁷ [...]¹²⁸

- (49) [...]¹²⁹

- (50) [...]¹³⁰

- (51) [...]¹³¹

4.2.2. Der Umfang des räumlichen Marktes nach Darstellung der Unternehmen, die einen Kronzeugenantrag gestellt haben

- (52) [...]¹³² [...]¹³³ [...]¹³⁴ [...]¹³⁵

¹²⁶ [...], [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

¹²⁷ [...], [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

¹²⁸ [...], [Aktenverweis] [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

¹²⁹ [...], [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

¹³⁰ [...], [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

¹³¹ [...], [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

- (53) [...] ¹³⁶
- (54) [...] ¹³⁷ [...] ¹³⁸ [...] ¹³⁹
- (55) [...] ¹⁴⁰ [...]
- (56) [...] ¹⁴¹
- (57) [...] ¹⁴².

4.2.3. Die Dauer nach Darstellung der Unternehmen, die einen Kronzeugenantrag gestellt haben

- (58) [...] ¹⁴³ [...] ¹⁴⁴
- (59) [...] ¹⁴⁵ [...] ¹⁴⁶ [...] ¹⁴⁷ [...] ¹⁴⁸
- (60) [...] ¹⁴⁹

4.3. Grundprinzipien und Struktur des Kartells

4.3.1. Ziel

- (61) Ziel des Kartells war die Vereinbarung jährlicher Preiserhöhungen unter Abstimmung des Umfangs und der Zeitpunkte der vorgesehenen Preiserhöhungen. Um den Erfolg der Preiserhöhungen sicherzustellen, sprachen die Teilnehmer häufig auch darüber, dass während des Zeitraums, in dem die Preiserhöhungen

¹³² [...], [Aktenverweis]. *[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]*

¹³³ [...], [Aktenverweis]. *[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]*

¹³⁴ [...], [Aktenverweis]. *[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]*

¹³⁵ [...], [Aktenverweis]. *[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]*

¹³⁶ Siehe [...], [Aktenverweis] [...].

¹³⁷ [...], [Aktenverweis]. *[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]*

¹³⁸ [...], [Aktenverweis].

¹³⁹ [...], [Aktenverweis]: [...]

¹⁴⁰ Siehe auch [...], [Aktenverweis]: „[...]“.

¹⁴¹ [...], [Aktenverweis]. *[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]*

¹⁴² Siehe [...], [Aktenverweis].

¹⁴³ [...], [Aktenverweis] *[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]*

¹⁴⁴ [...], [Aktenverweis] *[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]*

¹⁴⁵ [...], [Aktenverweis].

¹⁴⁶ [...], [Aktenverweis].

¹⁴⁷ [...], [Aktenverweis].

¹⁴⁸ Siehe, [Aktenverweis].

¹⁴⁹ [...], [Aktenverweis]: [...] *[Der folgende Teil des deutschen Originalzitats dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]*

vorgenommen wurden, davon abgesehen werden sollte, die Kunden von Wettbewerbern aktiv anzusprechen („umzustellen“).¹⁵⁰

- (62) Die Preiserhöhungen wurden in Form einer Anpassung der in den Bruttopreislisten veröffentlichten Preise oder in Form eines MTZ erörtert, der die gestiegenen tatsächlichen Preise der Ausgangserzeugnisse widerspiegeln sollte. Sowohl bei normalen Preiserhöhungen als auch beim MTZ vereinbarten die Hersteller eine prozentuale Erhöhung (oder eine Prozentspanne für die Erhöhung) des zum Zeitpunkt der Bekanntgabe geltenden Preises. Alternativ stimmten die Hersteller den Umfang der vorgesehenen Preiserhöhung ab, und es blieb jedem Hersteller überlassen, die Methode zur Umsetzung der Preiserhöhung (d.h. über die Preisliste, unter Einführung eines MTZ oder auf andere Art und Weise) zu wählen. Es bestand Übereinstimmung zwischen allen bei den Zusammenkünften in Deutschland vertretenen Herstellern, dass die vereinbarte Preiserhöhung – mit den erforderlichen Anpassungen an die jeweilige Situation in den einzelnen Ländern – auch für den gesamten EWR gelten sollte.
- (63) Das Kartell betraf Beschläge für Fenster und Fenstertüren.¹⁵¹ Im Mittelpunkt der Gespräche über Preiserhöhungen stand in der Regel die Drehkipp-Technologie, die vereinbarte Preiserhöhung wurde aber auch auf die anderen im Erwägungsgrund (5) beschriebenen Beschlagtypen angewandt.¹⁵² Wenn bei der Erörterung und der Vereinbarung der vorgesehenen Preiserhöhungen nichts Näheres spezifiziert wurde, galten die getroffenen Vereinbarungen für sämtliche Beschlagtypen. In einigen Fällen wurden bestimmte Technologien (wie Parallelschiebe-Kipp- oder Hebe-Schiebe-Kipp-Beschläge) ausdrücklich genannt, wenn für sie abweichende Preisspannen für die Preiserhöhung festgelegt worden waren. Dies ändert allerdings nichts daran, dass die Abstimmung generell alle Beschlagtechnologien betraf.
- (64) Hautau ist die einzige Partei, die gegen die Produktdefinition in diesem Beschluss Einwände erhoben hat. Hautau zufolge bezogen sich die Zusammenkünfte und damit auch die Vereinbarungen ausschließlich auf Drehkipp-Beschläge.¹⁵³ Vor dem Hintergrund der großen Menge an Beweismitteln, die der Kommission vorliegen, fehlt diesem Vorbringen die Glaubwürdigkeit. Die Kommissionsakte enthält verschiedene Beweismittel, darunter auch Dokumente aus dem relevanten Zeitraum mit Aufzeichnungen von Hautau-Vertretern selbst¹⁵⁴ sowie weitere Aufzeichnungen oder Protokolle von Treffen, an denen Hautau teilgenommen hat¹⁵⁵, denen zu entnehmen ist, dass auch über andere Beschläge gesprochen wurde. [...] ¹⁵⁶ Daher ist die Argumentation von Hautau zurückzuweisen.
- (65) Strenger erhebt keine Einwände gegen die Produktdefinition des Kartells, beruft sich aber darauf, keine der in diesem Beschluss behandelten Beschläge herzustellen. Strenger erklärt, nur Teile von Beschlägen zu fertigen und die eigentlichen

¹⁵⁰ Siehe [...], [Aktenverweis].

¹⁵¹ Siehe [...], [Aktenverweis].

¹⁵² Siehe [...], [Aktenverweis].

¹⁵³ Hautau, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

¹⁵⁴ Siehe z. B. Randnummern (107), (118), (228) und (310).

¹⁵⁵ Siehe z. B. Randnummern (117), (202), (203) und (229).

¹⁵⁶ [...], [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis];

Beschläge von Dritten zu beziehen. Insoweit sei Strenger entweder Lieferant oder Kunde der übrigen Parteien, nicht aber ein Wettbewerber. Strenger räumt ein, einen Beschlag mit Drehkipp-Funktion für einen einzigen Fensterhersteller zu produzieren, argumentiert jedoch damit, ein ausschließlicher Lieferant dieses Kunden zu sein; dieser Spezialbeschlag werde von diesem Kunden selbst auf den Markt gebracht. Somit sei Strenger nicht auf dem Markt für Beschläge tätig und könne daher auch nicht an der zur Last gelegten Zuwiderhandlung beteiligt sein.¹⁵⁷ Tatsache ist allerdings, dass Strenger einen Drehkipp-Beschlag produziert und an einen von ihm unabhängigen Kunden, das heißt auf dem Markt für Beschläge, verkauft. Dass Strenger im Zeitraum der Zuwiderhandlung zu diesem Kunden eine ausschließliche Lieferbeziehung unterhalten haben könnte und dass dieser Beschlag später von dem Kunden in ein Fenster eingebaut und sodann auf dem Markt für Fenster an Kunden weiterverkauft wird, bedeutet nicht, dass Strenger nicht auf dem Markt für Beschläge tätig wäre. Daher ist festzuhalten, dass der von Strenger hergestellte Beschlag ein Drehkipp-Beschlag für Fenster ist und sehr wohl unter die von dem Kartell abgedeckte Produktkategorie gemäß dem Erwägungsgrund (5) fällt.

4.3.2. Organisation

- (66) Von entscheidender Bedeutung für die Abstimmung der Preiserhöhungen war die Ständige Konferenz, die einmal jährlich – gewöhnlich in der dritten Novemberwoche – stattfand. Der gewöhnliche Ablauf der Ständigen Konferenz, der für das vorliegende Verfahren erheblich ist, war wie folgt:

4.3.2.1. Vorbesprechung der Beschlaghersteller

- (67) Die Vorbesprechung fand gewöhnlich am Vormittag vor dem Haupttreffen bei der Ständigen Konferenz statt. An der Zusammenkunft nahmen die Kartellmitglieder teil, und die Einladungen wurden vom FV S+B ausgesprochen. Ab 2006/2007 wurde die Vorbesprechung als Zusammenkunft der FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag organisiert.¹⁵⁸ Zweck der Vorbesprechung war die Vereinbarung eines Prozentwerts für die Preiserhöhung des Folgejahres. Dazu nannten die Teilnehmer normalerweise nacheinander ihre Vorschläge für Preiserhöhungen für das Folgejahr, um in der Regel anschließend eine gemeinsame Position zu vereinbaren, die gewöhnlich am Nachmittag den Händlern vorgetragen wurde.¹⁵⁹ Bei diesen Zusammenkünften wurden keine offiziellen Protokolle verfasst,¹⁶⁰ in manchen Fällen wurden aber von Teilnehmern Notizen angefertigt. Regelmäßige Teilnehmer der Vorbesprechungen waren Roto ([Name: Mitarbeiter]), GU ([Name: Mitarbeiter]), Maco ([Name: Mitarbeiter]), Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Fuhr ([Name: Mitarbeiter]), Hautau ([Name: Mitarbeiter]) sowie Strenger ([Name: Mitarbeiter]) und [Name: Mitarbeiter] ([Funktion: Mitarbeiter] des FV S+B).¹⁶¹

¹⁵⁷ Strenger, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

¹⁵⁸ Eine der beiden Fachabteilungen des FV S+B, FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

¹⁵⁹ [...], [Aktenverweis]: [...]

¹⁶⁰ [...], [Aktenverweis].

¹⁶¹ [...], [Aktenverweis].

4.3.2.2. Haupttreffen der Ständigen Konferenz („Haupt-Novembertreffen“)

(68) Am Haupttreffen der Ständigen Konferenz beteiligten sich sowohl Hersteller als auch Händler von Beschlägen, Griffen, Zylindern, Schlössern und Schließanlagen; insgesamt kamen jeweils ca. 50 bis 100 Teilnehmer zusammen. Am Haupttreffen der Ständigen Konferenz nahmen für die Beschlaghersteller in der Regel dieselben Personen teil, die auch an der Vorbesprechung beteiligt waren. Es wurden offizielle Protokolle verfasst, und die Teilnehmer fertigten Notizen an. Der Zweck des Haupttreffens der Ständigen Konferenz bestand darin, allgemein die Notwendigkeit von Preiserhöhungen zu erörtern. Während des Haupttreffens wurden sowohl die Hersteller als auch die Händler jeweils von einer Person, dem „Sprecher“,¹⁶² vertreten. Das Haupttreffen im November wurde vom Sprecher der Händler eröffnet, der allgemeine Marktentwicklungen erläuterte und Erwartungen der Händler beschrieb.¹⁶³ Die Aufgabe des Sprechers der Hersteller bestand darin, Marktprognosen und Erwartungen für das Folgejahr allgemein zu beschreiben.¹⁶⁴

4.3.2.3. Zusammenkunft des AKB Unterausschusses Fensterbeschläge¹⁶⁵

(69) Die Sitzung des AKB Unterausschusses Fensterbeschläge fand im Rahmen der Ständigen Konferenz nach dem Haupttreffen statt. An der Sitzung des AKB Unterausschusses Fensterbeschläge nahmen sowohl Beschlaghersteller als auch -händler teil. Es wurden offizielle Protokolle verfasst, und die Teilnehmer fertigten Notizen an. In der Sitzung des AKB Unterausschusses Fensterbeschläge sollten die Händler über die prozentuale Preiserhöhung für das Folgejahr informiert werden, die von den Herstellern in der Vorbesprechung vereinbart worden war; außerdem sollten die Umsetzungsmodalitäten der Preiserhöhung mit den Händlern erörtert werden. Für die Hersteller waren an der Zusammenkunft des AKB Unterausschusses Fensterbeschläge in der Regel dieselben Personen beteiligt, die auch an der Vorbesprechung und am Haupttreffen der Ständigen Konferenz teilnahmen.

4.3.2.4. Folgetreffen

(70) In Folgetreffen, die in der Regel im Januar und/oder März des Folgejahres stattfanden, bestätigten die Hersteller üblicherweise entweder die allgemeine Preiserhöhung oder verständigten sich – wenn beim Novembertreffen ausnahmsweise noch keine gemeinsame Linie vereinbart wurde – über den konkreten Umfang bzw. die Spanne der Preiserhöhung. Das Märztreffen wurde als Vorbesprechung der Hersteller in der FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag organisiert;¹⁶⁶ anschließend fand ein Treffen von Herstellern und Händlern im AKB Unterausschuss Fensterbeschläge statt, bei dem die Hersteller den Händlern die Ergebnisse der Vorbesprechung mitteilten. Darüber hinaus fanden informelle

¹⁶² [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

¹⁶³ [...], [Aktenverweis].

¹⁶⁴ [...], [Aktenverweis].

¹⁶⁵ Einer der beiden AKB Unterausschüsse; zuständig für Fensterbeschläge. FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]: „... eine Sitzung von AKB-Vertretern und Industrievertretern als AKB-Unterausschuss.“ [...], [Aktenverweis].

¹⁶⁶ Eine der beiden Fachabteilungen des FV S+B. Den Vorsitz hatte [Name: Mitarbeiter] (Siegenia). FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

multilaterale Zusammenkünfte der Hersteller beispielsweise anlässlich von Handelsmessen wie der Kölner oder Nürnberger Messe statt.

- (71) Nachdem die Preiserhöhungsschreiben an die Kunden gesendet worden waren, unterrichteten die Hersteller einander über ihre jeweiligen Umsetzungsschritte.
- (72) Was Länder außerhalb Deutschlands betraf, so trafen sich Regionalvertreter, um die Übernahme der vereinbarten Preiserhöhung in ihren jeweiligen Gebieten abzustimmen und bei Bedarf Anpassungen an die spezifische Situation eines Landes zu erörtern. Darüber hinaus kam die Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhung für Länder außerhalb Deutschlands bei den Novembertreffen und in anderen Zusammenkünften der Verbände in Deutschland manchmal ausdrücklich zur Sprache.

5. DIE KARTELLZUSAMMENKÜNFTE UND WEITERE GEHEIME KONTAKTE

5.1. Preiserhöhung für das Jahr 2000

5.1.1. Zusammenkünfte im Rahmen des jährlichen November- Haupttreffens 1999: Vereinbarung einer Preiserhöhung in Form eines MTZ Anfang 2000

- (73) Das November - Haupttreffen der Ständigen Konferenz fand am 16. November 1999 um 10.00 Uhr statt.¹⁶⁷ Anwesend waren GU ([Name: Mitarbeiter]), Hautau ([Name: Mitarbeiter]), Roto ([Name: Mitarbeiter]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Strenger ([Name: Mitarbeiter]) und Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]).¹⁶⁸ Der AKB Unterausschuss Fensterbeschläge kam ebenfalls am 16. November 1999 zusammen.¹⁶⁹ Über die Sitzung des AKB Unterausschusses Fensterbeschläge am 16. November 1999 wurde kein Protokoll angefertigt.¹⁷⁰
- (74) In den Räumlichkeiten von Hautau wurden die folgenden handschriftlichen Notizen gefunden:

„AKB-Sitzung Düsseldorf 16.11.1999

Lage Fensterbeschlagmarkt

Senkung Inland Preise 4–5 %

(...)

Schätzung f. 2000 0–5 %

(...)

Fensterhersteller planen mit Preiserh. im Mai -> wegen KU Preise

(...)

¹⁶⁷ [...], [Aktenverweis].

¹⁶⁸ [...], [Aktenverweis]. Aus den in Erwägungsgrund (74) zitierten Aufzeichnungen geht außerdem hervor, dass auch [Name: Mitarbeiter] für Winkhaus anwesend war.

¹⁶⁹ Zentralverband Hartwarenhandel (ZHH), Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis], [...], [Aktenverweis].

¹⁷⁰ ZHH, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

Roto -> Preiserhöhung Über MTZ kurzfristig, Zeitpunkt?

[Name: Mitarbeiter]¹⁷¹

Anfang des Jahres, da jetzt Materialien +

(...)

Siegenia gleich Roto

[Name: Mitarbeiter]¹⁷² -> *so kurz wie möglich, jedes Haus selbst entscheiden. Es muss gehandelt werden. Kein Gießkannenprinzip.*

[Name: Mitarbeiter]¹⁷³ -> *Produktgruppen und kundensp. Preise erhöhen.*

Hautau -> produktgruppenmäßig Preiserh.

Strenger -> Leitfunktion DK

Sieg[enia], GU, Wink[haus], neue Preislisten März

Lösung über MTZ

Größenordnung?

Stahl +10 %

Zink +15 % 2,99

Lohn 4-5 %

Nicht nur Kosten auffangen, sondern Ertragsstärkung

KU + Glas setz. z. Zt. um.

Es hat kaum Marktanteilsverschiebungen gegeben, nur schlechte Preise!

Arbeitskreis Fensterbeschlag: Industrie Dez. od. Januar

VBH übernimmt gerne die Koordination der einzelnen Hersteller!

Termin? Frühjahr

*Preiserh. auch im Ausland, wenn MTZ dann überall.*¹⁷⁴

- (75) Den Notizen zufolge waren die Hersteller mit der Wettbewerbssituation 1999 nicht zufrieden, da die Preise in Deutschland um 4–5 % gesunken waren; außerdem wurde erörtert, wie die Preise durch Erhöhungen verbessert werden könnten. Roto erwähnte eine kurzfristige Preiserhöhung über einen MTZ, wobei der genaue Zeitplan noch zu beschließen sei. Danach bemerkte Roto, dass die Preise zu Jahresbeginn angezogen hätten. Siegenia stimmte Roto zu. Winkhaus sah einen kurzfristigen Handlungsbedarf und lehnte eine einheitliche [Preis-]Erhöhung für alle Produkte ab. GU sprach sich für eine Preiserhöhung nach Produktgruppen aus, und Strenger maß der Produktgruppe DK eine Leitfunktion bei. Siegenia, GU und Winkhaus sahen eine Lösung in der Einführung eines MTZ. Den Notizen zufolge diskutierten die Hersteller über den Umfang der Preiserhöhung. Bei bestimmten Kostenfaktoren für Beschläge – Stahl, Zink und Lohnkosten – wurden Zahlen für [Preis-]Erhöhungen genannt; außerdem wurde der Wert 2,99 notiert. Laut den Notizen wurde angemerkt, dass nicht nur die Kostenerhöhungen ausgeglichen werden sollten, sondern außerdem eine Sicherung der Gewinnspanne angestrebt wurde. In den Notizen heißt es, dass bei den Kunststoff- und Glasfensterherstellern zurzeit eine „Umsetzung“ erfolge. Die nächste Zeile der Notizen scheint zu besagen, dass einer der Sitzungsteilnehmer darauf hinwies, dass es kaum eine Verschiebung der Marktanteile, wohl aber schlechte Preise gegeben habe. Anschließend nehmen die Notizen Bezug auf eine Sitzung der Beschlaghersteller im Dezember 1999

¹⁷¹ [Name: Mitarbeiter] vertritt Roto. Fußnote von der Kommission eingefügt.

¹⁷² [Name: Mitarbeiter] vertritt Winkhaus; Fußnote von der Kommission eingefügt.

¹⁷³ [Name: Mitarbeiter] vertritt GU; Fußnote von der Kommission eingefügt.

¹⁷⁴ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

oder Januar 2000. Und schließlich geht aus den Notizen hervor, dass als Zeitpunkt vorläufig das Frühjahr 2000 festgelegt wurde; darüber hinaus ist den Notizen zu entnehmen, dass die Preiserhöhungen auch in den anderen europäischen Ländern gelten sollten, sowie insbesondere, dass ein MTZ gegebenenfalls überall eingeführt werden solle.

- (76) Hautau argumentiert in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, dass die letzte Zeile der in Erwägungsgrund (74) zitierten Aufzeichnungen von [Author] nicht als Beleg für eine Vereinbarung zwischen den Parteien zu betrachten seien, sondern nur private Äußerungen des Verfassers der Aufzeichnungen (d. h. [Name: Mitarbeiter/Teilnehmer]) darstellten. Hautau erklärt, [Name: Mitarbeiter] habe seine eigenen Gedanken dahingehend notiert, in welchem Umfang ein für Deutschland vereinbarter MTZ von Hautau eingeführt werden könne; anschließend sei er zu dem eigenständigen Entschluss gekommen, dass Hautau einen MTZ für alle Produkte einführen sollte.¹⁷⁵
- (77) Die gesamte, zwei Seiten umfassende Notiz von [Name: Mitarbeiter] enthält jedoch Sachverhalte und Standpunkte, die anlässlich der AKB-Sitzung in Düsseldorf vorgetragen wurden. Der Wortlaut und die Gestaltung des Dokuments enthalten keine Hinweise darauf, dass die Darstellungen in der letzten Zeile eigene Gedanke enthält und somit völlig anders zu bewerten wären als der übrige Text der Aufzeichnungen:¹⁷⁶ Zwischen der letzten Zeile und dem übrigen Text besteht keinerlei Abstand, und die letzte Zeile wird auch auf sonstige Weise nicht so abgetrennt, dass dies als Anhaltspunkt für die Richtigkeit der Darstellung von Hautau betrachtet werden könnte. Daher kann die letzte Zeile des Zitats nur dahingehend verstanden werden, dass die an der Zusammenkunft beteiligten Parteien vereinbarten, den MTZ überall einzuführen. Für diese Einschätzung der Kommission spricht auch eine Notiz zum Folgetreffen am 15. Dezember 1999 (siehe Erwägungsgrund (80)). Auch dort wurde ein MTZ auf allen Märkten angekündigt.
- (78) Die in Erwägungsgrund (74) zitierten und in Erwägungsgrund (75) beschriebenen Notizen lassen sich wie folgt zusammenfassen: Am 16. November 1999 vereinbarten GU, Hautau, Roto, Siegenia, Strenger und Winkhaus im Grundsatz eine abgestimmte Preiserhöhung, die über einen MTZ und im Frühjahr 2000 sowohl in Deutschland als auch in den anderen europäischen Ländern vorgenommen werden sollte. Einzelheiten sollten im Dezember 1999 oder Januar 2000 entschieden werden.

5.1.2. *Folgetreffen zur detaillierten Abstimmung der vereinbarten Preiserhöhung*

- (79) Eine weitere Erörterung der Einzelheiten der abgestimmten Preiserhöhung erfolgte am 15. Dezember 1999.
- (80) Am 15. Dezember 1999 fand eine Sitzung der FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag statt.¹⁷⁷ Aus einer [bei der Nachprüfung] gefundenen

¹⁷⁵ Hautau, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

¹⁷⁶ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

¹⁷⁷ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. der FV S+B konnte kein offizielles Protokoll zur Verfügung stellen: Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

handschriftlichen Notiz [Funktion: Mitarbeiter] von Siegenia¹⁷⁸ ([Name: Mitarbeiter]) mit der Überschrift „15. Dezember 1999 FV S+B“ geht hervor, dass die folgenden Beschlaghersteller vertreten waren: Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Hautau ([Name: Mitarbeiter]), Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]), Roto ([Name: Mitarbeiter]), Strenger ([Name: Mitarbeiter]) und Maco ([Namen: Mitarbeiter]).¹⁷⁹ Die Notiz lautet wie folgt:

„Welche Kostenerhöhungen kommen auf uns zu!

(...)

[Roto] -> (...)

-> Glas ↗

! Ankündigung sehr schnell über MTZ vor Weihnachten

[Hautau] - Randprodukte drastisch erhöhen 8 %

[Winkhaus] - +8,6 % Anf. Jan. -> Ende März

[Maco] -> (...) 11/99 Lohn +3,9 %

Material +10–12 %

DE realistisch 3–4 %

So schnell als möglich!

MTZ auf Produkte mit überwiegend Stahlanteil => + 6,1–5 %

Auf Produkte mit überwiegend Alu-Anteil => + 8,3–5 %

Ankündigung Anfang Januar -> (...) ~~Ende~~ Mitte März

Alle Märkte (Italien: 2. Stufe)

Inland schwache Konjunktur im intern. Vergleich

Ausland starke „

(...)

Erneutes Treffen anlässlich Messe Köln

Mo. 13. 3. [2000¹⁸⁰] 16:00 FV S&B

AGENDA festlegen!¹⁸¹

- (81) Hautau argumentiert in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, aus den in Erwägungsgrund (80) zitierten Aufzeichnungen könne nicht geschlossen werden, dass Hautau an einer Vereinbarung über die Erhöhung von Preisen im EWR außerhalb von Deutschland beteiligt gewesen wäre.¹⁸² Allerdings ist festzustellen, dass Hautau in den Aufzeichnungen mit der Mitteilung einer Preiserhöhung zitiert wird und dass sich die Aufzeichnungen eindeutig auf die Ankündigung des MTZ auf allen Märkten beziehen. Dies bestätigt die in den Erwägungsgründen (52)-(56) zitierten Erklärungen von [Verfahrensparteien], dass die Beschlaghersteller vereinbarte abgestimmte Preiserhöhungen nicht nur in Deutschland, sondern auch in den anderen europäischen Ländern vorzunehmen beabsichtigten. Daher ist die Argumentation von Hautau zurückzuweisen.

¹⁷⁸ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

¹⁷⁹ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

¹⁸⁰ Das Datum Montag 13.3.1999 existierte nicht; der Verfasser meinte „Montag 13.3.2000“. Dieses Datum existierte, und an diesem Termin fand eine Sitzung statt, wie aus Erwägungsgrund (81) hervorgeht. Dies wird auch von Siegenia bestätigt, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Fußnote von der Kommission eingefügt.

¹⁸¹ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

¹⁸² Hautau, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

- (82) Die zitierten Aufzeichnungen zeigen, dass die Hersteller am 15. Dezember 1999 nicht mehr darüber sprachen, ob die Preise erhöht würden, sondern vielmehr erörtern, in welchem Umfang und zu welchem Zeitpunkt im Laufe des Jahres 2000 Preiserhöhungen vorgenommen werden sollten. Die nächste Sitzung wurde für den 13. März 2000 um 16.00 Uhr am Rande der Kölner Messe vereinbart. Siegenia bestätigt, dass das Unternehmen zur (außerordentlichen) Sitzung des FV S+B in Köln am 13. März eingeladen wurde.¹⁸³ [Verfahrenspartei] und [Verfahrenspartei] bestätigen, dass die Sitzung am 13. März 2000 stattfand, und [Verfahrenspartei] bestätigt die Beteiligung an dieser Sitzung ein.¹⁸⁴

5.1.3. Umsetzung der Preiserhöhung in Deutschland

- (83) Die folgenden Hersteller führten in den ersten Monaten des Jahres 2000 in Deutschland einen MTZ ein:

- Siegenia (6,1 %) und Aubi (6,5 %) im April 2000;¹⁸⁵
- Roto (6,3 %) am 15. März 2000;¹⁸⁶
- Winkhaus (8,6 %) am 1. April 2000;¹⁸⁷
- Maco (6,2 %) am 1. April 2000;¹⁸⁸
- Hautau (6,4 %) am 3. April 2000;¹⁸⁹
- GU (6,2 %) am 2. Mai 2000;¹⁹⁰
- Strenger (6,3 %) am 10. März 2000;¹⁹¹

- (84) Strenger argumentiert, die Preiserhöhung bei Strenger sei nicht aufgrund von Vereinbarungen mit anderen Parteien erfolgt, sondern habe auf einer unabhängigen Entscheidung beruht.¹⁹² Allerdings ist festzustellen, dass Strenger an den Zusammenkünften am 16. November 1999 und am 15. Dezember 1999 teilgenommen hat, als die Parteien Umfang und Zeitpunkt der vorgesehenen Preiserhöhung vereinbarten. Daher ist die Argumentation von Strenger zurückzuweisen.

- (85) Aus den in den Erwägungsgründen (73) bis (80) beschriebenen Beweismitteln geht hervor, dass GU, Maco, Hautau, Roto, Siegenia, Strenger und Winkhaus im

¹⁸³ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

¹⁸⁴ Strenger, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. [...], [Aktenverweis]. Strenger, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

¹⁸⁵ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

¹⁸⁶ [...], [Aktenverweis].

¹⁸⁷ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

¹⁸⁸ Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

¹⁸⁹ Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

¹⁹⁰ GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

¹⁹¹ Strenger, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

¹⁹² Strenger, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

Jahr 2000 eine Preiserhöhung vereinbarten, die in Deutschland und den anderen europäischen Ländern unter Einführung eines MTZ vorgenommen werden sollte.

5.1.4. Beratungen unter Beschlagherstellern über die Einführung des MTZ oder anderer Preiserhöhungen in den anderen europäischen Ländern

- (86) Den in Erwägungsgrund (80) zitierten Notizen zur Sitzung am 15. Dezember 1999 zufolge sollte die Preiserhöhung über einen MTZ „alle Märkte“ betreffen, wobei Italien eventuell erst später folgen sollte; die zitierten Notizen zeigen also, dass die von den Herstellern getroffene Vereinbarung nicht nur Deutschland, sondern alle Märkte, in denen die Hersteller verkaufen, und damit den gesamten EWR betraf. Darüber hinaus standen die Beschlaghersteller im Jahr 2000 miteinander in Kontakt, um die Einführung der vereinbarten Preiserhöhung in den anderen europäischen Ländern zu erörtern. Beispiele für diese Kontakte sind im Folgenden zusammengestellt.
- (87) Während der Nachprüfung wurde eine Tabelle mit dem Titel „MTZ 2000“¹⁹³ in den elektronischen Dokumenten von [Mitarbeiter] gefunden; [Mitarbeiter]war[Funktion] von Siegenia[Funktion und Beschäftigungszeitraum].¹⁹⁴ Die Tabelle ist mit den vier Buchstaben „VE[Name]“ versehen, die für „Vertrieb Export [Name]“ stehen.¹⁹⁵ Die Tabelle wurde von [Mitarbeiter] erstellt.¹⁹⁶ Sie enthält jeweils eine Spalte für Siegenia, Roto, Maco, GU, Winkhaus, VBH und Aubi sowie 19 Zeilen für die verschiedenen Länder wie Frankreich, Italien, Spanien, Dänemark, England,¹⁹⁷ Österreich, Belgien, die Niederlande und Griechenland. Ein kleiner Teil der Felder in der Tabelle ist leer, z. B. alle Felder, die Italien betreffen. Die Angaben in den Feldern enthalten in der Regel das Datum, an dem die betreffende Information eingetragen wurde.¹⁹⁸
- (88) Mehrere Zeilen in der Tabelle „MTZ 2000“ belegen, dass Siegenia (über Zusammenkünfte oder telefonisch) mit Wettbewerbern in Kontakt stand, um die Umsetzung der Preiserhöhung in den anderen europäischen Ländern zu verfolgen.

5.1.4.1. Österreich

- (89) Die Zeile „Österreich“ in der Tabelle „MTZ 2000“ zeigt, dass Siegenia Kontakte mit Roto, Maco und Winkhaus am 28. Januar 2000 und nochmals mit Maco am 1. März 2000 hatte. Die Kontakte mit Roto, Maco und Winkhaus am 28. Januar 2000 werden durch die folgenden Notizen in der Tabelle „MTZ 2000“ in der Zeile „Österreich“ belegt: „6,3 % ab? (28.01.)“ in der Spalte „Roto“; „nicht sonderlich an Gespräch interessiert (max. 3 %) 6,2 % ab 3.4. (28.01)“ in der Spalte „Maco“; „6,1%

¹⁹³ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

¹⁹⁴ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

¹⁹⁵ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

¹⁹⁶ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis] allgemein, wiederholt in der Antwort auf das Auskunftsverlangen, [Aktenverweis] (Antworten auf Auskunftsverlangen zu mehreren spezifischen Eintragungen in der Tabelle).

¹⁹⁷ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. „England“ bezieht sich auf das Vereinigte Königreich.

¹⁹⁸ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis] (Antworten auf Auskunftsverlangen zu mehreren spezifischen Eintragungen in der Tabelle).

ab? (28.01)“ in der Spalte „Winkhaus“ und „abwarten, was die anderen machen (28.01)“ in der Spalte „Siegenia“.¹⁹⁹ Diese Notizen zeigen, dass Siegenia am 28. Januar 2000 entweder drei bilaterale Kontakte oder einen multilateralen Kontakt mit Roto, Maco und Winkhaus hatte, wobei sehr ähnliche Preiserhöhungen – von 6,3 %, 6,2 % und 6,1 % – mit jeweils unterschiedlichen Zeitpunkten für das Inkrafttreten und mit unterschiedlich sicheren Zeitpunkten angesprochen wurden. Die Notiz zeigt auch, dass [Funktion: Mitarbeiter] von Siegenia die Schlussfolgerung zog (in der Spalte „Siegenia“), dass er abwarten und beobachten müsse, wie die Wettbewerber in der Praxis vorgehen würden.

- (90) Zwei weitere Notizen in der Zeile „Österreich“ zeigen, dass Siegenia am 1. März 2000 erneut Kontakt mit Maco hatte: „lt. [Name: Mitarbeiter] [von Fa. Maco] umgesetzt (01.03.)“ wurde in der Maco-Spalte vermerkt, und in der Spalte „Aktion“²⁰⁰ wurde als praktische Schlussfolgerung aufgrund dieser Information vermerkt: „[Name: Mitarbeiter] [Siegenia [Funktion: Mitarbeiter]] tel. über Vorgehensweise im Inland informiert und dass er Kontakt zu MACO erneut aufnehmen soll, um möglichst auch eine Erhöhung zu erzielen (01.03.).“²⁰¹ Der Siegenia-[Funktion: Mitarbeiter], [Name: Mitarbeiter], hatte diese Stelle neu angetreten.²⁰²
- (91) Maco erhöhte die Preise für Beschläge in Österreich am 3. April 2000 um 6,2 %.²⁰³ Siegenia hob die Preise in Österreich im Juli 2000 um 6,1 % an.²⁰⁴

5.1.4.2. Dänemark

- (92) Die Zeile „Dänemark“ in der Tabelle mit dem Titel „MTZ 2000“ beschreibt u. a. die nachstehende Abfolge: Am 13. Januar 2000 kündigte Siegenia (als in Dänemark u. a. über einen wichtigen Händler mit Sitz in Dänemark – MILA – tätige und die Verarbeiter nicht direkt beliefernde Gesellschaft) vorab ca. „6,1 %“²⁰⁵ an; in der Antwort auf ein Auskunftsverlangen äußert Siegenia die Vermutung, dass sich dieser Prozentwert auf den „MTZ [bezieht], der im Frühjahr 2000 umgesetzt werden sollte“.²⁰⁶ Am 28. Januar 2000 vermerkte [Name: Mitarbeiter] in der Tabelle: „MILA umgefallen! 1 Sonderkunde angegangen mit Erfolg (28.01)“.²⁰⁷ In der Antwort auf ein Auskunftsverlangen äußert Siegenia die Vermutung, dies könne bedeuten, dass es MILA (dem Händler, durch den Siegenia die meisten Verarbeiter in Dänemark bediente) gelungen war, bei einem verarbeitenden Kunden mit speziellen (d. h.

¹⁹⁹ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Die deutschen Originalzitate dieser Fußnote wurden in den Haupttext übernommen.]

²⁰⁰ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

²⁰¹ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Die deutschen Originalzitate dieser Fußnote wurden in den Haupttext übernommen.]

²⁰² Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²⁰³ Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²⁰⁴ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²⁰⁵ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]: „mündlich 6,1 % vorab angekündigt (13.01)“.

²⁰⁶ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

²⁰⁷ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

besonders niedrigen) Preisen eine Preiserhöhung durchzusetzen.²⁰⁸ Am 2. März 2000 vermerkte [Name: Mitarbeiter] sowohl in der Spalte „Roto“ als auch in der Spalte „GU“: „Könnte für eine Erhöhung gewonnen werden (02.03)“.²⁰⁹ Dies deutet darauf hin, dass [Name: Mitarbeiter] am 2. März 2000 den Eindruck gewann, dass sowohl Roto als auch GU zu einer Preiserhöhung in Dänemark bewegt werden konnten; aus diesen Notizen folgt, dass am 2. März 2000 entweder Siegenia selbst ([Name: Mitarbeiter]) oder MILA im Namen von Siegenia mindestens einmal Kontakt mit Roto und GU hatte und daraus den Schluss zog, dass GU und Roto für eine Preiserhöhung in Dänemark gewonnen werden konnten. In der Spalte „Siegenia“ finden sich die folgende Notiz: „MILA nennt große Gefahr W[ink]H[aus], die Gewehr bei Fuß stehen (02.03)“²¹⁰ und in der Spalte „Winkhaus“: „unterbietet permanent sehr stark die Preise (02.03)“²¹¹.

- (93) Eine E-Mail von [Name: Mitarbeiter] an den [Funktion: Mitarbeiter] von Siegenia, [Name: Mitarbeiter], vom 3. Juli 2000 mit dem Betreff „MTZ 2000“ bestätigt, dass [Name: Mitarbeiter (Siegenia)] eine Vereinbarung in Bezug auf Dänemark sowohl mit Roto als auch mit GU für möglich hielt, jedoch der Ansicht war, dass Winkhaus weiterhin im Weg stand:

„Ich habe von MILA/Dänemark starken Widerstand gegen eine Preiserhöhung bekommen. Der Hauptgrund ist, dass die Kunden beim Wettbewerb nachfragen werden und hier insbesondere bei Winkhaus, die die Preise nach wie vor stark unterbieten. (...)

Haben Sie denn einen Ansprechpartner bei Winkhaus mit dem man (vernünftig) reden kann? Wie verhält sich WH [Winkhaus] in Deutschland?

Mit GU und ROTO denken wir, dass eine Einigung erzielbar ist.“²¹²

- (94) Aus der in Erwägungsgrund (93) zitierten E-Mail vom 3. Juli 2000 in Verbindung mit den Notizen vom 2. März 2000 in der in Erwägungsgrund (92) zitierten Tabelle mit dem Titel „MTZ 2000“ geht hervor, dass Siegenia sowohl mit GU als auch mit Roto die Einführung eines MTZ in Dänemark erörterte. Aus den übrigen Aufzeichnungen im Kasten „Dänemark/Siegenia in der Tabelle „MTZ 2000“ sind nach Erläuterungen von Siegenia folgende Informationen zu entnehmen: MILA, der Händler, über den Siegenia die meisten Verarbeiter in Dänemark versorgte, stimmte anfänglich einer Preiserhöhung um nur 1 % zu. Anschließend erhöhte MILA die Preise bei den Verarbeitern um 4,5%. Dies veranlasste Siegenia, die Preise für MILA am 1. Oktober 2000 nochmals um 3,5 % zu erhöhen. Insgesamt gelang es MILA, die Preiserhöhung für das eigene Unternehmen auf 4,5 % zu begrenzen und bis in den Oktober zu verschieben.²¹³ Die von Siegenia für Dänemark für Verarbeiter in

²⁰⁸ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²⁰⁹ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. *[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]*

²¹⁰ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. *[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]*

²¹¹ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. *[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]*

²¹² Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. *[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]*

²¹³ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis], wie in der Antwort auf das Auskunftsverlangen auf [Aktenverweis] erläutert, [Aktenverweis].

Dänemark angekündigte Preiserhöhung von 6,1 % hingegen wurde bereits im April 2000 eingeführt.²¹⁴ GU kündigte am 24. März 2000 eine Anhebung der Preise für Dänemark um 3 % zum 15. Mai 2000 an.²¹⁵

5.1.4.3. Vereinigtes Königreich

- (95) Die Zeile „England“²¹⁶ in der Tabelle „MTZ 2000“ zeigt, dass Siegenia am 15. März 2000 auf der Glassex-Messe in Birmingham Kontakte mit Wettbewerbern hatte, um Pläne für Preiserhöhungen im Vereinigten Königreich zu erörtern.
- (96) Die Spalte „Aktion“²¹⁷ der Zeile „England“ in der Tabelle „MTZ 2000“ enthält die folgende Passage: „Treffen mit Wettbewerb auf der Glassex – Termine über [Name: Mitarbeiter] veranlasst (07.03)“.²¹⁸ [Name: Mitarbeiter] war 1999–2001 als Führungskraft u. a. für das Vereinigte Königreich zuständig; er unterstand [Name: Mitarbeiter]²¹⁹ (der die Tabelle verfasst hat). Die Glassex-Messe im Vereinigten Königreich fand vom 12. bis 15. März 2000 in Birmingham statt.²²⁰ Nach Angaben von Siegenia bezieht sich das Wort „Wettbewerb“ in dem zitierten Text auf Roto, GU, Maco und Winkhaus.²²¹ Aus dem zitierten Textauszug folgt, dass sich [Mitarbeiter] am 7. März 2000 darauf verließ, dass sein für das Vereinigte Königreich zuständiger Untergebener den Ort für ein Treffen auf der Glassex-Messe vom 12.-15. März 2000 festlegen würde (oder festgelegt hatte).
- (97) Aus den Informationen aus der Spalte „Aktion“ der Zeile „England“ in der Tabelle „MTZ 2000“ geht in Verbindung mit Notizen vom 15. März 2000 u. a. in den Spalten „Roto“, „Maco“, „Aubi“²²² und „GU“ hervor, dass auf der Glassex-Messe am 15. März 2000 eine Zusammenkunft unter Beteiligung von Siegenia, Roto, Maco, GU und Aubi bezüglich des Marktes im Vereinigten Königreich stattfand. Die Zeile „England“ enthält in fünf verschiedenen Spalten die folgenden Notizen vom 15. März 2000:
- „+ 3 % ab 01.05.00 (15.03)“ in der Spalte „Roto“;
„+ 3 % im DK, shootbolt nicht (15.03)“ in der Spalte „Maco“;
„neue PL mit + 6,4 % kommt zum 01.05.00, außer shootbolt (15.03)“ in der Spalte „GU“;
„lt. ROTO hat WH +3 % auf PL im Schnitt erhöht (15.03)“ in der Spalte „Winkhaus“
und

²¹⁴ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²¹⁵ GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²¹⁶ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; aus der Antwort [Aktenverweis] geht hervor, dass sich „England“ auf das gesamte Vereinigte Königreich bezieht.

²¹⁷ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

²¹⁸ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis], Zeile „England“, Spalte „Aktion“.
[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

²¹⁹ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²²⁰ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²²¹ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²²² Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; hier wird als Antwort [Aktenverweis] erläutert, dass Aubi bereits eine Tochtergesellschaft von Siegenia war, aber auf dem Markt noch immer unabhängig handelte.

„3-4% ab 01.07 (15.03)“ in der Spalte „Aubi“.²²³

Siegenia erläutert, dass sich „shootbolt“ auf ein Fensterbeschlagteil bezieht, das speziell für Fenster verwendet wird, die sich nach außen drehen; es wird für 90 % der im Vereinigten Königreich verkauften Fenster verwendet und anderswo kaum genutzt.²²⁴

- (98) Die vierte zitierte Notiz, „*lt. ROTO hat WH + 3 % auf PL im Schnitt erhöht (15.03)*“, lässt zwei Schlussfolgerungen zu: erstens, dass Winkhaus an der Zusammenkunft nicht teilnahm, und zweitens, dass es sich bei der von [Name: Mitarbeiter] (Siegenia) am 15. März 2000 eingetragenen Notiz um Informationen handelte, die nicht von Kunden, sondern von Wettbewerbern stammten.
- (99) In Verbindung mit den in Erwägungsgrund (96) zitierten Informationen aus der Spalte „Aktion“ ist gemäß der in Erwägungsgrund (98) gezogenen Schlussfolgerung aus dem Zitat in Erwägungsgrund (97) anzunehmen, dass sich Vertreter von Roto, Maco, GU, Aubi und Siegenia auf der Glassex-Messe in Birmingham am 15. März 2000 trafen, um die Preiserhöhung im Vereinigten Königreich für 2000 zu besprechen.

5.1.4.4. Niederlande

- (100) Nach [der Kommission vorliegenden Informationen] kamen Vertreter von Maco, GU, Siegenia und Aubi in einem Hotel Mövenpick im Süden der Niederlande zusammen, um die Höhe und die zeitliche Gestaltung eines MTZ zu erörtern, der zum 1. April 2000 eingeführt werden sollte.²²⁵

5.1.4.5. Frankreich

- (101) In einem GU-internen Fax vom 31. Januar 2000 berichtet der Vertreter von GU in Frankreich, Rene Klicki, an seine Zentrale: „*unseren Informationen zufolge sehen unsere Mitbewerber derzeit nicht vor, die Frankreich betreffenden Preisänderungen anzuwenden.*“²²⁶ Die Bezugnahme auf „*die*“ Frankreich betreffenden Preisänderungen (Anführungszeichen hinzugefügt) zeigt, dass [Name: Mitarbeiter] davon ausging, dass die Faxempfänger über die betreffenden Preiserhöhungen informiert waren. Dies belegt die Verbindung zwischen den jeweils erwarteten Preiserhöhungen in den anderen europäischen Ländern und den Preiserhöhungen, die innerhalb Deutschland erwartet wurden.

5.1.5. Umsetzung der Preiserhöhung in den anderen europäischen Ländern

- (102) [...].²²⁷ Siegenia hat Beweismittel vorgelegt, aus denen hervorgeht, dass die Preiserhöhung der Gesellschaft um 6,1 % für Siegenia-Produkte und die

²²³ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis], Zeile „England“.

[Die deutschen Originalzitate dieser Fußnote wurden in den Haupttext übernommen.]

²²⁴ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²²⁵ [...], [Aktenverweis]

²²⁶ GU, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

²²⁷ [...], [Aktenverweis].

Preiserhöhung um 6,5 % für die Aubi-Produkte von Siegenia weltweit gültig waren.²²⁸ Winkhaus verfügt über Beweismittel für eine Preiserhöhung um 4,7 % im Vereinigten Königreich zum 31. Januar 2000.²²⁹ GU liegen Beweismittel für die Ankündigung einer Preiserhöhung im März–Mai 2000 in Belgien, Dänemark, Italien, Luxemburg und den Niederlanden sowie für eine Preissenkung um 2,19 % in Frankreich zum 1. Februar 2000 vor.²³⁰ Maco besitzt Beweismittel dafür, dass die Gesellschaft eine Preiserhöhung um 6,2 % in den Niederlanden, Belgien und Österreich zu verschiedenen Zeitpunkten im April und im Mai 2000 angekündigt hat.²³¹

- (103) Die Beweise in den Erwägungsgründen (87)–(102) bestätigen die in den Erwägungsgründen (52)–(56) zitierten Erklärungen von [...], dass die Beschlaghersteller vereinbarte abgestimmte Preiserhöhungen nicht nur in Deutschland, sondern europaweit vorzunehmen beabsichtigten. Diese Beweismittel zeigen auch die in den Erwägungsgründen (80), (81) und (84) ausdrücklich erwähnte Anwendung der Vereinbarung über die Einführung der Preiserhöhung von 2000 über einen MTZ auf „*allen Märkten*“, d. h. im gesamten EWR. Weitere Beweismittel belegen, dass die Einzelheiten der Preiserhöhung von 2000 an lokale Gegebenheiten angepasst wurden und dass die Umsetzung der Preiserhöhung von 2000 überwacht wurde.

5.1.6. *Bilaterale Kontakte von Beschlagherstellern Anfang 2000 zur Beschränkung des Wettbewerbs bei einzelnen Kunden*

- (104) Aus internen E-Mails bei Siegenia, der Aubi damals noch als kommerziell eigenständiger Bestandteil angehörte (siehe Erwägungsgrund (12)), geht hervor, dass diese Gesellschaft im März 2000 ein Angebot gegenüber einem Kunden²³² namens Bewicon zurückzog, um Roto davon abzuhalten, Kunden von Siegenia-Aubi mit niedrigen Preisen abzuwerben.²³³ Am 13. März 2000 erläuterte [Name: Mitarbeiter], damals [Name: Mitarbeiter] von Aubi, in einem Schreiben an [Name: Mitarbeiter], den [Name: Mitarbeiter] von Siegenia, den folgenden Vorschlag:

„In der Angelegenheit Bewicon schlage ich folgende Vorgehensweise vor:

1. Wir ziehen unser Angebot Bewicon zurück, d. h. wir reduzieren es (...) Wenn sich der Kunde dann trotzdem für Aubi entscheidet – was wir nicht erwarten –, ist es nicht auf den Preis zurückzuführen. (...)

2. Wir erwarten im Gegenzug von Roto, dass Umstellungen über den Preis nicht mehr vorgenommen werden, wie dies bei Bross²³⁴ trotz unserer Intervention geschehen ist.

²²⁸ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²²⁹ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²³⁰ GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²³¹ Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. Maco liegen eigenen Angaben zufolge keine Beweismittel für die Preiserhöhung mehr vor, die Maco in Frankreich im Jahr 2000 ankündigte.

²³² Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²³³ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

²³⁴ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]: Bross war ein Fensterhersteller, der Aubi-Beschläge umbaute und durch aggressive Preisangebote von Roto motiviert wurde, zu Roto-Beschlägen zu wechseln. [Fußnote von der Kommission eingefügt.]

3. Bei Pritzkow²³⁵ hält sich Roto ebenfalls preislich zurück. Roto hat dorthin offenbar die Restbeschläge Weru (oder zumindest einen Teil davon) zu besonders günstigen Konditionen geliefert (unter den Bewicon Preisen). Wenn Roto heute argumentiert, dass Pritzkow „immer schon“ Roto Kunde gewesen sei, dann müssen wir dazu feststellen, dass Pritzkow vor 10 Jahren schon einmal Aubi Verarbeiter war. Aubi wird bei Pritzkow nichts mehr an den Preisen tun. Wenn der Kunde aber bei Aubi bleiben möchte, dann sollte Roto dies dann auch akzeptieren und nicht mit „Ausverkaufspreisen“ den Kunden zurückholen, wie dies offenbar geschehen ist und uns auf der anderen Seite Preisunterbietungen vorwerfen, die es zweifellos gegeben hat. Die seinerzeitige Preisunterbietungen sind bedauerlich, aber sie können auch nicht als permanente Rechtfertigung dienen, wenn dann die Preise noch weiter in den Keller gejagt werden (wir tun das ja auch nicht bei Bross).

4. Wir werden [Name: Mitarbeiter]²³⁶ untersagen Preise bei Roto Verarbeitern abzugeben, um damit seine persönliche Fehde mit Roto zu unterbinden. Wir erwarten im Gegenzug, dass Roto in diesem Gebiet keine Angebote bei Aubi Verarbeitern abgibt.

Ich bitte um Ihre Kommentare zu diesem Vorschlag. Ich würde die diesbezüglichen Gespräche mit Roto anlässlich der Fensterbau [Messe]²³⁷ führen.²³⁸

[Name: Mitarbeiter (Siegenia)] antwortete am 14. März 2000 wie folgt:

„Grundsätzlich in Ordnung. Allerdings sollte der Rückzug bei Bewicon tatsächlich sauber erfolgen und nicht mit dem Ziel, Roto preislich zusätzlich nach unten zu argumentieren. Diese Attacke hat im Berliner Markt und offenbar darüber hinaus Wellen geschlagen!

Was Ihre übrigen Bedingungen angeht, sollten Sie dies mit [Name: Mitarbeiter] [sic]²³⁹ und [Name: Mitarbeiter]²⁴⁰ besprechen und in jedem Einzelfall der Nichtbefolgung durch Roto-(Aussendienstmitarbeiter) [Name: Mitarbeiter] damit konfrontieren und ggfs. angemessen reagieren. Ich haben [Name: Mitarbeiter]²⁴¹ von MSU-Geniatec AG Berlin²⁴² über Ihren/unseren baldigen Rückzug bei Bewicon heute informiert!²⁴³

²³⁵ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]: Pritzkow war ein Fensterhersteller, der zehn Jahre lang Roto-Beschläge umgebaut hatte; vorher hatte das Unternehmen Aubi-Beschläge verbaut, und im betreffenden Zeitraum – Ende 1999 / Anfang 2000 – wechselte Pritzkow von Roto wieder zu Aubi. Roto führte diesen Wechsel auf offenbar sehr niedrige Preise zurück; entsprechend war Roto motiviert, selbst die Preise zu senken, um den Kunden Pritzkow zu halten. [Fußnote von der Kommission eingefügt.]

²³⁶ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]: Außendienstmitarbeiter bei Aubi, verantwortlich u. a. für die Region Berlin. [Fußnote von der Kommission eingefügt.]

²³⁷ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]: Die Fensterbau-Messe fand vom 22. bis 26. März 2000 in Nürnberg statt. [Fußnote von der Kommission eingefügt.]

²³⁸ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

²³⁹ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]: [Name: Mitarbeiter] (dessen Name in dem zitierten Dokument als [Name: Mitarbeiter] falsch geschrieben war) war [Funktion: Mitarbeiter] von Roto für [Teilgebiet von Deutschlands]. [Fußnote von der Kommission eingefügt.]

²⁴⁰ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]: [Name: Mitarbeiter] war [Funktion: Mitarbeiter] bei Roto und somit der Vorgesetzte von [Name: Mitarbeiter]. [Fußnote von der Kommission eingefügt.]

²⁴¹ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]: [Name: Mitarbeiter] war [Funktion: Mitarbeiter] bei MSU-Geniatec. [Fußnote von der Kommission eingefügt.]

- (105) Dieser Austausch interner E-Mails bei Siegenia im relevanten Zeitraum belegt, dass Roto und Siegenia am 13.–14. März 2000 vereinbarten, von gegenseitigen Abwerbeversuchen abzusehen, um dadurch den Markt zu stabilisieren und einem Abwärtsdruck auf die Preise entgegenzuwirken. Ein Vorfall, der auf dem Berliner Markt und darüber hinaus „*Wellen schlug*“, musste sauber abgeschlossen werden, um weiteren Preisdruck zu vermeiden.
- (106) Dieser Vorfall bestätigt die im Erwägungsgrund (61) zitierte Erklärung von [Verfahrenspartei], dass sich die Hersteller darauf verständigten, die Akquisitionsbemühungen der Vertriebsabteilungen zugunsten eines übergeordneten gemeinsamen Interesses einzuschränken, um die Gewinnspannen auf einem höheren Niveau zu halten als dies ohne Auflagen für das Vertriebspersonal möglich gewesen wäre. Außerdem belegt der Vorfall, dass sich Siegenia und Roto tatsächlich an die getroffene Vereinbarung hielten, ihrem Vertriebspersonal ein allzu dynamisches Herantreten an Kunden der jeweils anderen Gesellschaft zu untersagen („*kein Umstellen*“).
- (107) Am 22. September 2000 führten [Funktion: Mitarbeiter] von Hautau, [Name: Mitarbeiter], und [Funktion: Mitarbeiter] von Siegenia, [Name: Mitarbeiter], ein Gespräch.²⁴⁴ Die in den Räumlichkeiten von Hautau gefundene handschriftliche Notiz zu der Unterredung beginnt mit Informationen über einen neuen Beschlag von Siegenia, der im Januar oder Februar 2001 auf den Markt kommen sollte, und lautet dann weiter:

„Bruttopreisliste in Anlehnung an Hautau + GU. [Name: Mitarbeiter] [der [Funktion: Mitarbeiter] von Siegenia] [w]ünscht Gespräch zur Marktabstimmung. Will nicht Markt kaputt machen. Preisverfall schon schlimm genug. Hat sich auch mit [Name: Mitarbeiter] [von GU] in Verbindung gesetzt. (...) Wir sollen [Name/Funktion: Mitarbeiter (Siegenia)] anrufen zwecks Terminvereinbarung.“²⁴⁵

Da das Gespräch spätestens am 22. September 2000 über ein Produkt geführt wurde, das im folgenden Jahr eingeführt werden sollte, belegt diese Notiz, dass Siegenia und Hautau gemeinsam ihre Bereitschaft erörterten, eine Verständigung bezüglich der entsprechenden Preisgestaltung herbeizuführen. Hautau gibt an, dass der Vorschlag zu einer Zusammenkunft zur Erörterung der Preisgestaltung für den [Beschlagtyp] [Funktion: Mitarbeiter] von Siegenia ausging, dass aber die [Funktion: Mitarbeiter] von Hautau nicht zustimmte und kein Treffen zustande kam.²⁴⁶ Die Ausführlichkeit der bei Hautau aufgezeichneten Notizen steht im Widerspruch zur Darstellung, dass

²⁴² Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]: MSU-Geniatec war eine Tochtergesellschaft von Geniatec, dem zweitgrößten Beschlaghändler, und Kunde von Siegenia. [Fußnote von der Kommission eingefügt.]

²⁴³ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

²⁴⁴ Nach Aussage von Hautau erfolgte der Anruf [Funktion: Mitarbeiter von Siegenia unaufgefordert: Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]

²⁴⁵ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

²⁴⁶ Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

es sich um ein unaufgefordertes und abgelehntes Angebot für Gespräche unter Wettbewerbern über vertrauliche kaufmännische Themen gehandelt habe.

- (108) Die beiden in den Erwägungsgründen (104) bis (107) zitierten bilateralen Kontakte zwischen Roto, Siegenia und Hautau belegen, dass zumindest zwischen diesen drei Beschlagherstellern wettbewerbswidrige bilaterale Kontakte zusätzlich zu den jährlichen Gesprächen über Preiserhöhungen erfolgten, die im Rahmen der Ständigen Konferenz stattfanden.

5.2. Preiserhöhung für das Jahr 2001

5.2.1. *Zusammenkünfte Ende 2000 – die Hersteller ziehen Bilanz über ihre Bemühungen um aufeinander abgestimmte Preiserhöhungen und einigen sich auf eine Preiserhöhungstendenz, die sie den Händlern auf der Ständigen Konferenz im November 2000 mitteilen*

- (109) Am Donnerstag, 16. November 2000, fand in Düsseldorf/Velbert in den Räumlichkeiten des FV S+B eine Sitzung der FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag statt.²⁴⁷ An dieser Sitzung, die auch zur Vorbereitung der Ständigen Konferenz dienen sollte, nahmen der [Funktion: Vertreter] des FV S+B ([Name: Mitarbeiter]) sowie die Unternehmen Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Roto ([Name: Mitarbeiter]), Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]), Aubi ([Name: Mitarbeiter]), Hautau ([Name: Mitarbeiter]), Fuhr ([Name: Mitarbeiter]) und Maco ([Name: Mitarbeiter]) teil, GU war nicht vertreten.²⁴⁸ Die Akte enthält Notizen von Maco,²⁴⁹ Hautau²⁵⁰ und Siegenia²⁵¹ zu dieser Sitzung.

- (110) Der erste Punkt auf der offiziellen Tagesordnung der Sitzung vom 16. November 2000 war die „*Branchensituation einschl. Kosten- und Preisentwicklung*“.²⁵² Unter diesem Tagesordnungspunkt erörterten die Teilnehmer: (i) die Gesamtentwicklung des Marktes für Beschläge ausgedrückt als Volumen pro Verkaufsgebiet in 2000; (ii) die Entwicklung der Preise, die jede der Gesellschaften für ihre Verkäufe im Jahr 2000 erzielen konnte, und (iii) die Entwicklung ihrer Marktanteile in 2000.²⁵³ Die von Siegenia und Hautau angefertigten Notizen zeigen, dass die erzielten Preise ausführlich erörtert wurden.²⁵⁴ Die von Maco angefertigten Notizen gehen nicht ins Detail, enthalten aber die folgende Beurteilung: „*Preisentwicklung Es wird von Durchsetzung der Preiserhöhung gesprochen – keine Firma sagt die Wahrheit!!*“²⁵⁵

²⁴⁷ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis] (mit dem Schreibfehler „16.11.2005“ statt „16.11.2000“).

²⁴⁸ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis], sowie [Aktenverweis], Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis] und Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

²⁴⁹ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

²⁵⁰ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

²⁵¹ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

²⁵² Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

²⁵³ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis][Aktenverweis].

²⁵⁴ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

²⁵⁵ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

- (111) Der zweite Punkt auf der offiziellen Tagesordnung der Sitzung vom 16. November 2000 ist die „Vorbereitung der Ständigen Konferenz mit dem AKB“,²⁵⁶ die für Dienstag, den 21. November 2000, geplant war. Dieser Tagesordnungspunkt wird in der offiziellen Einladung mit einem Informatik-Projekt erläutert. Die bei der Sitzung angefertigten Notizen erwecken jedoch den Eindruck, dass bei der Vorbereitung der Ständigen Konferenz die folgende Frage im Vordergrund stand: „PREISE – was soll dem AKB gesagt werden?“²⁵⁷ Aus den Notizen geht hervor, dass die drei größten Beschlaghersteller – Winkhaus, Roto und Siegenia – zuerst das Wort ergriffen. Winkhaus und Roto äußerten sich pessimistisch bezüglich der Durchsetzbarkeit von Preiserhöhungen in Deutschland. Siegenia schlug vertrauensbildende Maßnahmen vor, da das Vertrauen zwischen den Herstellern beeinträchtigt worden sei; als Beispiele für solche vertrauensbildende Maßnahmen wurden genannt: die Handhabung von Warenrücksendungen (wobei sich alle Hersteller darauf einigen könnten, Erstattungen für Warenrücklieferungen strikt abzulehnen); die Finanzierung von Maschinen (die von den Kunden für den Einbau der Beschläge in die Fenster benötigt werden, wobei sich die Hersteller ebenfalls auf eine gemeinsame Linie einigen könnten), usw.²⁵⁸ Anschließend erkundigte sich [Name: Mitarbeiter] (Maco), welche Hersteller aufgrund einer Preiserhöhung Kunden verloren hatten; nur Winkhaus konnte einen Fall nennen, und in diesem Fall wurde der Verlust durch neue Kunden ausgeglichen. [Name: Mitarbeiter] (Maco) fragte daher, weshalb man Angst vor einer Preiserhöhung habe, da andere Hersteller der Fensterbaubranche (z. B. die Hersteller von Schlössern, Zylindern, Griffen usw.) ihre Preise zum November/Dezember 2000 deutlich erhöht hatten, in den meisten Fällen über einen MTZ. Er äußerte die Meinung, das Problem bei der Beschlagbranche sei die fehlende Einstimmigkeit zwischen den drei großen Herstellern Roto, Siegenia und Winkhaus.²⁵⁹ Anschließend berichtete der [Funktion: Vertreter] des FV S+B über die genauen Preiserhöhungen, die von den anderen Anbietern in der Fensterherstellungsbranche geplant waren.²⁶⁰ Im Laufe der Diskussion wies Winkhaus darauf hin, dass die drei größten Hersteller [von Beschlägen] 70 % des Marktes bestimmten.²⁶¹ Strenger pflichtete Maco bei, dass das Verhalten der Drehkipp-Hersteller nicht rational sei.²⁶² [Name: Mitarbeiter] (Siegenia) sagte zum Abschluss, dass er nach Lösungen suche, und forderte Roto und Winkhaus auf, dies weiter zu erörtern; als Termin wurde umgehend der 7. Dezember 2000 vereinbart.²⁶³ Abschließend einigte man sich darauf, dem AKB

²⁵⁶ [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]
Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

²⁵⁷ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].
[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.] (Großbuchstaben im Original.)

²⁵⁸ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

²⁵⁹ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; außerdem Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis] und Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis] zu den Preiserhöhungen der anderen Anbieter der Fensterbranche und zu der Tatsache, dass die meisten dieser Erhöhungen in Form eines MTZ erfolgen.

²⁶⁰ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

²⁶¹ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

²⁶² Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

²⁶³ [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis] Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

mitzuteilen, die Drehkipp-Branche befinde sich noch in Gesprächen und es werde „[k]eine konkrete Preisaussage aber Tendenzaussage [geben]. Nur DK-B(ereich)!“²⁶⁴

(112) Zusammenkünfte im Rahmen der Ständigen Konferenz am 21. November 2000: Am Dienstag, 21. November 2000, fand am Vormittag das Haupttreffen der Ständigen Konferenz und am Nachmittag des 21. November 2000 eine Sitzung des AKB Unterausschusses Fensterbeschläge statt. Beide Zusammenkünfte erfolgten am Rande der Handelsmesse in Köln.²⁶⁵

(113) Gemäß der Teilnehmerliste waren am Novembertreffen (als Haupttreffen) des AKB Unterausschusses Fensterbeschläge Roto ([Name: Mitarbeiter]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]), Strenger ([Name: Mitarbeiter]), Hautau ([Name: Mitarbeiter]) und GU ([Name: Mitarbeiter]) beteiligt.²⁶⁶ Im Protokoll des Haupttreffens am 21. November 2000 ist vermerkt:

„Bereits vor der Ständigen Konferenz haben ... nahezu alle Industrieunternehmen dem Handel gegenüber annonciert, Teile der sie jeweils betreffenden Materialkostensteigerungen mit Teuerungszuschlägen in einer Größenordnung von etwa 2,5 % bis 4 % weitergeben zu müssen.

In der gegenwärtigen Konjunkturlage besteht bei den vorliegenden Marktstrukturen die Gefahr, dass ein ruinöser Marktverdrängungswettbewerb ausgelöst werden könnte.“²⁶⁷

Bei Siegenia gefundene handschriftliche Notizen enthalten die folgenden ergänzenden Anmerkungen von Vertretern der Händler:

„ => PE in sinkendem Markt nur durch Marktberuhigung (...)

-> Fehlentwicklung beim Preisniveau in Europa!

Muss korrigiert werde.

Σ : PE-Signal aus der Ständigen Konferenz“²⁶⁸

(114) Das Protokoll der Sitzung des AKB Unterausschusses Fensterbeschläge, an der Roto ([Name: Mitarbeiter]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]), Strenger ([Name: Mitarbeiter]), Hautau (Name: Mitarbeiter) und GU ([Name: Mitarbeiter]) teilnahmen,²⁶⁹ enthält folgenden Eintrag:

„Preiserhöhungen

Seitens der Industrie wurde die Aussage getätigt, dass es Preiserhöhungen bei Fensterbeschlägen geben wird. Die Höhe der Preiserhöhungen stehe jedoch noch

²⁶⁴ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

²⁶⁵ [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

²⁶⁶ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. [...], [Aktenverweis].

²⁶⁶ FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²⁶⁷ FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²⁶⁷ [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

²⁶⁸ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

²⁶⁸ [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

²⁶⁹ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

nicht fest. Seitens des Handels wurden Preiserhöhungen begrüßt.²⁷⁰

Die Akte enthält in den Räumlichkeiten von Siegenia gefundene handschriftliche Notizen, die sich auf die Sitzung des AKB Unterausschusses vom 21. November 2000 beziehen und Folgendes enthalten:

„- Umstellung nicht unter aktuellen Preis

- regelmäßige Treffen Ind./Hdl.²⁷¹

Der eingerahmte Vermerk bezieht sich auf eine Einschränkung des Preiswettbewerbs durch den Verzicht auf Versuche, Kunden mit niedrigeren Preisen abzuwerben. Der Begriff „Umstellung“ ist Ausdruck der Tatsache, dass der Wechsel eines Beschlagherstellers Anpassungen der Maschinen und verschiedene weitere technische Änderungen sowie Mitarbeiterschulungen erfordert, die für die Kunden mit entsprechendem Zeit- und Kostenaufwand verbunden sind.²⁷²

Die Notizen enden mit dem Hinweis, dass die nächste Sitzung des AKB Unterausschusses Fensterbeschläge für den 17. Januar 2001 um 14.00 Uhr bei der BAU-Messe in München geplant wurde.²⁷³

5.2.2. Fortsetzung der Gespräche Anfang 2001: Vereinbarung einer gemeinsamen Preiserhöhung

(115) Der AKB Unterausschuss Fensterbeschläge, der Hersteller und Händler zusammenführt, trat planmäßig am 17. Januar 2001 bei der Münchener Bau-Handelsmesse zusammen;²⁷⁴ Roto war nicht anwesend.²⁷⁵

(116) Die Akte enthält eine Einladung von Winkhaus an Vertreter von Roto ([Name: Mitarbeiter]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]) und Aubi ([Name: Mitarbeiter]) zu einer zweiten trilateralen Zusammenkunft im Hotel Astron in München am 18. Januar 2007. In der Einladung bezeichnete Winkhaus diese Zusammenkunft als einen „Folgetermin (...) wie vereinbart“ und setzte die Zusammenkunft mit vier Stunden an.²⁷⁶ [...] ²⁷⁷ [...] ²⁷⁸ [...].²⁷⁹

²⁷⁰ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

²⁷¹ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]: Einrahmung im Original.

²⁷² Siehe vorstehenden Erwägungsgrund (30).

²⁷³ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]: „17.1.001 an Bau 14:00“.

²⁷⁴ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis]; Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

²⁷⁵ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]: „Roto war ohne Entschuldigung abwesend“.

²⁷⁶ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis] („Hotel Astoria München“); Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis] (Einladung in das Hotel Astron München) „wie vereinbart ... Folgetermin“. In der Antwort auf ein Auskunftsverlangen kann Winkhaus diese Zusammenkunft nicht weiter dokumentieren: Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²⁷⁷ [...], [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

²⁷⁸ Siehe unten, Erwägungsgrund (119). [Fußnote von der Kommission eingefügt.]

²⁷⁹ [...], [Aktenverweis]: [...]

- (117) In den Räumlichkeiten von Maco wurde die folgende maschinenschriftliche Notiz gefunden, die sich [...] auf das Handels-/Industrie-Treffen des AKB Unterausschusses Fensterbeschläge am 17. Januar 2001 bezieht:

„Situation Handel:

(...)

Handel erwartet von Industrie = 3 % Spannenverbesserung u. Preiserhöhung!

(...)

Industrie:

[Name: Mitarbeiter] Si[egenia] sagt Industrie hat bisher keine gemeinsame Vorgangsweise gefunden u. rechnet noch.

[Name: Mitarbeiter] – Wi[nkhaus] spricht von 2 Stufen 1,5 % Erhöhung?

[Name: Mitarbeiter] – Aubi spricht von schwieriger Situation bei Verarbeitern u. glaubt Erhöhung nicht möglich.

[Name: Mitarbeiter] – GU sagt hat Schreiben vorbereitet u.z. ab 15.03.01 SKB + 4 % u. DK + 3 %!

[MACO] sagt Situation ist unverständlich Glasindustrie hat 2 Erhöhungen realisiert u. DK Industrie fürchtet sich! Es gibt kein Vertrauen unter den drei großen Herstellern! Maco wird immer als Vorwand verwendet. Maco wird sich immer einer Lösung der Großen anschließen!

Industrie:

*Roto + Siegenia + Winkhaus wollen nochmals Gespräch führen u. anschließend Info an Maco geben!*²⁸⁰

- (118) Dieses Zitat zeigt, dass sich die drei größten Hersteller Roto, Siegenia und Winkhaus am 17. Januar 2001 noch nicht über die genaue Preiserhöhung für Drehkipp-Beschläge geeinigt hatten. Aus den in den Räumlichkeiten von Hautau gefundenen Notizen von [Name: Mitarbeiter (Hautau)] vom 17. Januar 2001 geht hervor, dass es bezüglich einer Preiserhöhung von ca. 4 % für die anderen Beschläge zu einem Übereinkommen gekommen ist:

„Situation industrie: DK keine Einigung auf einen %-Satz

Sonst ca. 4 %

[Name: Mitarbeiter (GU)] -> GU 4,3 % nur DK 3 % ab 15. März mit neuer Bruttoliste

Nächster Termin Köln: Montag Sonntag 18. 17 – 00%

15:00 Handel lädt ein!

*Roto Preiserhöhung?*²⁸¹

Aus der dritten Zeile der Notizen geht hervor, dass GU sowohl den anwesenden anderen Herstellern als auch den anwesenden Händlern mitteilte, dass die Gesellschaft die Preise für andere Produkte um 4,3 % und für Drehkipp-Produkte um 3 % anheben würde. Die letzte Zeile der Notizen zeigt, dass Hautau die Absichten von Roto nicht bekannt waren. Dies überrascht nicht, da Roto bei dieser

²⁸⁰ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; bestätigt durch handschriftliche Notizen in Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

²⁸¹ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

Zusammenkunft nicht anwesend war.²⁸² Die dritte und vierte Zeile der Notizen beziehen sich auf die nächste Zusammenkunft, die für Sonntag, den 18. Februar 2001, während der Kölner Eisenwaren-Handelsmesse geplant war. Es wird erwähnt, dass die Händler die Hersteller einladen würden, ab 15.00 Uhr an der Handelsmesse teilzunehmen. Diese Zusammenkunft vom 18. Februar 2001 wird in Erwägungsgrund (120) beschrieben.

- (119) Davor fand am 12. Februar 2001 eine ganztägige trilaterale Zusammenkunft der drei größten Hersteller Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]), Roto ([Name: Mitarbeiter]) und Siegenia ([Name: Mitarbeiter]) in Besprechungsraum 23 des Frankfurt Airport Centre statt.²⁸³ Dass für die Zusammenkunft in der Tagesordnung der ganze Tag reserviert war, sorgte für die ruhige Atmosphäre[...].
- (120) Am folgenden Sonntag, 18. Februar 2001, fand wie geplant um 15.00 Uhr die Zusammenkunft der Beschlaghersteller und -händler auf der internationalen Eisenwarenmesse in Köln statt;^{284, 285} anwesend waren verschiedene Händler sowie von den Herstellern mindestens Roto ([Name: Mitarbeiter]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Hautau ([Name: Mitarbeiter])²⁸⁶ und Winkhaus.²⁸⁷ Die Akte enthält handschriftliche Notizen, die in den Räumlichkeiten von Hautau gefunden wurden,²⁸⁸ sowie handschriftliche Notizen, die in den Räumlichkeiten von Winkhaus gefunden wurden.²⁸⁹ In beiden Fällen ist aus den Notizen ersichtlich, dass die Hersteller sich in Bezug auf Preiserhöhungen nun auf eine gemeinsame Linie gegenüber den Händlern verständigten und dass sie diese Erhöhung in Abstimmung mit den Händlern umsetzen wollten:

*„Aussage Si[egenia] – [Name: Mitarbeiter]
Maco macht mit.
GU macht 3 %.
Vorgehen 4–4,5 %
Info „zu Ostern“
Umsetzung 01.06.2001
Industrie erhöht abgestimmt mit Handel.“²⁹⁰*

In den bei Hautau gefundenen Notizen ist die gleiche Ankündigung einer gemeinsamen Preiserhöhung vermerkt; diese Notizen geben Aufschluss darüber, welche Hersteller nicht den MTZ, sondern ihre Listenpreise anheben wollten.

²⁸² Siehe oben, Fußnote 275.

²⁸³ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. [...], [Aktenverweis]: [...].

²⁸⁴ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis]; Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis], und Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

²⁸⁵ Siehe Erwägungsgrund (118).

²⁸⁶ Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²⁸⁷ Den bei Winkhaus gefundenen Notizen zufolge.

²⁸⁸ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; verfasst von [Name: Mitarbeiter] nach Aussage von Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²⁸⁹ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²⁹⁰ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

„[Name: Mitarbeiter (Siegenia)]:
-> GU im DK 3 % in den Preislisten (DK)
Rest DK 4–4,5 %Ankündigung Anfang *Mitte* April
zum 1.6.2001

(...)

*Hautau und Winkhaus ändern ihre Bruttopreise nicht,
alle anderen DK ja“.*²⁹¹

Gemäß den Räumlichkeiten von Winkhaus gefundenen Notizen wurde um 16.45 Uhr angeregt, eine Erhöhung um 4,2 % bis 4,5 % anzukündigen; von dieser Erhöhung sollten die ersten 3,5 % den Herstellern bleiben und der darüber hinausgehende Anteil den Händlern zugestanden werden. Bei einer Erhöhung um 4,0 % beispielsweise würde dem Handel ein Anteil von 0,5 % zugebilligt.²⁹²

- (121) Die im vorstehenden Absatz zitierten Notizen zur Zusammenkunft am 18. Februar 2001 zeigen, dass die Beschlaghersteller im Frühjahr 2001 eine Übereinkunft über eine abgestimmte Erhöhung der Preise für Drehkipp-Produkte erzielten. Dies wird auch durch eine interne E-Mail [von] Siegenia vom 26. Februar 2001 bestätigt, die von [Name: Mitarbeiter] an Personen verschickt wurde, die für den Export in verschiedene Länder zuständig waren:

„Auf der letzten FK [Siegenia-Führungskräftekonferenz] wurden wir darüber informiert, dass im Inland eine Preiserhöhung bei allen Beschlagherstellern von 4,2 % bis 4,5 % zum 01.06.2001 umgesetzt werden soll.

Bei den Sonderkunden soll einzeln verhandelt werden. Diese Preiserhöhung wurde massiv vom deutschen Handel gefordert, die natürlich ein Margenproblem haben. Dabei soll der Handel alles was über 3,5 % realisiert wird bekommen.

Die Ankündigung soll im April schriftlich an die Kunden in Deutschland erfolgen.

GU hat bereits eine Erhöhung angekündigt (wie auf der Exporttagung berichtet).

In Ungarn wird SIEGENIA ebenfalls eine Erhöhung durchführen, nachdem der Wettbewerb wie folgt eine Erhöhung plant:

Roto +8% ab 01.04.2001

GU +6% ab 01.04.2001

*SI +5% ab 01.05.2001“.*²⁹³

Aus den in den Erwägungsgründen (109) bis (121) beschriebenen Beweisen geht hervor, dass die Beschlaghersteller für das Jahr 2001 eine Preiserhöhung für Beschläge aushandelten und vereinbarten. Während der Verhandlungen wurde die Ermittlung einer angemessenen prozentualen Preiserhöhung (bzw. einer

²⁹¹ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

²⁹² Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

„Vorschlag 16:45

4,2 %–4,5 % Ankündigung 3,5 Industrie

≤ 3,5 % für Industrie Bsp.: 4,0 ↗ 0,5 Handel“

²⁹³ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

entsprechenden Spanne) für Drehkipp-Beschläge zum Teil an die drei größten Hersteller – Roto, Winkhaus und Siegenia – delegiert, die trilaterale Gespräche führten (siehe Erwägungsgründe (116) und (119)).

5.2.3. Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhungen in Deutschland und in den anderen europäischen Ländern

(122) [...] ²⁹⁴ [...] ²⁹⁵

[...]

(123) [...] ²⁹⁶ [...] ²⁹⁷ Winkhaus kündigte eine Preiserhöhung von 4,5 % zum 1. Juni 2001 in Deutschland und Österreich für alle Beschläge an. ²⁹⁸ Siegenia erhöhte die Preise über Rabattsenkungen um 1,5 % bis 4 % ab Januar 2001 in Deutschland, dem Vereinigten Königreich, Spanien, Frankreich, Portugal, den Benelux-Ländern und Griechenland sowie um 4 % in Italien. ²⁹⁹ GU kündigte eine Preiserhöhung um 3 % für Drehkipp- und 4,3 % für andere Beschläge in Deutschland zum 15. März 2001 an. Die gleichen prozentualen Erhöhungen galten für die Niederlande und Luxemburg ab dem 15. März 2001, in Belgien ab dem 1. Juni 2001 und in Polen ab dem 13. August 2001 (ausgenommen PSK). GU erhöhte ebenfalls die Preise um 4 % in Italien ab 1. März 2001 sowie um 2,5 %, 4 % und 4,5 % für drei Beschlagkategorien in Frankreich ab 1. Januar 2001. ³⁰⁰ Maco kündigte Preiserhöhungen in Deutschland um 4,5 % zum 1. Juni 2001, in den Niederlanden um 3,9 % zum 1. Juni 2001 und in Belgien um 3 % zum 5. September 2001 an. ³⁰¹ Hautau kündigte einen weltweiten MTZ von 4,2 % für die meisten Produkte einschließlich Drehkipp-Beschlägen zum 5. Februar 2001 an. ³⁰²

(124) Hautau zufolge war die Ankündigung eines weltweit gültigen MTZ von 4,2 % am 5. Februar 2001 durch Hautau nicht das Ergebnis einer wettbewerbswidrigen Vereinbarung, sondern beruhte auf einer unabhängigen Entscheidung. Die Vereinbarung über eine Preiserhöhung sei nämlich erst in den Zusammenkünften am 12. und am 18. Februar 2001 (d. h. nach der Ankündigung) getroffen worden. ³⁰³ Die Kommission weist jedoch darauf hin, dass aus den Aufzeichnungen von [Name: Mitarbeiter] (Hautau) in der Zusammenkunft am 17. Januar 2001 hervorgeht, dass die Parteien bereits damals eine Erhöhung der Preise für sämtliche Beschläge mit Ausnahme von Drehkipp-Beschlägen um etwa 4 % vereinbart hatten (siehe Erwägungsgrund (118)). Diese Information war von besonderer Bedeutung für Hautau. Nach eigenen Angaben erzielt Hautau nämlich mit [Beschlägetyp] nur einen marginalen Anteil des Gesamtumsatzes; in erster Linie tritt Hautau jedoch als

²⁹⁴ [...], [Aktenverweis].

²⁹⁵ [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

²⁹⁶ [...].

²⁹⁷ [...].

²⁹⁸ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

²⁹⁹ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

³⁰⁰ GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

³⁰¹ Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

³⁰² Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

³⁰³ Hautau, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

Spezialhersteller sonstiger Beschlagtypen auf.³⁰⁴ Außerdem geht aus dem in den Erwägungsgründen (113) und (114) zitierten Beweismaterial hervor, dass die Parteien einander bereits im November 2000 über ihre allgemeinen Absichten hinsichtlich einer Preiserhöhung unterrichteten, obwohl eine Vereinbarung über die Erhöhung noch nicht erzielt worden war. Entgegen der Darstellung von Hautau ist daher festzustellen, dass Hautau keineswegs eine unabhängige Entscheidung traf, als Hautau am 5. Februar 2001 die Preiserhöhung ankündigte. Hautau kann dabei die von den übrigen Parteien erhaltenen Informationen nicht außer Acht gelassen haben.

5.2.4. Weitere trilaterale Zusammenkünfte von Roto, Winkhaus und Siegenia im Jahr 2001

(125) Ab dem 5. Juni 2001 fanden nacheinander drei trilaterale Zusammenkünfte der drei größten Hersteller Roto, Winkhaus und Siegenia statt, um die Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhungen und andere kaufmännische Aspekte zu erörtern, bei denen eine Zusammenarbeit oder Abstimmung für die drei größten Hersteller und entsprechend auch für andere Hersteller zu besseren Ergebnissen führen konnte. Diese drei trilateralen Zusammenkünfte werden im Folgenden in den Erwägungsgründe (126)–(128) beschrieben.

(126) [...] ³⁰⁵ [...] ³⁰⁶
[...] ³⁰⁷ [...] ³⁰⁸ [...] ³⁰⁹ [...] ³¹⁰

(127) [...] ³¹¹ [...] ³¹² [...] ³¹³ [...] ³¹⁴ [...] ³¹⁵ [...] ³¹⁶ [...] ³¹⁷ [...] ³¹⁸ [...] ³¹⁹ [...] ³²⁰ [...] ³²¹
[...] ³²²

³⁰⁴ Hautau, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

³⁰⁵ [...], [Aktenverweis].

³⁰⁶ [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³⁰⁷ [...], [Aktenverweis]: *[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]*

³⁰⁸ [...], [Aktenverweis]: *[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]*

³⁰⁹ [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³¹⁰ [...], [Aktenverweis].

³¹¹ [...], [Aktenverweis]; Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; siehe auch Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

³¹² [...], [Aktenverweis].

³¹³ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]: [weiterführende Aktenverweise].

³¹⁴ [...], [Aktenverweis].

[...] [Der Rest des deutschen Originalzitats dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³¹⁵ [...], [Aktenverweis].

³¹⁶ [...], [Aktenverweis].

³¹⁷ [...], [Aktenverweis]: [...]

³¹⁸ [...], [Aktenverweis]: *[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]*

³¹⁹ [...], [Aktenverweis]: [...]

³²⁰ [...], [Aktenverweis]: [...]

³²¹ [...], [Aktenverweis]: [...]

³²² [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

(128) [...],³²³ [...] ³²⁴ [...] ³²⁵

2002 fanden weitere trilaterale Zusammenkünfte unter Beteiligung der Beratungsgesellschaft [Beratungsgesellschaft] statt (siehe Erwägungsgrund (136)).

(129) Aus den in den Erwägungsgründen (126) bis (128) genannten Beweismitteln geht ferner hervor, dass diese trilateralen Zusammenkünfte die allgemeinere Zusammenarbeit im Zusammenhang mit Preisen für Beschläge stärken und fördern und dadurch „den Markt beruhigen“ sollten, indem konkurrierende Angebote an Kunden von Wettbewerbern eingeschränkt oder vermieden wurden.

5.3. Preiserhöhung für das Jahr 2002

5.3.1. *Zusammenkünfte im Rahmen der Ständigen Konferenz, wo beschlossen wird, aufgrund wirtschaftlicher Schwierigkeiten und der Umstellung auf den Euro keine Preiserhöhungen durchzuführen*

(130) Das Haupttreffen der Ständigen Konferenz fand am 21. November 2001 von 9.30 bis 13.30 Uhr in Ratingen-Breitscheid statt. Teilnehmer waren unter anderem Vertreter von Roto ([Name: Mitarbeiter]), Strenger ([Name: Mitarbeiter]), Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Hautau ([Name: Mitarbeiter]).³²⁶ Als Vertreter der Industrie „ging [Name: Mitarbeiter] auf die Preisentwicklung für das Jahr 2002 ein. Die Schloss- und Beschlagindustrie wird zwischen 2,2 und 4,5 % ihre Preise erhöhen. Ein einheitlicher Zeitraum ist nicht vorgesehen, allerdings werden sich die meisten Hersteller auf den Januar konzentrieren. Weiterhin führte er aus, dass die Kostenwelle auch bei der Industrie angekommen sei und die Betriebe ihre Kosten deutlich reduzier(en) müsse(n), um wettbewerbsfähig zu bleiben.“³²⁷

In den Gesprächen über die Entwicklung des Sektors wurde gemäß dem Protokoll die folgende Situation beschrieben:

„Bezüglich der Preisanpassung erklärte der Handel, dass eine Preisumstellung zum 01. Januar kaum realistisch ist, zumal zunächst der Euro dem Kunden nahegebracht werden soll. (...) Seitens der Industrie wurde dargelegt, dass die Hersteller fast alle europäisch tätig sind und sie die Preise innerhalb Europas vereinheitlichen möchten. Da sei die Euro-Umstellung der ideale Zeitpunkt, um diesem Ziel näher zu kommen. In der Diskussion zeigten beide Seiten Verständnis für die Argumente. Zu einer

³²³ [...], [Aktenverweis].

³²⁴ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis] sowie [...], [Aktenverweis]

³²⁵ [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³²⁶ FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. [...], [Aktenverweis]; [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis].

³²⁷ FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

*einheitlichen Aussage bezüglich der Preisanpassungen konnte man sich allerdings nicht verständigen.*³²⁸

- (131) [...] ³²⁹ Zwanzig Minuten später, um 13.50 Uhr am selben Tag, traf sich der AKB Unterausschuss Fensterbeschläge in Düsseldorf (ca. 20 km von Ratingen-Breitscheid entfernt). Gemäß der Teilnehmerliste waren an dieser Zusammenkunft Vertreter u. a. von Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Roto ([Name: Mitarbeiter]), Maco ([Name: Mitarbeiter]), Hautau ([Name: Mitarbeiter]), Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]) und Strenger ([Name: Mitarbeiter]) beteiligt³³⁰. Im Protokoll ist vermerkt, dass die Teilnehmer ihr Bedauern darüber ausdrückten, dass kein Vertreter von GU anwesend war.³³¹ In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte räumte GU jedoch ein, dass die Ergebnisse dieser Zusammenkunft GU zuzuschreiben seien.³³² Das Protokoll lautet wie folgt:

*„Preisentwicklung – Der Erwartungsdruck bei den Fensterbauern ist sehr hoch, dass die Beschlagpreise nicht angepasst sondern reduziert werden. Aufgrund dieser Tatsache vertrat man die Meinung, dass eine Preisanpassung, obwohl notwendig, nicht stattfinden sollte, da ansonsten zu befürchten ist, dass die Preise weiter nachgeben werden.“*³³³

Aus einer bei Maco gefundenen internen Notiz bezüglich der Zusammenkunft am 21. November 2001 geht hervor, dass die Händler darauf hinwiesen, dass die Profil- und Glaslieferanten von den Fensterherstellern zur Senkung ihrer Preise aufgefordert wurden, und dass der Hersteller Hautau vorschlug, keine Erhöhung anzukündigen (um Auseinandersetzungen mit den Kunden über die Preise aus dem Weg zu gehen).³³⁴

- (132) Nach einer Suche in den archivierten geschäftlichen Belegen geben Roto,³³⁵ Siegenia,³³⁶ Winkhaus,³³⁷ GU³³⁸ und Hautau³³⁹ an, im Jahr 2002 keine Preiserhöhungen angekündigt zu haben. Maco nahm in einigen wenigen Ländern

³²⁸ FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. [...], [Aktenverweis].
[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³²⁹ [...], [Aktenverweis].

³³⁰ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. [...], [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis].
Siehe auch Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

³³¹ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. [...], [Aktenverweis]. Ebenso Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

³³² GU, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

³³³ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. [...], [Aktenverweis]. AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³³⁴ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

„Handel spricht von Preisreduktionen der Profil u. Glaslieferanten und gleichen Forderungen an Beschlaghersteller.

(...)

HAUTAU – schlägt vor, besser keine Erhöhung anzukündigen – ansonsten Preisgespräche.“

³³⁵ [...], [Aktenverweis].

³³⁶ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

³³⁷ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

³³⁸ GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

³³⁹ Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

(Belgien, Spanien, Griechenland und Italien) Preiserhöhungen vor.³⁴⁰ Strenger erhöhte die Preise zum 1. April 2002 um 3,3 %.³⁴¹

- (133) Winkhaus argumentiert, 2002 habe keine Preiserhöhung stattgefunden; daher könne Winkhaus 2002 auch nicht an einer den gesamten EWR betreffenden Abstimmung beteiligt gewesen sein.³⁴² Eine Vereinbarung über die Unterlassung von Preiserhöhungen ist allerdings ebenfalls als abgestimmtes Preisverhalten zu bewerten. Das Zitat in Erwägungsgrund (130) zeigt, dass in den Novembertreffen über Preise nicht nur für Deutschland, sondern für den gesamten EWR gesprochen wurde. Insoweit betraf die Preisabstimmung unter Beteiligung von Winkhaus tatsächlich den gesamten EWR.
- (134) Dass Strenger im Gegensatz zu anderen Herstellern die Preise 2002 nicht erhöht habe, belegt nach Ansicht von Strenger, dass Strenger kein wettbewerbswidriges Verhalten gezeigt, sondern sich unabhängig auf dem Markt verhalten habe.³⁴³ Allerdings ist festzustellen, dass die in den Erwägungsgründen (130) und (131) zitierten Beweismittel zeigen, dass die Parteien übereinkamen, von Preiserhöhungen abzusehen, um der Notwendigkeit anschließender Preissenkungen entgegenzuwirken. Insoweit ist festzuhalten, dass Strenger die entsprechenden von den übrigen Parteien erhaltenen Informationen bei der Entscheidung über die eigene Preispolitik berücksichtigt haben muss.
- (135) Zusammenfassend ist festzustellen, dass sich die Hersteller über ihre geplante Preispolitik für das Jahr 2002 austauschten und vereinbarten, die Preise nicht zu erhöhen, um Preisdiskussionen mit ihren Kunden zu vermeiden, die angesichts der Wirtschaftslage sogar Preissenkungen zur Folge hätten haben können. Es gab eine Vereinbarung zu versuchen, die Preise stabil zu halten.

5.3.2. Trilaterale Zusammenkünfte im Jahr 2002 – Bemühen um eine wirksamere Zusammenarbeit unter Einbeziehung einer Beratungsgesellschaft

- (136) [...] ³⁴⁴ [...] ³⁴⁵ [...] ³⁴⁶ [...] ³⁴⁷ [...] ³⁴⁸ [...] ³⁴⁹ [...] ³⁵⁰ [...] ³⁵¹ [...], ³⁵² [...] ³⁵³ [...] ³⁵⁴ [...] ³⁵⁵

³⁴⁰ Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

³⁴¹ Strenger, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

³⁴² Winkhaus, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

³⁴³ Strenger, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

³⁴⁴ [...], [Aktenverweis].

³⁴⁵ [...], [Aktenverweis].

³⁴⁶ [...], [Aktenverweis].

³⁴⁷ [...], [Aktenverweis].

³⁴⁸ [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³⁴⁹ [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³⁵⁰ [...], [Aktenverweis].

³⁵¹ [...], [Aktenverweis].

[Die Begriffe des deutschen Originalzitats dieser Fußnote wurden in den Haupttext übernommen.]

³⁵² [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³⁵³ [...], [Aktenverweis].

(137) Am 4. Juli 2002 besuchten Vertreter von Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]) und Roto ([Name: Mitarbeiter]) einen Workshop, der von [Beratungsgesellschaft] in Düsseldorf veranstaltet wurde.³⁵⁶ [...] ³⁵⁷ [...] ³⁵⁸ [...] Das Protokoll dieses Workshops enthält auch die Vereinbarung, „gemeinsame Regeln für fairen Wettbewerb“ zu beachten“ und diese den Außendienstmitarbeitern mitzuteilen.³⁵⁹

(138) Ein weiterer Workshop fand am 27. August 2002 um 16.00 Uhr in den Räumlichkeiten von [Beratungsgesellschaft] in Düsseldorf mit Vertretern von Winkhaus, Roto und Siegenia statt.³⁶⁰ Im ersten Teil dieses Workshops wurden die Teilnehmer in einer „offenen Runde“ aufgefordert, die Beachtung der in dem ersten Workshop eingegangenen Verpflichtungen zu überprüfen, und zwar insbesondere die Beachtung der Regeln für „fairen Wettbewerb“ und deren Bekanntgabe in den jeweiligen Unternehmen.³⁶¹ Für den zweiten Teil der Zusammenkunft sah die Tagesordnung die folgenden Themen vor: „Quick Wins vereinbaren“, „Grundsätzliche Kooperationsziele festlegen“ und „Angebote machen und Vereinbarungen treffen“.³⁶² Der erste besprochene Quick Win betraf

„Vereinbarungen:

- Gegenseitige Information über Angebotsentwürfe;
- Durch Anruf die beiden anderen Unternehmen über Angebotsanfrage (-anfrage=noch zu klären) vom Kunden
- Spanne von eigenem Angebot darf nicht die Spanne von 3 % (vom Preis) unterschreiten;

354 [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

[...], [Aktenverweis].

355 [Die deutschen Originalzitate dieser Fußnote wurden in den Haupttext übernommen.]

[...], [Aktenverweis].

356 [Die deutschen Originalzitate dieser Fußnote wurden in den Haupttext übernommen.]

Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

357 [...], [Aktenverweis].

358 Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

359 Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

„Alle haben gemeinsam beschlossen, dass in den jeweiligen Unternehmen Schreiben an den Außendienst gerichtet werden, in dem zu einem „fairen Wettbewerb“ aufgerufen wird. Gleichsam wird angestrebt, gemeinsame Regeln für einen „fairen Wettbewerb“ aufzustellen.

Die ersten vier Spielregeln, die dem Außendienst der drei Unternehmen im Juli kommuniziert werden sollen, sind:

- Wir verpflichten uns auf Regeln des „fairen Wettbewerbs“ und kommunizieren den „fairen Wettbewerb“ auch in unserem Unternehmen.
- Wir betreiben keinen aktiven „unfairen Wettbewerb“ (wie z.B. die Verbreitung von Unwahrheiten und Schmähchriften)
- Wenn wir im eigenen Unternehmen ‚unfairen Wettbewerb‘ feststellen, greifen wir aktiv ein.
- Wenn wir bei einem Wettbewerber oder Partner ‚unfairen Wettbewerb‘ beobachten, suchen wir sofort den bilateralen Kontakt zur Lösung.“

360 Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

361 Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[In dieser Fußnote des englischen Originaltextes werden die deutschen Entsprechungen der im Text verwendeten englischen Begriffe genannt.]

362 Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Die deutschen Originalzitate dieser Fußnote wurden in den Haupttext übernommen.]

- *Informationen über Zusatzleistungen werden mitgeteilt;*
- *Angebote werden den anderen per Fax zur Verfügung gestellt;*
- *Start mit einem „Pilotkunden“ (kompl. Konditionen)*
- *Standards: Wie misst man einen Preis für ein Produkt?*
- *Checkliste – Was sind Zusatzleistungen. ([Name: Mitarbeiter (Roto, Winkhaus, Siegenia)])*
- *Vereinbarung nur Preisinformationen (Austausch der Angebote)*
 - > *Liste für Bestandteile wird von [Name: Mitarbeiter] erstellt*
 - > *Pilotkunde Plastik: Maco auch noch dabei; [Name: Mitarbeiter (Siegenia)] bindet Maco ein.*³⁶³

(139) [...],³⁶⁴ [...].³⁶⁵ [...].³⁶⁶ [...].³⁶⁷

(140) Aus den Erwägungsgründen (136) bis (139) geht hervor, dass die drei größten Beschlaghersteller – Roto, Siegenia und Winkhaus – im Verlauf des Jahres 2002 drei trilaterale Zusammenkünfte als durch eine externe Beratungsgesellschaft unterstützte Seminare durchführten, um Möglichkeiten für eine bessere Zusammenarbeit zu untersuchen. Wie aus dem Zitat in Erwägungsgrund (138) bezüglich einer wechselseitigen Unterrichtung über Angebotsentwürfe ersichtlich, befassten sich diese trilateralen Zusammenkünfte teilweise mit den gleichen Themen, über die sich die Hersteller bei ihren Plenarkartellsitzungen geeinigt hatten. Gemäß den in den Erwägungsgründen (136) bis (139) genannten Beweismitteln sollten diese trilateralen Zusammenkünfte die allgemeinere Zusammenarbeit im Hinblick auf die Preise für Beschläge stärken und fördern, indem konkurrierende Angebote an Kunden von Wettbewerbern vermieden wurden.

5.4. Preiserhöhung für das Jahr 2003

5.4.1. Zusammenkünfte im Rahmen der Verbände am 20. November 2002: Vereinbarung einer gemeinsamen Preiserhöhung

(141) Im November 2002 trafen sich die Parteien erneut im Rahmen der Ständigen Konferenz, um die Preispolitik für 2003 zu erörtern und zu vereinbaren. Wie in früheren Jahren fand am frühen Morgen des 20. November 2002 vor Beginn des Haupttreffens der Ständigen Konferenz eine Vorbesprechung der FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag statt. Für GU nahm [Name: Mitarbeiter] an dieser Zusammenkunft teil.³⁶⁸ Anschließend fand am 20. November 2002 um 10.00 Uhr das Haupttreffen der Ständigen Konferenz in Ratingen-Breitscheid statt.³⁶⁹ Wie üblich

³⁶³ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³⁶⁴ [...], [Aktenverweis], [...] [Aktenverweis].

³⁶⁵ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Folien siehe Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

³⁶⁶ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis] (eine E-Mail vom 9. Oktober 2002, die sich auf eine zukünftige Zusammenkunft am 10.9. bezieht, wobei vermutlich der 10.10. gemeint ist).

³⁶⁷ [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³⁶⁸ [...], [Aktenverweis]; Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

³⁶⁹ [...], [Aktenverweis]. [...], [Aktenverweis].

stand das Thema „Allgemeine Kosten- und Preisentwicklung“ auf der Tagesordnung.³⁷⁰

(142) Am Haupttreffen der Ständigen Konferenz nahmen die [...] ³⁷¹ [...] ³⁷² und [...] teil. Eine Teilnehmerliste ist nicht mehr vorhanden;³⁷³ es kann aber gefolgert werden, dass – wie bei den Novembertreffen in früheren Jahren – dieselben Personen, die an der AKB-Sitzung am Nachmittag teilnahmen (siehe Erwägungsgrund (144)), auch am Haupttreffen der Ständigen Konferenz am Vormittag beteiligt waren. GU ist der Ansicht, dass die Personen, die an der AKB-Sitzung am Nachmittag teilnahmen, auch beim Haupttreffen der Ständigen Konferenz am Vormittag anwesend waren.³⁷⁴ [...] ³⁷⁵

(143) [...] ³⁷⁶ Ein offizielles Protokoll ist nicht mehr vorhanden;³⁷⁷ aus einer von dem Siegenia-Vertreter beim Haupttreffen der Ständigen Konferenz angefertigten Notiz geht jedoch hervor, dass sich die Industrie auf eine Preiserhöhung für 2003 einigte. Diese bei Siegenia gefundene handschriftliche Notiz trug die Überschrift „20.11.02 Ständige Konferenz 10.00 h – 12.50 h“ und lautete:

„Preise und Kosten

-> Industrie hat 3–5 % P[reis]E[rhöhung] im 1. Quartal 2003 vor

-> Handel sieht P[reis]E[rhöhung] zwar als notwendig aber nicht realisierbar an

-> Wie kann sie gemeinsam durchgesetzt werden?

-> [Name: Mitarbeiter] (Roto): macht keinen Sinn, wenn wettbewerbsbedingte Unterbietungen bis 20–25 % betragen (...)

-> [Name: Mitarbeiter]: P[reis]E[rhöhung] stringent durchziehen u. nicht wie in der Vergangenheit ankündigen u. zurückziehen. Fordert mehr Ehrlichkeit. (...)

-> [Name: Mitarbeiter]: P[reis]E[rhöhung] ist wünschenswert aber Durchsetzbarkeit wird bezweifelt => gemeinsam

Fazit: Die P[reis]E[rhöhung] wird so schwierig wie selten. Es geht nicht um die Frage ob, sondern wie =>partnerschaftlich“³⁷⁸

(144) Am Nachmittag traf sich der AKB Unterausschuss Fensterbeschläge um 13.30 Uhr in Ratingen-Breitscheid.³⁷⁹ Der Teilnehmerliste zufolge waren die [Name: Mitarbeiter] (Roto), [Name: Mitarbeiter] (Siegenia), [Name: Mitarbeiter] (Winkhaus), [Name: Mitarbeiter] (Strenger), [Name: Mitarbeiter] (GU), [Name: Mitarbeiter] (Hautau) sowie [Namen: Mitarbeiter] (Maco) beteiligt. Wie üblich teilte

³⁷⁰ Siehe die Einladung zu der Zusammenkunft, [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³⁷¹ [...], [Aktenverweis].

³⁷² [...], [Aktenverweis].

³⁷³ FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; der FV S+B teilt mit, dass das Protokoll der Sitzung vom 20. November 2002 nicht mehr auffindbar war.

³⁷⁴ GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

³⁷⁵ [...], [Aktenverweis].

³⁷⁶ [...].

³⁷⁷ FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; der FV S+B teilt mit, dass das Protokoll der Sitzung vom 20. November 2002 nicht mehr auffindbar war.

³⁷⁸ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³⁷⁹ [...], [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis].

die Industrie ihre vereinbarte anstehende Preiserhöhung den Vertretern der Händler mit.³⁸⁰ Das offizielle Protokoll erläutert den Umfang der vorgesehenen Preiserhöhung wie folgt:

„Preisentwicklung – Aufgrund der gestiegenen Rohstoffe, Logistik- und Personalkosten wird die Industrie im 1. Quartal 2003 eine Preiserhöhung von 4–4,6 % vornehmen. Dem Handel werden die Preiserhöhungen fristgerecht angekündigt.“³⁸¹

- (145) Die Tatsache, dass die Industrie eine gemeinsame Preiserhöhung vereinbart hatte, geht auch aus einer handschriftlichen Notiz von [Name: Mitarbeiter] (Maco) auf der Tagesordnung der AKB-Sitzung hervor. Neben dem Tagesordnungspunkt *„Kosten- und Preisentwicklung in 2003“* vermerkt [der Author]:

„Preiserhöhung 4,3–4,7 % ab 01.04.03 – Handel-Unterstützung? Händler-Spanne?“³⁸²

Maco erläutert, dass die Preiserhöhung den Händlern gegenüber zwischen 4,3 und 4,7 % betragen würde und dass die Händler erwarteten, eine Beteiligung an der Preiserhöhung zu erhalten.³⁸³

- (146) Eine bei Maco gefundene interne Notiz der Maco-Vertriebsabteilung vom 22. November 2002 nimmt auf die AKB-Sitzung Bezug, in der die vereinbarte Preiserhöhung bestätigt wird. Diese Notiz (mit Datum 22. November 2002) lautet wie folgt:

„Preiserhöhung ab 01.04.03 = + 4,3 bis 4,7 %. Händlerverhalten?“³⁸⁴

- (147) Maco erhöhte die Preise zum 1. April 2003 um 4,7 % (Schreiben vom 6. Dezember 2002, in dem Maco eine Preiserhöhung um 4,7 % zum 1. April 2003 ankündigte). Maco übermittelte eine Kopie des verschickten Preiserhöhungsschreibens per Telefax an [Name: Mitarbeiter] (Siegenia). Dieses Telefax wurde in den Räumlichkeiten von Siegenia gefunden und trägt den handschriftlichen Vermerk *„wie mit [Name: Mitarbeiter] vereinbart zu Ihrer Information. Freundliche Grüße [Maco].“³⁸⁵*

³⁸⁰ GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

³⁸¹ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³⁸² Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³⁸³ Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

³⁸⁴ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³⁸⁵ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

5.4.2. *Zusammenkünfte und Kontakte bezüglich der Umsetzung der Preiserhöhung für 2003 in den anderen europäischen Ländern*

5.4.2.1. Großbritannien, Belgien, Niederlande

- (148) Wie aus einer GU-internen E-Mail vom 14. November 2002 ersichtlich, nahmen an einer Zusammenkunft bezüglich des belgischen und niederländischen Marktes, zu der Maco eingeladen hatte, Vertreter von GU ([Name: Mitarbeiter]), Maco ([Name: Mitarbeiter]),³⁸⁶ Roto ([Name: Mitarbeiter]) und Siegenia ([Name: Mitarbeiter]) teil. In dieser Zusammenkunft informierten sich die Teilnehmer gegenseitig über ihre für 2003 geplanten Preiserhöhungen. Die E-Mail enthält den folgenden Text:

„Preiserhöhung 2003. Am 1. April 2003 wird Siegenia 4,5 % und Maco 4,7 % erhöhen. GU und Roto haben sich noch nicht entschieden. Bei Roto werden in GB, Belgien und die Niederlande die Rabatten harmonisiert. Jetzt gibt es in den Märkten verschiedene Einkaufskonditionen. Auch im Verkaufspreis werden die angeblich grosse Unterschieden harmonisiert. Das kann für den NL Markt bedeuten das Roto die Preise ‚absenkt‘! Zu bemerken ist das Siegenia in ALU DK Bereich keine Preiserhöhung macht da in Belgien und die Niederlande jetzt ein VK Preisniveauunterschied gibt von 28% in das Vorteil Sobinco.“³⁸⁷

- (149) Nach Auskunft von GU schrieb [Name: Mitarbeiter] ([Funktion: Mitarbeiter]) der niederländischen GU-Tochter) die genannte E-Mail an [Name: Mitarbeiter] ([Funktion: Mitarbeiter (in Deutschland))). GU zufolge fand die in der E-Mail erwähnte Zusammenkunft am 14. November 2002 auf Einladung von Maco im Hotel Mövenpick in Den Bosch statt; Teilnehmer waren die in Erwägungsgrund (148) genannten Personen. GU führt weiter aus:

„Gegenstand des Gesprächs war u. a. die Preiserhöhung 2003, wobei die Vertreter von Maco und Siegenia die Prozentsätze der für die Niederlande in Aussicht genommenen Preiserhöhungen kommuniziert haben. Hierbei handelte es sich um die von den Produktionsgesellschaften vorgesehenen Preiserhöhungen für den niederländischen Markt. Die Prozentsätze beziehen sich auf die Bruttopreise und spiegelten im Wesentlichen auch die Preiserhöhungen gegenüber den Kunden in den Niederlanden, nämlich den Händlern, wider. Zu diesem Zeitpunkt hatten Roto und GU über Preiserhöhungen in den Niederlanden noch nicht entschieden.

Roto hat während des Treffens mitgeteilt, dass in GB, Belgien und den Niederlanden die Rabattstruktur im Hinblick auf eine Harmonisierung geändert werden sollte. Als Schlussfolgerung hieraus wurde in der Mail festgehalten, dass dies für den niederländischen Markt zur Folge haben könnte, dass Roto die Preise senkt. Siegenia teilte mit, dass im Bereich der Dreh-Kipp-Beschläge für Aluminiumtüren bzw. -fenster keine Preiserhöhung beabsichtigt sei, da in Belgien und den Niederlanden Siegenias Preisniveau gegenüber Wettbewerbern ohnehin zu hoch war. Der hier

³⁸⁶ Maco erklärt, [Name: Mitarbeiter; Zuständigkeit: nicht für BE, GB] (Maco, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]).

³⁸⁷ GU, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]
[Anmerkung der Kommission: Schreibfehler im deutschen Original wurden nicht berichtigt.]

genannte Wettbewerber Sobinco ist ein auf Beschläge für Aluminiumtüren und -fenster spezialisierter Hersteller.³⁸⁸

- (150) GU ergänzte in einem späteren Schreiben, dass sich die in Erwägungsgrund (148) genannten Prozentanteile auf die Bruttopreise für Zubehörprodukte bezogen (insbesondere für den Drehkipp-Typ). GU [war] dank der Mitteilung von Siegenia und Maco über ihre jeweiligen Preiserhöhungen in der Lage [...], diese Erhöhungen bei der Entscheidung über ihre eigene Preiserhöhung zu berücksichtigen.³⁸⁹
- (151) [Verfahrenspartei] bestätigt in einer Antwort auf ein Auskunftsverlangen gemäß Artikel 18 gemäß Artikel 18 der Verordnung Nr. 1/2003, dass diese Zusammenkunft der Vertriebsleiter stattfand, und führt weiter aus, dass die Zusammenkunft am 13. November 2002 im Hotel Van der Valk in Nuland, Niederlande, durchgeführt wurde. [Verfahrenspartei] bestätigt ferner die Teilnahme der in Erwägungsgrund (148) genannten Personen,³⁹⁰ die einzige Ausnahme war der Vertreter von Siegenia ([Name: Mitarbeiter]) der im Namen von Siegenia-Aubi Netherlands teilnahm. [Verfahrenspartei] teilt mit, dass die Tagesordnung den Punkt „Preiserhöhung / Absprache von Erhöhungssätzen“ enthielt und dass die folgenden „Ergebnisse“ erzielt wurden:

„Aubi + 4,55 / Gretsch-Unitas wird in KW 02 bekannt / Maco + 4,7 % / Roto noch nicht bekannt / Siegenia + 4,5 % wird [in der] 3e[n] [Kalender-] Woche mitgeteilt; an den Verarbeiter Cuypers erst am 1.7.2003.“³⁹¹

Maco erläutert, dass für Siegenia und Aubi getrennte Zahlen genannt wurden, weil Siegenia und Aubi zum Zeitpunkt der Zusammenkunft unabhängige Unternehmen mit getrennten Vertriebsstrukturen waren.³⁹²

- (152) Ungeachtet geringfügiger Abweichungen in den von [...] und [...] stammenden Informationen hinsichtlich des Datums, des Ortes und der Teilnehmer dieser Zusammenkunft, ist festzuhalten, dass beide Parteien den Inhalt dieser Zusammenkunft bestätigen.

5.4.2.2. Polen, Slowakei, Tschechische Republik

- (153) Ein in den Räumlichkeiten von Maco gefundenes internes Protokoll einer Zusammenkunft der Vertriebsabteilung für Nordosteuropa vom 15./16. Januar 2003 zeigt, dass sich die Parteien in anderen europäischen Ländern wie Polen, Slowakei und Tschechische Republik untereinander über ihre Preiserhöhungen verständigten und regelmäßig zusammenkamen:

³⁸⁸ GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³⁸⁹ [...], [Aktenverweis].

³⁹⁰ Maco zufolge war [Name: Mitarbeiter; Zuständigkeit] (Maco, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]).

³⁹¹ [Name: Verfahrenspartei], Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis]; Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³⁹² Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

„Preiserhöhung 2003 (...)

Es ist dieses Jahr eine andere Ausgangsposition vorhanden, dass wir gezwungen sind, die Preise um 4,7 % zu erhöhen. (...)

Frage: in welchen Ländern wurden bereits Schreiben von Mitbewerbern rausgeschickt??

PL: Alle Mitbewerber haben vor Weihnachten ab 01.02.2003 die Preiserhöhung angekündigt. Roto 4,9 %

CZ: Roto und Maco = 85 % Marktanteil

– Roto: Lt. Info von VKL- Roto wird Info in KW3/03 an Kunden gesendet, Grund für die Preiserhöhung bei Roto: Umstellung gelb auf silber, Roto NT teurer, darum Preiserhöhung

ACHTUNG: Roto Centro und Roto NT haben ein anderes Rabattsystem, d. h. Roto NT ist teurer.

Winkhaus: keine Info, 8 % Marktanteil

– Siegenia: verkauft über VBH und Tor, Gespräch in KW 04/03

– Aubi: noch keine Info

SK: Im Dezember 02 wurden bereits Gespräche geführt

Winkhaus größter Mitbewerber, danach Roto (Struktur zerbrochen). Information über Preiserhöhung wird im Jänner rausgeschickt. Im Februar nähere Infos. Preisvergleiche bei Winkhaus sehr schwierig. Randartikel werden angehoben. Rundbogen sind anders kalkuliert als DK oder Dreh-, bzw. Schrägfenster.³⁹³

5.4.2.3. Frankreich, Niederlande, Belgien

- (154) In den Räumlichkeiten von Maco wurde auch ein Protokoll vom 5./6. Februar 2003 von einer Zusammenkunft der für West- und Südosteuropa verantwortlichen Vertriebsabteilung von Maco gefunden. Das Protokoll vermittelt weitere Einblicke in den Informationsaustausch und die Zusammenkünfte – unter anderem – in Frankreich und den Niederlanden:

„Preiserhöhung 2003 (...)

Hauptmaterial = Bandstahl = Preiserhöhung im 3. Q 02, weitere Erhöhung im 4. Quartal, weitere Erhöhung für 1. Halbjahr 03 (...)

Obige Info zeigt die dringende Notwendigkeit der angekündigten Preiserhöhung ab 01.04.03 um + 4,7 %. Der Durchschnittspreis / Garnitur ist um 4% gegenüber dem Vorjahr gesunken!

Frage: In welchen Ländern wurden bereits Schreiben von Mitbewerbern ausgeschildt?? (...)

FR: Siegenia offiziell 4,5 % Erhöhung, teilweise ab 1.2.03. Anscheinend nur auf Produktgruppe 1 = DK Beschläge. Bitte um nähere Info. Auch S[chiebe]K[ipp]B[eschläge] betroffen oder nur DK-Bereich? WH, Roto, Ferco keine Info;

Das kann für den NL Markt bedeuten, dass Roto die Preise ‘absenkt’! Anfang Nov. 02 bereits Gespräche mit Mitbewerber. Erhöhung per 01.04.03 um 4,7 % – bereits ausgeschildt. GU: Erhöhung ab 01.05.03 – um 4,2 %, Roto: Erhöhung ab 01.05.03 – um 4,2 %, Roto: Keine Info; Siegenia-Aubi: Erhöhung

³⁹³

Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis] und Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].
[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

ab 01.04.03 um 4,5 %. WH: Keine Info. (...)
BE: 4 % Erhöhung ab 01.2.03
Roto, Siegenia-Aubi, WH keine Info
*Preisankündigung wurde sehr negativ aufgenommen.*³⁹⁴

5.4.2.4. Österreich

- (155) In einer E-Mail vom 10. März 2003 an [Name: Mitarbeiter] ([...] Winkhaus in Deutschland) bestätigt [Name: Mitarbeiter], [Funktion: Mitarbeiter] der Winkhaus-Tochtergesellschaft in Österreich, dass die Hersteller im Rahmen der Verbände auf den Novembertreffen Preiserhöhungen vereinbarten. Diese E-Mail zeigt, dass die vereinbarte Preiserhöhung auch auf dem österreichischen Markt eingeführt wurde:

*„... dass entgegen der Ankündigung aller drei Hersteller, die Erhöhung über Rabattverkürzung stattfinden zu lassen, Roto Österreich nun als erste die Erhöhung der Bruttopreise avisiert haben. Bei Maco soll das Thema diese Woche diskutiert werden, es würde aber auch hier wahrscheinlich zu einer Erhöhung der Bruttoliste kommen.“*³⁹⁵

- (156) Ein E-Mail-Wechsel am 17. und 18. April 2003 zeigt, dass der Informationsaustausch – wie von den Parteien vereinbart und vorgesehen – eine Preiserhöhung unmittelbar zur Folge hatte: [Name: Mitarbeiter] von Winkhaus Österreich fragte [Name: Mitarbeiter] Maco nach den Preisen, die dem Kunden [...] berechnet wurden. [Name: Mitarbeiter] [Maco] antwortete, dass Maco die Preise um 4,7 % erhöhen würde. Anschließend teilte Winkhaus Österreich in einer internen E-Mail mit, der neue Preis von Winkhaus Österreich werde um 3 % über den erhöhten Preisen von Maco liegen.³⁹⁶

5.4.2.5. Frankreich

- (157) Am 27. August 2003 nahmen an einer Zusammenkunft in Frankfurt mindestens Vertreter von Maco ([Name: Mitarbeiter]), Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]) und Siegenia teil. Dies geht aus einer bei Maco gefundenen internen E-Mail hervor. [Es] handelt [...] sich bei diesem Dokument um ein Gedächtnisprotokoll, das von [Name: Mitarbeiter] (Maco) für [Name: Mitarbeiter] (Maco) verfasst wurde. Die Zusammenkunft wird von Winkhaus bestätigt.³⁹⁷ Unter anderem (siehe Erwägungsgrund (161)) wurde die Preiserhöhung für den französischen Markt besprochen.

„20. Frankreich
JMC behauptet gegenüber SI, dass MACO die Preise nicht erhöht, [Name: Mitarbeiter (JMC)] würde dies nie akzeptieren. Ich blieb dabei: wir erhöhen ab 1.9.

³⁹⁴ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis] und Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³⁹⁵ Winkhaus, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³⁹⁶ Winkhaus, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

³⁹⁷ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

um 3,5 %.³⁹⁸

[...] JMC [ist] ein Händler in Frankreich [...]; [Information über Händler (JMC)].³⁹⁹

- (158) Am 10. September 2003 sandte [Name: Mitarbeiter] (Maco) eine E-Mail an [Name: Mitarbeiter] (Winkhaus), in der er auf die Zusammenkunft in Frankfurt am 27. August 2003 Bezug nahm und einen Verstoß gegen die Vereinbarungen bezüglich Frankreichs beanstandete. Diese bei Winkhaus gefundene E-Mail lautet wie folgt:

„Ich hatte am 27.08.03 in Frankfurt [Name: Mitarbeiter (Winkhaus)] auf die aggressive Vorgehensweise Ihres Hauses in Frankreich bei unseren Kunden Millet, Americaine und Minco angesprochen wo Sie unsere Preise unnötigerweise um ca. 15% unterboten haben. Heute informiert mich unser Verkaufsleiter Frankreich, dass Millet bereit ist auf Winkhaus zu wechseln, da der Preis 15 % unter dem MACO Preis liegt und Winkhaus Einstiegs geschenke verspricht, welche sich über 3 Jahre auf ca. 150.000 belaufen. Die Entscheidung von Millet würde ausschließlich aufgrund dieser finanziellen Vorteile getroffen. Dieses Vorgehen entspricht in keiner Weise dem zuletzt vereinbarten und auch weitgehend praktizierten Weg.“⁴⁰⁰

5.4.2.6. Niederlande

- (159) [...] ⁴⁰¹

5.4.3. Schlussfolgerung

- (160) Aufgrund der zitierten Beweismittel gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass die Hersteller im Rahmen der Verbandstreffen im November 2002 eine Vereinbarung zu einer gemeinsamen Preiserhöhung im Jahr 2003 trafen und die vereinbarte Preiserhöhung anschließend umsetzten.

5.5. Preiserhöhung für das Jahr 2004

5.5.1. Vorbereitungen für die Novembertreffen

- (161) Am 27. August 2003 nahmen an einer Zusammenkunft in Frankfurt mindestens Vertreter von Maco ([Name: Mitarbeiter]), Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]) und Siegenia teil. Dies geht aus einer bei Maco gefundenen internen E-Mail hervor. [Es] handelt [...] sich bei diesem Dokument um ein Gedächtnisprotokoll, das von [Name: Mitarbeiter] (Maco) für [Name: Mitarbeiter] (Maco) verfasst wurde. Die Zusammenkunft wird von Winkhaus bestätigt.⁴⁰² Die Notiz zeigt, dass in dieser Zusammenkunft einige Parteien die für 2004 geplante Preiserhöhung vorbereiteten

³⁹⁸ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].
[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

³⁹⁹ Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴⁰⁰ Winkhaus, Inspektionsdokument, [Aktenverweis] und Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴⁰¹ [...], [Aktenverweis].

⁴⁰² Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

(wobei allerdings auch über die Preiserhöhung für Frankreich für 2003 gesprochen wurde, siehe Erwägungsgrund (157)):

„2. GU

Für das nächste Meeting soll [Name: Mitarbeiter (GU)] eingeladen werden, insbesondere zum Thema Preiserhöhungen.

Es ist nicht vorgesehen, dass GU generell teilnimmt, aber von Fall zu Fall. (...)

6. Umstellungskosten

Rahmen für Umstellungsgeschenke soll eingeschränkt und vereinheitlicht werden. Beim nächsten Meeting wird dies ein Thema. [...] Alle Teilnehmer sollen sich vorbereitend Gedanken machen.“ (...)

8. Garantie/Gewährleistung (...)

Auch hier ist ein einheitliches Vorgehen gefragt. Bis zum nächsten Mal auf dieses Thema vorbereiten! (...)

17. Preiserhöhung 2004

In 2004 soll es wieder eine Preiserhöhung geben. Idee, Ankündigung Februar, Erhöhung ab 1.6.2004 wirksam.

Vorschlag W[ink]H[aus]: Handel am Erfolg einer Erhöhung teilhaben lassen. Z. B., alles was über 2,5 % erreicht wird erhält der Handel. Falls die Erhöhung weniger ist. Fortführung in nächster Runde.“⁴⁰³

5.5.2. Zusammenkünfte im Rahmen der Verbände am 19. November 2003:

Vereinbarung einer gemeinsamen Preiserhöhung für 2004

(162) Wie jedes Jahr fanden im Herbst die Hauptkontakte zwischen den Parteien anlässlich der Verbandstreffen statt. Am 19. November 2003 trat auf Einladung von AKB und FV S+B die Ständige Konferenz im Hotel Dorint in Ratingen-Breitscheid zusammen.⁴⁰⁴

(163) Die Zusammenkunft war zunächst für 9.30 Uhr am 19. November geplant. [Name: Vertreter] vom FV S+B sandte jedoch ein Schreiben mit folgendem Wortlaut an die Teilnehmer der Ständigen Konferenz, in dem die Anfangszeit des Treffens nach hinten verschoben wurde, um den Teilnehmern Gelegenheit zu einer informellen Vorbesprechung vor der Zusammenkunft zu geben:

„Hiermit möchten wir Sie informieren, dass auf mehrfachen Wunsch hin der Beginn der offiziellen Ständigen Konferenz aus anreisetchnischen Gründen oder erforderlichen Vorabstimmungen auf 10 h verlegt wurde.“⁴⁰⁵

(164) Aus den Beweismitteln geht hervor, dass der Vertreter von GU, [Name: Mitarbeiter], am Vorabend nach Düsseldorf reiste, um mit anderen Industrievertretern zu Abend

⁴⁰³ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴⁰⁴ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴⁰⁵ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

zu essen,⁴⁰⁶ und dass der Vertreter von Winkhaus, [Name: Mitarbeiter], um 8.00 Uhr bereits anwesend war.⁴⁰⁷

- (165) Die Ständige Konferenz trat am 19. November 2003 um 10.00 Uhr in Ratingen-Breitscheid zusammen.⁴⁰⁸ Die Zusammenkunft wurde von Vertretern von Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Maco ([Name: Mitarbeiter]), Roto ([Name: Mitarbeiter]), Strenger ([Name: Mitarbeiter]), Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]), GU ([Name: Mitarbeiter]) und Hautau ([Name: Mitarbeiter]) besucht.⁴⁰⁹ [...]:

[...] ⁴¹⁰

- (166) Während der Nachprüfungen in den Räumlichkeiten der Parteien gefundene Beweismittel verdeutlichen die Einzelheiten der Vereinbarung und zeigen, dass die Industrievertreter in der Ständigen Konferenz beschlossen, die Preise Anfang 2004 zu erhöhen. Diese gemeinsame Preiserhöhung wurde mit der Kostensteigerung begründet. Bei Siegenia wurde der folgende in dieser Zusammenkunft entstandene handschriftliche Vermerk von [Name: Mitarbeiter] (Siegenia) gefunden:

*„3. Kostenentwicklung
– Preisanpassung (Industrie) 2–3,5 % aber Jahresanfang“.*⁴¹¹

Siegenia erläutert, dass die Kostenentwicklung aus Sicht der Industrie eine Preiserhöhung von 2–3 % erforderte.⁴¹²

- (167) Nach der Ständigen Konferenz traf sich der AKB Unterausschuss Fensterbeschläge am 19. November 2003 um 13.30 Uhr im Hotel Dorint in Ratingen-Breitscheid. Auf der Tagesordnung stand die Kosten- und Preisentwicklung 2004. Für die Hersteller nahmen dieselben Personen teil, die auch bereits am Vormittag an der Ständigen Konferenz beteiligt waren (siehe Erwägungsgrund (165)); nun kamen allerdings Vertreter der Händler hinzu.⁴¹³ Dem offiziellen Protokoll dieser Zusammenkunft zufolge kündigten die Hersteller den Händlern die anstehende Preiserhöhung an und erläuterten die Preiserhöhung.⁴¹⁴ Das Protokoll enthält folgenden Text:

*„Preisentwicklung 2004
Die Industrie erläuterte, dass Preiserhöhungen im Jahre 2004 unumgänglich sind. Die Materialpreise sind deutlich gestiegen (...) es ist davon auszugehen, dass sich die Personalkosten um 2 % bis 2,5 % erhöhen. Dies bedeutet, dass eine Verteuerung*

⁴⁰⁶ GU, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴⁰⁷ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴⁰⁸ [...], [Aktenverweis].

⁴⁰⁹ [...], [Aktenverweis]; siehe auch Protokoll und Teilnehmerliste, [...], [Aktenverweis] und [...], [Aktenverweis].

⁴¹⁰ [...], [Aktenverweis] und [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴¹¹ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴¹² Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴¹³ Siehe Tagesordnung, Teilnehmerliste und Protokoll dieser Sitzung, [...], [Aktenverweis].

⁴¹⁴ [...], [Aktenverweis].

der Produkte bis 6 % zu erwarten ist. Die Erhöhung wird für Mitte 2004 erwartet.“⁴¹⁵

- (168) Bei Hautau wurden handschriftliche Notizen gefunden, die in dieser Sitzung verfasst wurden.⁴¹⁶ Aus diesen Notizen geht hervor, dass die Hersteller eine abgestimmte und aktive Vorgehensweise in Bezug auf Preiserhöhungen gegenüber ihren wichtigsten Kunden vereinbarten und sich außerdem darauf einigten, die vorgesehene Preiserhöhung auch tatsächlich einzuführen:

„[Name: Mitarbeiter] [Vertreter von Siegenia]: 3-5%;
Preiserhöhung, incl. Handel ankündigen;
im Dez./Jan.;
zum 1.6.2004
Beispiel 2 % Industrie 2,5 % an Verarbeiter.
Aktiv in den Markt bringen.
A-Kunden gemeinsam.“⁴¹⁷

Hautau gibt an, dass Industrie und Handel bei A-Kunden (d. h. bei den 50 bis 100 größten Kunden) gemeinsame Preisverhandlungen führen wollten.

- (169) Eine bei Maco gefundene handschriftliche Notiz, die nach Angaben von Maco in der Sitzung des AKB Unterausschusses Fensterbeschlüge angefertigt wurde, liefert weiteres Beweismaterial und bestätigt die oben beschriebenen Vereinbarungen:

„Preise 2004 (Stahl + 10 % Lohnkosten usw.)
Ankündigung + 4–6 %
Dez–Jänner/ab 01.06.2004 gültig
-Siegenia Vorschlag 2 % über 2 % Handelsbeteiligung
-Hdl sagt über 4 % ist unrealistisch!!
-Lösung + 3–5 %!!!!“⁴¹⁸

5.5.3. Im Anschluss an die Novembertreffen: Bestätigung und Umsetzung der Vereinbarung über die Preiserhöhung für 2004

- (170) Ein bei Maco gefundener interner Bericht vom Februar 2004 zeigt, dass Siegenia eine Preiserhöhung zum 1. Juni 2004 ankündigte.⁴¹⁹ [...] ⁴²⁰ [...] ⁴²¹

- (171) Aus einem bei den Nachprüfungen gefundenen internen Protokoll vom 13. Mai 2004 über eine Zusammenkunft von Maco-Vertriebsvertretern geht hervor, dass der vereinbarte MTZ aus Sicht der Parteien wie beabsichtigt umgesetzt wurde:

⁴¹⁵ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis] und [...], [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴¹⁶ Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴¹⁷ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴¹⁸ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; Abschrift, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴¹⁹ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁴²⁰ [...], [Aktenverweis].

⁴²¹ [...], [Aktenverweis].

„Preisabstimmung MTZ:

Der MTZ wurde erfolgreich umgesetzt.

*Entwicklung: Die Preise im Mai sind wieder gestiegen!*⁴²²

5.5.4. *Kontakte bezüglich der allgemeinen Einführung der Preiserhöhung 2004 in den anderen europäischen Ländern*

(172) Ihren Kunden gegenüber rechtfertigten die Parteien die Preiserhöhung als Aufpreis aufgrund der höheren Preise der Ausgangserzeugnisse (der als „MTZ“⁴²³ bezeichnet wurde [...])⁴²⁴

(173) Aus einem internen Protokoll einer Besprechung der Geschäftsleitung von Winkhaus am 15. März 2004 geht ebenfalls hervor, dass der MTZ europaweit angewandt wurde. Das Protokoll hat den folgenden Wortlaut:

„-> Stahlpreiserhöhung ca. 20 % (...)

Erhöhung Stufe 1 zum 1.4.: 8 %

Stufe 2 weitere 15 %

-> mögliche Maßnahmen:

Bevorratung (...)

Teuerungszuschlag (1 oder 2 Steps??)

Beschlussfassung mit den Wettbewerbern über die Höhe des TZ

*-> TZ auf allen Märkten !!!*⁴²⁵

Am Ende des Protokolls wurde unter der Überschrift „Aufgaben“ vermerkt, dass die [Name: Mitarbeiter] (Winkhaus) damit betraut wurden, diese Vereinbarung auf der kommenden Messe in Nürnberg mit den Wettbewerbern abzuschließen.⁴²⁶

(174) [...]

[...]“⁴²⁷

(175) Die einzige Ausnahme war der Vertreter von Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]). Er gab bei dieser Zusammenkunft an, zu Entscheidungen über die Einführung des MTZ in Osteuropa nicht befugt zu sein. (Für alle anderen Länder war ihm diese Befugnis erteilt worden.) Aus Beweismitteln von Winkhaus ist jedoch ersichtlich, dass Winkhaus davon ausging, dass die Preiserhöhung EWR-weit angewandt werden solle. In einem internen Bericht bei Winkhaus über die Handelsmesse wurde am 5. April 2004 festgehalten:

⁴²² Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴²³ MTZ = „Materialteuerungszuschlag“.

⁴²⁴ [...], [Aktenverweis], [...].

⁴²⁵ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴²⁶ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴²⁷ [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

„Teuerungszuschlag in allen Märkten des UB F ab dem 01.05. Ausnahme: Polen (hier wird später erhoben). (...)

Beschluss:

Teuerungszuschlag: ‘Vorliegende Aufträge bleiben unverändert, bei neuen Aufträgen mit Lieferung ab dem 19.04. wird bereits ein TZ von 6 % erhoben.’⁴²⁸

Winkhaus erläutert, dass die Abkürzung „UB F“ für „Unternehmensbereich Fenstertechnik“ stehe; dabei handele es sich um den im Fenstergeschäft tätigen Unternehmensbereich von Winkhaus.⁴²⁹

- (176) Die vorgesehene Einführung des MTZ in den anderen europäischen Ländern (und insbesondere durch Winkhaus in Osteuropa) wird auch durch die folgende interne Notiz bei GU belegt:

„Durchführung MTZ – Gestaltet sich in einigen Ländern problematisch: PL durch Winkhaus, GR durch Roto, I durch Maco.’⁴³⁰

- (177) Im Zusammenhang mit den Ausführungen in den Erwägungsgründen (174) und (175) argumentiert Winkhaus in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, dass eine Vereinbarung – sofern eine solche überhaupt zustande gekommen sei – Osteuropa auf keinen Fall hätte betreffen können, weil [Name: Mitarbeiter] die dazu erforderliche Zuständigkeit nicht besessen habe.⁴³¹ Bei dieser Argumentation wird jedoch das in Erwägungsgrund (175) zitierte Beweismaterial aus dem relevanten Zeitraum außer Acht gelassen, demzufolge sich Winkhaus bereits drei Tage nach der Zusammenkunft mit den Wettbewerbern (am 2. April 2004) der Vereinbarung über die Erhöhung von Preisen auf allen Märkten angeschlossen und die Preise auch in Osteuropa angehoben hat. Winkhaus hat die von den Wettbewerbern erhaltenen Informationen über deren abgestimmte Preiserhöhung bei der Entscheidung am 5. April 2004 über den eigenen Aufschlag infolge von Kostensteigerungen auf allen Märkten zwangsläufig berücksichtigt. Außerdem ist festzustellen, dass bereits das in Erwägungsgrund (173) zitierte interne Dokument von Winkhaus deutlich macht, dass [Name: Mitarbeiter] und [Name: Mitarbeiter] beauftragt waren, eine Vereinbarung mit den Wettbewerbern über die Einführung eines Aufschlags infolge höherer Materialkosten auf **allen** Märkten zu treffen.

- (178) Bei Siegenia wurde eine interne E-Mail mit Datum 5. April 2004 gefunden, die von [Name: Mitarbeiter], dem [Funktion: Mitarbeiter] von Siegenia, an Vertriebsleiter in Deutschland und in Ausfuhrländern versandt wurde. In dieser E-Mail wird ein Zuschlag von 6 % auf alle Lieferungen in alle Länder zum 19. April 2004 angekündigt. Außerdem wird in dieser E-Mail erklärt, dass alle Wettbewerber auf die gleiche Weise vorgehen würden und dass die Vertriebsvertreter die lokalen Wettbewerber verständigen oder sich mit ihnen darüber abstimmen würden, wie bei

⁴²⁸ Winkhaus, Antwort auf ein Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴²⁹ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴³⁰ GU, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴³¹ Winkhaus, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

der Einführung des MTZ vorgegangen werden solle. Polen ist die einzige erwähnte Ausnahme. In diesem Gebiet wollte Winkhaus den MTZ erst zum 1. Juli 2004 einführen:

„Der Wettbewerb wird sich ebenso verhalten. Einzige Ausnahme ist Polen. Dort möchte Winkhaus nicht sofort mitziehen und wird den MTZ spätestens zum 1.7.2004 einführen. Dennoch werden alle anderen Wettbewerber so verfahren.“⁴³²

Weitere bei Siegenia gefundene E-Mails vom 21. und 22. April 2004 zeigen, dass Siegenia und Winkhaus ihre Schreiben zur Ankündigung des MTZ in Großbritannien untereinander austauschten.⁴³³

5.5.4.1. Griechenland

(179) [...]

[...] ⁴³⁴

5.5.4.2. Polen

(180) Am 29. März 2004 schrieb [Name: Mitarbeiter] (Maco) eine E-Mail an [Name: Mitarbeiter], den [Funktion: Mitarbeiter] von Siegenia, und an [Name: Mitarbeiter] ([Funktion: Mitarbeiter] von Siegenia). In dieser E-Mail beschwerte sich [Name: Mitarbeiter] über Mitarbeiter von Siegenia, die Kunden von Maco, Winkhaus und GU niedrige Preise angeboten hatten, ohne Maco vorher zu konsultieren:

„Betreff: Marktverhalten von Siegenia in Polen, BRD (...) Nachfolgend informieren wir Sie über Aktivitäten von leitenden Siegenia Mitarbeitern in obigen Ländern.

Polen: Es gibt Angebote bei 6 verschiedenen Maco DK Verarbeitern + 3 bedeutende Winkhausverarbeiter + 1 GU Kunde wo die schon tiefen Preise nochmals erheblich unterboten werden (...)

BRD: Es gibt PSK-Angebote an bestehende langjährige Kunden von Maco ohne Rücksprache (...)

Sind einige Siegenia-Aubi Mitarbeiter außerhalb Ihrer Kontrolle oder sind Sie über dieses Vorgehen informiert?“⁴³⁵

(181) Bei Hautau wurde eine handschriftliche Notiz vom 10. Mai 2004 gefunden, die sich auf den Markt in Polen bezieht. Sie wurde von [Name: Mitarbeiter] (Hautau) während eines Telefongesprächs mit [Name: Mitarbeiter] (Roto) angefertigt und lautet wie folgt:

⁴³² Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴³³ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁴³⁴ [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴³⁵ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

„MTZ durch [Name: Mitarbeiter] (...)
Polen Probleme
2 Großkunden Winkhaus 10% reduziert je ca 100.000
Winkhaus 1.7. MTZ nichts passiert.“⁴³⁶

(182) [...]

[...] ⁴³⁷

5.5.4.3. Österreich, Slowakei, Slowenien

(183) [Es] bestätigt auch ein interner Bericht vom 15. April 2004 von [Name: Mitarbeiter] von der (u. a.) für Österreich, die Slowakei und Slowenien zuständigen Siegenia-Tochter an die Zentrale von Siegenia in Deutschland,⁴³⁸ dass die Preiserhöhung auch für diese Märkte angewandt werden sollte und dass sich die Parteien die Einführung dieser Preiserhöhung gegenseitig zusicherten. Unter der Überschrift „Wettbewerber“ berichtet das Dokument zunächst allgemein von der Umsetzung des MTZ und beschreibt anschließend Umsetzungsprobleme in verschiedenen von dieser Tochtergesellschaft bedienten Ländern:

„Allgemein: Das Schreiben betr. MTZ wurde an die meisten Kunden versendet (...) Von den Mitbewerbern WH, Roto, MACO und GU wurde die unbedingte Umsetzung des MTZ beteuert. Jedoch gibt es zum Beschlag von SIAU z. T. beträchtliche Preisunterschiede. (...) Wir werden daher den MTZ nicht in allen Ländern mit 6 % umsetzen können. (...)

Slowakei: Preisdruck aus Polen. Eine Umsetzung des MTZ würde aufgrund der höheren Preisbasis in SK im Vergleich zu den Angeboten aus PL die Differenz noch weiter erhöhen. Eine Umsetzung ist daher nicht sinnvoll (...)

Slowenien: (...) Die Umsetzung des MTZ läuft und hängt auch von den günstigeren Anbietern ab. Es macht keinen Sinn Portal zu erhöhen, wenn wir derzeit mit Hautau (obwohl diese den Preis ebenfalls erhöht haben) kämpfen.“⁴³⁹

Siegenia erläutert, dass „Portal“ ein Beschlag für Fenster und Türen sei, mit dem Fenster und Türen geschoben und gekippt werden könnten.⁴⁴⁰

(184) Mit Bezug auf diese E-Mail und die genannten deutlichen Preisunterschiede antwortete [Name: Mitarbeiter] (Siegenia) [Name: Mitarbeiter (Roto)] am 18. April 2004, dass auf der Handelsmesse verschiedene Preisniveaus erörtert

⁴³⁶ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴³⁷ [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.] [...], [Aktenverweis].

⁴³⁸ [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴³⁸ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴³⁹ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁴⁴⁰ [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.] Siegenia, [Aktenverweis].

worden seien und dass man übereingekommen sei, dieses Problem nicht über den MTZ zu lösen.⁴⁴¹

(185) [...]:

[...] ⁴⁴²

5.5.4.4. Frankreich

(186) Am 21. April 2004 sandte [Name: Mitarbeiter], der Vertreter von Winkhaus in Frankreich, eine E-Mail an Winkhaus Deutschland, in der er von einer Zusammenkunft mit französischen Vertretern von Siegenia, Roto, Maco und Ferco (GU-Tochtergesellschaft in Frankreich) berichtete, in der die Teilnehmer bestätigt hätten, dass ihre Preise bei allen Kunden um 6 % erhöht worden seien.⁴⁴³ Winkhaus bestätigt, dass das Datum zutreffend sei und dass folgende Personen an der Zusammenkunft teilgenommen hätten: [Name: Mitarbeiter] (Winkhaus), [Name: Mitarbeiter] (Siegenia), [Name: Mitarbeiter] (Ferco/GU), [Name: Mitarbeiter] (Roto) und [Name: Mitarbeiter] (Maco).⁴⁴⁴

5.5.4.5. Spanien

(187) [...] ⁴⁴⁵ [...] ⁴⁴⁶

5.5.4.6. Ungarn

(188) [...] ⁴⁴⁷ [...] ⁴⁴⁸ [...] ⁴⁴⁹ [...] ⁴⁵⁰ [...] ⁴⁵¹ [...] ⁴⁵²

5.5.4.7. Niederlande

(189) [...], wird durch die Angabe von [Verfahrenspartei] bestätigt, dass die [Name: Mitarbeiter] (Maco), [Name: Mitarbeiter] (Roto), [Name: Mitarbeiter] (Siegenia) und [Name: Mitarbeiter] ⁴⁵³ (GU) im November 2004 im Hotel Nuland in Südholland zusammengekommen seien, um die gemeinsame Einführung eines MTZ auf dem niederländischen Markt zu vereinbaren.⁴⁵⁴ [...] ⁴⁵⁵

⁴⁴¹ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁴⁴² [...], [Aktenverweis] und [Aktenverweis]: [...].

⁴⁴³ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴⁴⁴ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; GU zufolge heißt der GU-Mitarbeiter „[Name: Mitarbeiter]“ (und nicht „[Name: Mitarbeiter]“, wie von Winkhaus angegeben); GU, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁴⁴⁵ [...], [Aktenverweis].

⁴⁴⁶ GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴⁴⁷ [...], [Aktenverweis].

⁴⁴⁸ [...], [Aktenverweis].

⁴⁴⁹ [...], [Aktenverweis].

⁴⁵⁰ [...], [Aktenverweis].

⁴⁵¹ [...], [Aktenverweis].

⁴⁵² [...], [Aktenverweis].

⁴⁵³ GU teilt mit, dass „[Name: Mitarbeiter]“ ein Schreibfehler ist und dass es sich bei der betreffenden Person um [Name: Mitarbeiter] handele; GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴⁵⁴ [...], [Aktenverweis].

5.5.4.8. Italien

- (190) Bei Hautau wurde eine handschriftliche Notiz vom 10. Mai 2004 gefunden, die sich auf die Märkte in Italien und Polen bezieht. Sie wurde von [Name: Mitarbeiter] (Hautau) während eines Telefongesprächs mit [Name: Mitarbeiter] (Roto) angefertigt und lautet wie folgt:

*„MTZ durch [Name: Mitarbeiter] (...)
Polen Probleme
2 Großkunden Winkhaus 10% reduziert je ca 100.000.
Winkhaus 1.7. MTZ nichts passiert
Italien
[Name: Mitarbeiter/Händler] will nichts machen hat 2,8 %
GU [Name] will 6 %
Roto 3 % (will abwarten 6 %)
AGB hat 3,7 % mit Stahl.
Nächste Woche Gespräch f. Italien“.*⁴⁵⁶

Hautau zufolge bedeutet die Aussage „[Name: Mitarbeiter/Händler] *will nichts machen*“, dass Maico, die Tochtergesellschaft von Maco in Italien, noch keine Preiserhöhung angekündigt hatte.⁴⁵⁷

- (191) In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte argumentiert Hautau, das in Erwägungsgrund (190) genannte Dokument sei nur eine Zusammenfassung allgemeiner Informationen zu Exportmärkten, die [Name: Mitarbeiter (Roto)] [Name: Mitarbeiter (Hautau)] aus eigener Initiative gegeben hatte; das Dokument rechtfertige jedoch nicht den Rückschluss, dass sich Hautau an Vereinbarungen über Märkte außerhalb von Deutschland beteiligt habe.⁴⁵⁸ Allerdings ist festzustellen, dass das Dokument einen sehr detaillierten Überblick über die geplante Preiserhöhung der Wettbewerber in Polen und in Italien vermittelt und einen Ausblick auf künftige Gespräche über den italienischen Markt beinhaltet. Die Art der Informationen in diesen Aufzeichnungen sowie die Ausführlichkeit der Informationen steht im Widerspruch zur Erklärung von Hautau. Wenn die Informationen wie von Hautau behauptet, tatsächlich unaufgefordert vorgelegte Marktinformationen darstellen sollten, wäre nicht nachvollziehbar, warum die Informationen derart detailliert sein sollten. Dieses Beweismittel lässt sich vielmehr nur dadurch sinnvoll erklären, dass Hautau tatsächlich an einer wettbewerbswidrigen Abstimmung über Märkte auch außerhalb von Deutschland beteiligt war.
- (192) [Aus der Akte geht hervor], dass Wettbewerber in Italien mindestens einmal jährlich zusammenkamen (siehe auch [...] Erwägungsgrund (194). Nach [der Kommission vorliegenden Informationen] waren an den Zusammenkünften von 2000–2006

⁴⁵⁵ [...], [Aktenverweis].

⁴⁵⁶ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴⁵⁷ Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis] und Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴⁵⁸ Hautau, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

regelmäßig die [Name: Mitarbeiter] (GU Italien), [Name: Mitarbeiter] (Maico), [Name: Mitarbeiter] (Roto Deutschland), [Name: Mitarbeiter] (Siegenia), [Name: Mitarbeiter] (Sari)⁴⁵⁹ und [Name: Mitarbeiter] (sowie gelegentlich [Name: Mitarbeiter] (AGB)) beteiligt. Zweck dieser Zusammenkünfte waren Gespräche und der Austausch von Informationen über vorgesehene Preiserhöhungen auf dem italienischen Markt.⁴⁶⁰

- (193) AGB kann zwar die Zeitpunkte dieser Zusammenkünfte nicht bestätigen, berichtet aber ebenfalls, dass Zusammenkünfte mit den genannten Personen stattfanden. Nach Auskunft von AGB handelte es sich dabei um informelle Zusammenkünfte, die in Besprechungszimmern von Hotels durchgeführt wurden und bei denen die Teilnehmer die Marktlage und den Preisanstieg bei den Ausgangserzeugnissen erörterten und bei denen jeder Teilnehmer seine eigenen Vorstellungen für mögliche Erhöhungen der eigenen Preisliste äußerte. AGB zufolge handelte es sich lediglich um zweckfreie Gespräche, da jeder Wettbewerber seine eigene Geschäftspolitik gegenüber seinen Kunden verfolgte.⁴⁶¹
- (194) Nach Angaben von [Verfahrenspartei] kamen Vertreter von AGB, GU, Siegenia, Roto und Maico (der italienischen Tochtergesellschaft von Maco) regelmäßig zusammen, um die jährlichen Preiserhöhungen für Italien zu vereinbaren. [Verfahrenspartei] gibt an, dass bei diesen Zusammenkünften die Preiserhöhungen bei den Ausgangserzeugnissen erörtert wurden und dass jeder Teilnehmer seine Haltung bezüglich einer Preiserhöhung erläuterte. Die Teilnehmer vereinbarten eine Bandbreite für die Preiserhöhung sowie den Zeitraum, in dem diese den Kunden mitgeteilt werden sollte.⁴⁶² Auch eine bei Siegenia gefundene E-Mail vom 15. April 2004 bestätigt die wettbewerbswidrigen Kontakte bezüglich des italienischen Marktes.⁴⁶³

Nach [der Kommission vorliegender Information] fanden 2004 in Italien die im Folgenden genannten Zusammenkünfte statt:

- (195) Am 27. Mai 2004 kamen im Hotel Eurocongressi in Cavaion Veronese [Name: Mitarbeiter] (Maco) [und] [Name: Mitarbeiter] (Siegenia), [Name: Mitarbeiter] (GU), [Name: Mitarbeiter] (AGB) und [Name: Mitarbeiter] (Roto) zusammen.⁴⁶⁴ [...]⁴⁶⁵
- (196) [Aus der Akte geht weiters hervor], dass am 16. September 2004 im Hotel Quality Inn in Viest die genannten Vertreter von Maco, AGB, GU, Siegenia und Roto erneut zusammenkamen, um eine Preiserhöhung für Italien zu vereinbaren.⁴⁶⁶ [Es] nahmen die folgenden Personen teil: [Name: Mitarbeiter] (AGB) sowie die [Name: Mitarbeiter] (GU), [Name: Mitarbeiter] (Siegenia), [Name: Mitarbeiter] (Maco) und

⁴⁵⁹ [...] Alleinimporteur von Roto in Italien [...], [...], [Aktenverweis].

⁴⁶⁰ [...], [Aktenverweis].

⁴⁶¹ AGB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴⁶² [...], [Aktenverweis].

⁴⁶³ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁴⁶⁴ [...], [Aktenverweis].

⁴⁶⁵ [...], [Aktenverweis]. [...]

⁴⁶⁶ [...], [Aktenverweis].

[Name: Mitarbeiter] (Roto). [...] ⁴⁶⁷ [...]

[...] ⁴⁶⁸

- (197) [Aus der Akte geht hervor] (siehe Erwägungsgrund (192)), dass zumindest in jährlichem Abstand Zusammenkünfte italienischer Wettbewerber stattfanden. [Es] waren an den Zusammenkünften im Zeitraum 2000–2006 [Name: Mitarbeiter] (GU Italien), [Name: Mitarbeiter] (Maico), [Name: Mitarbeiter] (Roto Deutschland), [Name: Mitarbeiter] (Siegenia Deutschland), [Name: Mitarbeiter] (Sari) ⁴⁶⁹ und [Name: Mitarbeiter] (sowie gelegentlich [Name: Mitarbeiter] (AGB)) beteiligt. [Die Akte enthält weiteren Nachweis über] die Zusammenkunft am 27. Mai 2004 sowie die genannten Teilnehmer und [darüber], dass die Zusammenkunft in Vicenza in den Räumlichkeiten von AGB abgehalten wurde. Zweck der Zusammenkunft waren der Austausch und die Erörterung von Informationen über Preiserhöhungen auf dem italienischen Markt für das Folgejahr. Es wurde entweder ein bestimmter Prozentwert (z. B. 5 %) oder eine Bandbreite (z. B. 3-5 %) genannt oder mitgeteilt, dass keine Preiserhöhung vorgesehen war. [Aus der Akte geht hervor], dass die erhaltenen Informationen in der Preispolitik der Teilnehmer berücksichtigt werden konnten. ⁴⁷⁰

5.5.5. Schlussfolgerung

- (198) Aufgrund der angeführten Beweismittel kommt die Kommission zu dem Schluss, dass sich die Hersteller im November 2003 im Rahmen der Ständigen Konferenz mit dem Ziel trafen, die Preise zu erhöhen, und dass sie eine Vereinbarung über eine EWR-weite Preiserhöhung für 2004 erzielten. Diese Vereinbarung wurde im Verlauf des Jahres 2004 bestätigt, umgesetzt und überwacht.

5.6. Preiserhöhung für das Jahr 2005

5.6.1. Vorbereitende Besprechungen für das Novembertreffen

- (199) Bevor die Zusammenkünfte im Rahmen der Ständigen Konferenz am 17. November 2004 stattfanden, kam am 16. November 2004 in Düsseldorf der AKB-Vorstand zusammen. ⁴⁷¹ Obwohl bei den AKB-Vorstandssitzungen gewöhnlich nur Verbandsangelegenheiten behandelt wurden, belegen bei Hautau gefundene Beweismittel, dass bei der AKB-Vorstandssitzung eine Preiserhöhung und ihr möglicher Umfang erörtert wurde und dass Übereinstimmung hinsichtlich einer Erhöhung der Preise in 2005 bestand:

„Vorstand
6 % einrechnen

⁴⁶⁷ [...], [Aktenverweis]; [...] Das entsprechende Dokument aus dem relevanten Zeitraum, in dem von dieser Zusammenkunft berichtet wird [wurde zwar] am 20. September 2004 verfasst und besagt, dass die Zusammenkunft am Donnerstag der Vorwoche stattgefunden habe, also am 16. September 2004.

⁴⁶⁸ [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴⁶⁹ [...] Sari [ist] der Alleinimporteur von Roto in Italien ist, [...], [Aktenverweis].

⁴⁷⁰ [...], [Aktenverweis].

⁴⁷¹ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

MTZ: 3,5–4 MTZ (...)
Preiserhöhung 3–4 % ab Jan. Tenor“.⁴⁷²

5.6.2. Zusammenkünfte im Rahmen der Ständigen Konferenz am 17. November 2004: Vereinbarung einer gemeinsamen Preiserhöhung für 2005

- (200) Die Parteien trafen sich – wie jedes Jahr im Herbst – im November 2004 anlässlich der Ständigen Konferenz, um die kommende Preiserhöhung für das nächste Jahr zu erörtern und eine gemeinsame Linie zu vereinbaren.
- (201) Wie gewöhnlich fand am Vormittag vor Beginn des Haupttreffens der Ständigen Konferenz eine informelle Vorbesprechung der Hersteller von Fensterbeschlägen (FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag) statt. Die Einladung zur Teilnahme „an dieser wichtigen Vorbesprechung“ am 17. November 2004 um 9.30 Uhr im Hotel „Am Zault“ in Düsseldorf-Unterbach wurde vom FV S+B an Fuhr, GU, Hautau, Maco, Roto, Siegenia, Strenger und Winkhaus geschickt.⁴⁷³
- (202) Gemäß einer Notiz von [Name: Mitarbeiter] (Siegenia) zu dieser Vorbesprechung nahmen an der Zusammenkunft außer [Mitarbeiter von Siegenia] die [Name: Mitarbeiter] (Roto), [Name: Mitarbeiter] (Strenger) und [Name: Mitarbeiter] (GU) sowie [Name: Mitarbeiter] (Hautau) und die [Name: Mitarbeiter] (Fuhr), [Name: Mitarbeiter] (Maco) und [Name: Mitarbeiter] (Winkhaus) teil.⁴⁷⁴ In der Notiz wird auf die Einführung des MTZ durch die Teilnehmer im Laufe des Jahres 2004 und auf die von den Parteien für 2005 vereinbarte Preiserhöhung hingewiesen:

„Roto: - MTZ positiv umgesetzt
- neue Bruttoliste mit eingerechnetem MTZ
- zum 1.2. oder 1.3.05
GU: - dito MTZ wird eingerechnet (...)
Si[egenia]-AU[Bi]: neue PL MTZ + 4 % zum 1.2./1.3.05
W[ink]H[aus]: keine PL -> netto, MTZ lassen u. aufstocken. Knapp unter 4% zusätzlich (...)
Maco: (...) + 5,4 % aus Stahlpreiserhöhung nötig!
Keine neue PL, aber aufstocken nicht über 10 %! Zum 1.2.05!
Hautau: MTZ voll umgesetzt. (...) neue PL mit MTZ einrechnen. Kein weiterer MTZ! (schwierig umsetzbar)
Fuhr: neue PL zum 1.12.04 MTZ (6 %) eingerechnet.
+ 4 % MTZ ab 1.2 / 1.3.05
Strenger: neue PL mit MTZ neuer MTZ +4 %, Ankündigung im Dez.!
 Σ = Tenor einheitlich MTZ ~ 4 %
MTZ ~ 4 %, nach Bau Ankündigung – Umsetzung nach 1.3.05! – 1.4.05
– nur DK! Nicht Portal!

⁴⁷² Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴⁷³ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

[...], [Aktenverweis].

⁴⁷⁴ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis], und Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

2-5%.⁴⁷⁵

Siegenia teilt mit, dass „Portal“ ein Beschlag für Fenster und Türen sei, mit dem Fenster und Türen geschoben und gekippt werden könnten.⁴⁷⁶

Aus diesem Dokument lässt sich erkennen, dass die Parteien diese Vorbesprechung nutzten, um den Erfolg der zuvor umgesetzten Vereinbarung zu prüfen, gemeinsam die Preiserhöhung zu vereinbaren und sich gegenseitig über die verschiedenen Möglichkeiten einer Einführung der vereinbarten Erhöhung auf dem Markt zu informieren. [...] ⁴⁷⁷

(203) [...]

[...] ⁴⁷⁸

[...] ⁴⁷⁹

(204) Eine bei Hautau gefundene handschriftliche Notiz mit dem Titel „Unterausschuss Fensterbeschlag⁴⁸⁰ 17.11.2004“ zeigt, wie die Teilnehmer der Zusammenkunft ihre Preiserhöhung im Einzelnen auf dem Markt einführen wollten:

„Roto: (...) Weru, Hoco nicht (komplett) umgesetzt

6 % MTZ = einrechnen 05

Preisliste evtl. 1.2.

Fuhr: 6 % ab 1.12. eingerechnet + 4 % MTZ

GU: 05 einrechnen neue Preisliste

Randbereiche erhöhen

Si[egenia]: 05 erhöhen u. Anpassung d. Produktgruppen

Bruttopreise + 17–19 %

Ab 1.4. MTZ + 4 % (Empfehlung) (...)

Winkhaus: MTZ nur 05 unter 4%

(z. B. gesamt 9,8 %) Umsetzung nach Messe im Schloss bereits 1.12. 9,8 %

Maco: Lohn 2,5 % ab 1.11.

5,4 wären nötig

Veränderung als MTZ unter 10 % gesamt ab 1.2.

Mussten wettbewerbsbedingten MTZ zurücknehmen, z. B. Roto Polen

Si[egenia] auch (...)

Strenger: 6 % MTZ einrechnen + MTZ 4 %

Handel 2–5 %

⁴⁷⁵ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴⁷⁶ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴⁷⁷ Fuhr, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁴⁷⁸ [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴⁷⁹ [...], [Aktenverweis].

⁴⁸⁰ [In dieser Fußnote des englischen Originaltextes wird die deutsche Entsprechung des im Text verwendeten englischen Begriffs genannt.]

*Ankündigung nach Bau [Messe] 4 % MTZ ab 1.3. Auslieferung.*⁴⁸¹

(205) Am 17. November 2004 um 10.30 Uhr fand das Haupttreffen der Ständigen Konferenz in Düsseldorf-Unterbach statt.⁴⁸² Wie aus der Teilnehmerliste ersichtlich, nahmen Vertreter von Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]), Maco ([Name: Mitarbeiter]), GU ([Name: Mitarbeiter]), Fuhr ([Name: Mitarbeiter]), Hautau ([Name: Mitarbeiter]), Roto ([Name: Mitarbeiter]), Strenger ([Name: Mitarbeiter]) und Siegenia ([Name: Mitarbeiter]) teil.⁴⁸³

(206) [...] ⁴⁸⁴ [...]:

[...] ⁴⁸⁵

(207) Während der Nachprüfungen in den Räumlichkeiten der Parteien gefundene Beweismittel bestätigen ihre Übereinkunft zu Preiserhöhungen im Jahr 2005 und erläutern diese Übereinkunft. Aus einer handschriftlichen Notiz von [Name: Mitarbeiter] beim Haupttreffen der Ständigen Konferenz geht hervor, dass sich die Parteien über den Umfang und den Zeitpunkt einigten, ab dem die Preiserhöhung wirksam sein sollte. Die Teilnehmer konnten jedoch unter zwei Optionen zur Einführung der Erhöhung auf dem Markt wählen:

„Ständige Konferenz vom 17.11.04

Thema Preiserhöhung / MTZ in 2005

Vereinbarung: MTZ 3,5 bis 4,0 %

Termine: Ankündigung nach der Bau [Handelsmesse]

Auftragseingang ab 01.03.05

Es bestehen zwei Möglichkeiten:

6 % MTZ alt plus 4 % = 10 % MTZ neu

oder

6 % MTZ in Brutto-Preise

*4 % MTZ ab 1.03.05“.*⁴⁸⁶

(208) Wie üblich fand nach dem Haupttreffen der Ständigen Konferenz am 17. November 2004 um 13.00 Uhr in Düsseldorf eine Sitzung des AKB Unterausschusses Fensterbeschläge statt.⁴⁸⁷ [...] ⁴⁸⁸

⁴⁸¹ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴⁸² AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁴⁸³ [...], [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis].

⁴⁸⁴ [...].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴⁸⁵ [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴⁸⁶ Strenger, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴⁸⁷ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis].

⁴⁸⁸ [...], [...], [Aktenverweis].

[...] ⁴⁸⁹

Hautau erklärte zwar bei dieser Zusammenkunft, keine Preiserhöhung vornehmen zu wollen, bei einem Folgetreffen später in diesem Jahr gab die Gesellschaft jedoch an, dass sie in den anderen europäischen Ländern die Preise um 3,8 % erhöhen wolle (siehe Erwägungsgrund (212)).

- (209) Dass Strenger im Gegensatz zu anderen Herstellern die Preise zwischen 2002 und 2005 nicht erhöht habe, belegt nach Ansicht von Strenger, dass Strenger kein wettbewerbswidriges Verhalten gezeigt, sondern sich unabhängig auf dem Markt verhalten habe. ⁴⁹⁰ Allerdings ist festzustellen, dass sich die Parteien in Zusammenkünften, an denen auch Strenger beteiligt war, auf Preiserhöhungen einigten. Insoweit ist festzuhalten, dass Strenger die entsprechenden von den übrigen Parteien erhaltenen Informationen bei der Entscheidung über die eigene Preispolitik berücksichtigt haben muss.

5.6.3. *Im Anschluss an die Novembertreffen: Umsetzung der Preiserhöhung 2005 in Deutschland und in den anderen europäischen Ländern*

5.6.3.1. Zusammenkunft am 8. März 2005

- (210) Nach den Novembertreffen kamen die Parteien am 8. März 2005 in den Räumlichkeiten des FV S+B in Düsseldorf zusammen, um die Umsetzung der Vereinbarungen zu kontrollieren und einander über die jeweils gewählte Methode zur Erhöhung der Preise zu informieren.

- (211) [...] ⁴⁹¹ [...]

[...] ⁴⁹²

- (212) Wie bei den Novembertreffen fand zunächst eine Zusammenkunft der Industrievertreter statt. Diese Zusammenkunft fand am 8. März 2005 um 10.30 Uhr im Rahmen der FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag statt. Beteiligt waren Vertreter von GU ([Name: Mitarbeiter]), Maco ([Name: Mitarbeiter]), Roto ([Name: Mitarbeiter]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Strenger ([Name: Mitarbeiter]), Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]), Hautau ([Name: Mitarbeiter]) und Fuhr ([Name: Mitarbeiter]). ⁴⁹³ Eine interne Notiz von [Name: Mitarbeiter] (Maco) bezieht sich auf diese Zusammenkunft. In der Notiz werden die genannten Teilnehmer aufgelistet; außerdem zeigt die Notiz, dass in dieser Zusammenkunft allen Parteien ein Überblick über die Maßnahmen vermittelt werden sollte, die die einzelnen Unternehmen zur

⁴⁸⁹ [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴⁹⁰ Strenger, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁴⁹¹ [...], [Aktenverweis].

⁴⁹² [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴⁹³ Offizielle Einladung, [Aktenverweis]; [...] (siehe [Aktenverweis] (mit der unzutreffenden Angabe, dass das Treffen am 18. März 2005 stattgefunden habe), und [Aktenverweis]; zu den Teilnehmern siehe auch Winkhaus, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. Fuhr räumt die eigene Beteiligung ein (siehe Fuhr, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]).

Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhung getroffen hatten. Die Notiz lautet wie folgt:

„Preis Anpassungen bei Verkaufspreisen

Bei der Besprechung im Fachverband im Nov. 2004 wurde die Notwendigkeit einer Preis Anpassung in Höhe von 3,4 %–3,9 % ins Auge gefasst – und das kurz nach der BAU [Handelsmesse] MÜNCHEN.

Welche Schritte hat wer unternommen?

Fuhr: ab 1.4.2005 + 3,8 % auf alle Artikel

GU: neue Preisliste Jan 2005 – 6 % MTZ wurde eingebaut, Randbereiche wurden erhöht, die umsatzstarken Artikel wurden nicht erhöht.

Siegenia: ab 1.4.2005 + 3,0 % auf alle Artikel – es gibt eine neue Preisliste, Bruttopreise wurden teilweise sehr stark nach oben verändert, MTZ von 6 % wurde eingebaut – auch die 3%ige Erhöhung. Die Anpassung für den Kunden erfolgt durch individuelle Neufestsetzung der Rabatte.

Roto: Neue Preise mit Einbau des 6%igen MTZ ab 1.4. – und ab 1.5. wird eine 3,0%ige Preiserhöhung umgesetzt

Hautau: In Deutschland keine Erhöhung, in übrigen Ländern wird eine 3,8%ige Erhöhung angestrebt.

Winkhaus: Im ersten Halbjahr 2005 wird es keine Preiserhöhung geben. [Name: Mitarbeiter]: ‚Wir gehen im Moment nicht zum Kunden, weil dieser mit uns nur Preisgespräche führen will.‘

Was macht MACO? Wir haben noch nicht entschieden, zumal im November doch zwei Firmen signalisiert haben, keine weitere Preiserhöhung umsetzen zu wollen. Auch wir wollen eine 3,0%ige Preiserhöhung umsetzen – aber erst mit 1.5.2005 – und werden den Weg gehen, den Siegenia-Aubi eingeschlagen hat – neue Bruttopreisliste mit eingebautem MTZ (6 %) und 3%iger Erhöhung – individuelle Rabattanpassung. (...)

Was dem Markt ‚POLEN‘ betrifft, bedauern alle die verfahrenere Situation, beklagen alle das Ausstrahlen auf die Märkte CZ + SK, sagen alle, dass es so nicht weitergehen könne, sehen aber auch alle, dass derzeit eine ‚Stillhaltvereinbarung‘ nicht realisierbar sei. Es war allen spürbar unangenehm, über diesen Markt zu sprechen. (...).

Rundum wurde gefragt, wie jedes einzelne Unternehmen den MTZ von 6 % umgesetzt habe. Es haben alle davon gesprochen, nicht ganz aber vielleicht doch 4 % im Schnitt erreicht zu haben. [Name: Mitarbeiter (Winkhaus)]: ‚Nur bei einem Kunden mussten wir den MTZ komplett zurücknehmen.‘ [Name: Mitarbeiter (Roto)]: ‚Wir haben das exakt ermittelt. Der Mehrerlös, den wir zum Jahresende erreichten, zeigt umgelegt auf den Zeitraum der Umsetzung, dass wir die 6 % voll erreichen konnten. ...⁴⁹⁴

(213) [...] ⁴⁹⁵[...] ⁴⁹⁶[...]:
[...] ⁴⁹⁷

⁴⁹⁴ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴⁹⁵ [...].

⁴⁹⁶ [...].

- (214) Während der Nachprüfungen in den Räumlichkeiten von Winkhaus wurde ein Dokument gefunden, in dem das Ergebnis der genannten Sitzungen vom 8. März 2005 erörtert wird. Der Vertreter von Winkhaus, [Name: Mitarbeiter], sandte eine interne E-Mail an [Name: Mitarbeiter], die [Funktion: Mitarbeiter (Frankreich)] von Winkhaus, in der er die Teilnehmer aufführte und die Preisankündigungen der Parteien darstellte.

„Preiserhöhung:

Generell gelten die Aussagen nur für Deutschland, ich denke sie gelten teilweise auch für andere Märkte. Ein einheitliches Bild hat sich nicht ergeben.

-Siegenia erhöht die Preise zum 1.4.05 um 3 % (Preiserhöhung, kein MTZ), (...) der MTZ ist in die neue Preisliste eingearbeitet (...)

-Maco erhöht die Preise zum 1.5. um 3 %, neue Liste mit eingearbeitetem MTZ kommt

-Roto erhöht die Preise zum 1.5. um 3 % oder so ähnlich. [Name: Mitarbeiter] ist da wie immer sehr unverbindlich, eine neue Preisliste kommt mit eingearbeitetem MTZ.

-GU keine Preiserhöhung, neue Preisliste mit eingearbeitetem MTZ seit 1.2 und gewissen Anpassungen in Randbereichen.

-Fuhr, Erhöhung 3,8 %

-Strenger, Erhöhung 3,9 %

-Hautau, keine Erhöhung

-Winkhaus, keine Erhöhung. ⁴⁹⁸

- (215) Eine handschriftliche Notiz, die bei Hautau gefunden wurde und [...] am 8. März 2005 verfasst wurde, ⁴⁹⁹ hat den folgenden Wortlaut:

„Preisentwicklung

Strenger Preiserh. raus 3,9 %

Fuhr raus 3,8 %

GU neue Preisliste, MTZ eingerechnet (hat 3–4 % gebracht -> Griechenland Brief Roto senkt um 8 % ab), keine Erhöhung -> nur wenn Stahl noch mal erheblich steigt.

(...)

Siegenia 3 % angekündigt, gesamte Palette als Rabattkürzung, 2 % im LM (...)

Roto 6 % sind weltweit gut durch, auf 2005 4,1 % gebracht

->Europa West 3 % ab 1. Febr.

->Südeuropa 3% ab 1. Febr.

Es geht in D gnadenlos nach unten

Stahlerhöhung Roto 10,x % auf Herstellerbasis

In D 3 % ankündigen, morgen, über alles! LM nichts

Osteuropa, Polenniveau, noch keine Erhöhung

Maco wartet ab, nichts angekündigt, abgewartet,

-> wird auch 3 % ankündigen Neue Preisliste!

⁴⁹⁷ [...]

⁴⁹⁸ Winkhaus, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁴⁹⁹ Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

*Polen darf nicht ausgeschlossen werden
 MTZ hat ca. 3,8 % gebracht
 Siegenia D mit MTZ besser als andere Länder, Neue Liste!
 Winkhaus 1. Halbjahr nichts, Verarbeiter werden unter Vorjahr bleiben, (...)
 MTZ in Summe 4 %
 Polen Preiserhöhung zurückgenommen
 Ist froh wenn er das Niveau von 2004 halten kann
 Stahl Stillstand, Kontrakte länger, Versorgung gut, hat 4–5 % auf VK-Preise
 GU Neue Liste seit 1.2.05, kein MTZ, Randprodukte erhöht, starkes
 Forderungsmanagement.⁵⁰⁰*

5.6.3.2. Zusammenkunft am 20. März 2005

- (216) Ein internes Protokoll einer Zusammenkunft der Vertriebsleiter von Maco vom 20. Mai 2005 belegt ebenfalls, dass die Parteien bestrebt waren, die Preise in allen Ländern zu erhöhen. In diesem Dokument wird über ein Treffen von Vertretern von Maco und Siegenia wie folgt berichtet:

„Treffen: Maco und Siegenia Aubi

-> Teilnehmer:

Maco – [Name: Mitarbeiter]

Siegenia-Aubi - [Name: Mitarbeiter] ([Funktion: Mitarbeiter]) (...)

Beide Seiten haben sich grundsätzlich zu fairem und „sinnvollem“ Wettbewerb bekannt!

-> Neue Preisliste / Preiserhöhung bei SKB

+6% MTZ und 3% Nettopreiserhöhung für alle externen Kunden

+6% MTZ und 1.5% Nettopreiserhöhung für alle Niederlassungen

Zieltermin: ab 01.06.2005

-> Preiserhöhung bei DK

Problem: [Name: Mitarbeiter (Siegenia)] gibt zu, dass diese Preiserhöhung „nicht bei allen Kunden“ realisiert werden kann!

Laut [Name: Mitarbeiter (Siegenia)] werden Roto, Winkhaus und GU keine Preiserhöhung durchführen!⁵⁰¹

5.6.3.3. Italien

- (217) [...] ⁵⁰² [...] ⁵⁰³

- (218) [Aus der Kommission vorliegender Information geht hervor], dass eine der jährlichen Zusammenkünfte der Wettbewerber in Italien am 10. Oktober 2005 in Mailand in den Räumlichkeiten von Siegenia stattfand, und [...] Teilnehmer die [Name: Mitarbeiter] (GU Italien), [Name: Mitarbeiter] (Maico), [Name: Mitarbeiter] (Roto

⁵⁰⁰ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk], und Antwort auf das Auskunftsverlangen, [Aktenvermerk].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁰¹ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁰² [...].

⁵⁰³ [...].

Deutschland), [Name: Mitarbeiter] (Siegenia Deutschland) und [Name: Mitarbeiter] (Sari)⁵⁰⁴ sowie [Name: Mitarbeiter] (AGB) [waren]. Zweck der Zusammenkunft waren der Austausch und die Erörterung von Informationen über Preiserhöhungen auf dem italienischen Markt für das Folgejahr. Es wurde entweder ein konkreter Prozentanteil (z. B. 5 %) oder eine Bandbreite (z. B. 3-5 %) genannt bzw. mitgeteilt, dass eine Preiserhöhung nicht vorgesehen war. [Der Kommission vorliegende Information weist darauf hin], dass die erhaltenen Informationen von den Teilnehmern in ihrer Preispolitik genutzt werden konnten. Es wurde keine Übereinstimmung über einen bestimmten Prozentwert oder eine Bandbreite für die Preiserhöhung erzielt; allgemein waren die Teilnehmer jedoch der Ansicht, dass die Preise erhöht werden müssten. [Es] wurden auch die Zeitpunkte für Preiserhöhungen ausgetauscht; es gab aber keine gemeinsame Vorgehensweise.⁵⁰⁵

5.6.3.4. Polen

(219) [...] ⁵⁰⁶ [...]

[...] ⁵⁰⁷

5.6.4. Schlussfolgerung

(220) Angesichts der genannten Beweismittel vertritt die Kommission die Ansicht, dass die Hersteller übereinkamen, EWR-weit die Preise zu erhöhen, und dass diese Übereinkunft anschließend umgesetzt und überwacht wurde.

5.7. Preiserhöhung für das Jahr 2006

5.7.1. Zusammenkünfte im Rahmen der Ständigen Konferenz im November 2005: Erörterung einer gemeinsamen Preiserhöhung für 2006

(221) [...] ⁵⁰⁸ [...] ⁵⁰⁹ [...] ⁵¹⁰ [...] ⁵¹¹ [...] ⁵¹²

(222) Am gleichen Tag fand um 10.30 Uhr das Haupttreffen der Ständigen Konferenz in Düsseldorf statt.⁵¹³ An der Sitzung nahmen u. a. [Name: Mitarbeiter] (GU), [Name: Mitarbeiter] (Winkhaus), [Name: Mitarbeiter] (Strenger), [Name: Mitarbeiter] (Fuhr), [Name: Mitarbeiter] (Siegenia), [Name: Mitarbeiter] (Hautau), [Name: Mitarbeiter] (Roto) und [Name: Mitarbeiter] (Maco) teil.⁵¹⁴ Im Protokoll des

⁵⁰⁴ [...] Alleinimporteur von Roto in Italien, [Aktenverweis].

⁵⁰⁵ [...], [Aktenverweis].

⁵⁰⁶ [...], [Aktenverweis].

⁵⁰⁷ [...], [Aktenverweis]; [...]

⁵⁰⁸ [...].

⁵⁰⁹ [...].

⁵¹⁰ [...].

⁵¹¹ [...].

⁵¹² [...].

⁵¹³ [...], [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis].

⁵¹⁴ [...], [Aktenverweis]. AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

Haupttreffens der Ständigen Konferenz wird keine mögliche Preiserhöhung für 2006 erwähnt.⁵¹⁵

- (223) Der AKB Unterausschuss Fensterbeschlüge kam am gleichen Tag um 12.45 Uhr in Düsseldorf zusammen.⁵¹⁶ [...] ⁵¹⁷ [...]

[...] ⁵¹⁸

- (224) In bei Siegenia gefundenen handschriftlichen Notizen auf der Tagesordnung der Ständigen Konferenz heißt es zu Tagesordnungspunkt „2. Die *wirtschaftliche Situation*“⁵¹⁹: „2006 4–5 % ab 1.7.2006 20 % des umgesetzten“.⁵²⁰ In seinen handschriftlichen Notizen zur Ständigen Konferenz schrieb [Name: Mitarbeiter] (Siegenia): „4-5 % ab 1.7.06 6 Wochen vorher“⁵²¹. [...] ⁵²² [...] ⁵²³

5.7.2. Folgetreffen im März 2006: Bestätigung der gemeinsamen Preiserhöhung und Einbeziehung von GU

- (225) Am 15. März 2006 fand eine Sitzung der FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag statt.⁵²⁴ Teilnehmer waren [Name: Mitarbeiter] (Siegenia), [Name: Mitarbeiter] (Roto),⁵²⁵ [Name: Mitarbeiter] (Strenger), [Name: Mitarbeiter] (Maco), [Name: Mitarbeiter] (Hautau), [Name: Mitarbeiter] (GU) und [Name: Mitarbeiter] (Winkhaus).⁵²⁶ Die Teilnehmer erörterten erneut die gemeinsame Preiserhöhung und tauschten sich über den genauen Umfang und den Zeitpunkt der Preiserhöhung aus.

- (226) [Name: Mitarbeiter] (GU) verfasste die folgende interne Notiz zu dieser Zusammenkunft:

„2. Preissituation – Materialteuerung:
Roto + 3,5–4 % zum 01.06.06 (in D)
Maco + ca. 4 % max. zum 01.07.06 (in D)

⁵¹⁵ Siehe, [Aktenverweis]. AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁵¹⁶ [...], [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis].

⁵¹⁷ Siehe das Protokoll des AKB Unterausschuss Fensterbeschlüge [...] [...], [Aktenverweis], [...]

⁵¹⁸ [...], [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵¹⁹ [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵²⁰ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵²¹ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.] Siehe auch die Erläuterungen von Siegenia zu dieser Zusammenkunft, denen zufolge über die kostenbezogenen Erwartungen der Industrie gesprochen wurde, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁵²² [...], [Aktenverweis].

⁵²³ [...], [Aktenverweis].

⁵²⁴ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk]; die Sitzung ist mit „*Fachabteilung Drehkipp*“ bezeichnet. Dabei handelt es sich um einen anderen Namen für die „*Fachabteilung Fensterbeschlag*“, siehe die Erläuterung von GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. Siehe zu der Sitzung auch GU, Inspektionsdokument, [Aktenverweis] und [Aktenverweis] (wo die Sitzung mit „*Fachverband*“ bezeichnet wird); Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁵²⁵ [...]

⁵²⁶ GU, Inspektionsdokument, [Aktenverweis] (ohne Nennung von Winkhaus); Winkhaus, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

Siegenia + 3,5–4 % zum 01.07.06 (in D)
Hautau + 3,8 % im April
Eventuell später einen MTZ für Alu (Großflächenbeschläge) von ca. 4 %. Sollte noch abgestimmt werden mit GU, Siegenia Roto. (...)
*Alle erklärten, Preiserhöhung soll kein Thema auf der Messe sein. Nur bei Nachfrage teilt man die inzwischen eingetretene Materialteuerung mit.*⁵²⁷

(227) Eine handschriftliche Notiz zur Sitzung der FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag am 15. März 2006, die von [Name: Mitarbeiter] verfasst und bei GU gefunden wurde, enthält die gleichen Zahlen für vorgesehene Preiserhöhungen bei Roto, Maco, Siegenia und Hautau.⁵²⁸

(228) Eine bei Hautau gefundene handschriftliche Notiz über die Zusammenkunft am 15. März 2006 enthält die gleichen Zahlen für vorgesehene Preiserhöhungen:

„Roto 3,5–4 % zum 1.6
Maco 3,5–4 % zum 1.7.
Siegenia durch Rabattveränderung knapp 4 % 1.6. (1.7.) (...)
1.6.-1.7. 3–4 % Preiserh.
6–8 % im HS ev alt 4% MTZ Alu Zink
*GU und Winkhaus klären noch*⁵²⁹

(229) Eine interne Notiz von Winkhaus über die Sitzung der FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag am 15. März 2006 zeigt, dass die Teilnehmer die Strategie für gemeinsame Preiserhöhungen erörterten und sich über die vorgesehenen Preiserhöhungen für 2006 austauschten. Winkhaus und GU gelangten nicht zu einer endgültigen Position bezüglich einer Preiserhöhung:

„Allgemeine Meinung: besser häufiger (z.B. jährlich) kleine Preissteigerungen (max. 4 %) als seltener große dP [=Durchschnittspreissteigerung].
Die Hersteller planen folgende Preisänderungen in 2006:
Allgemein: Mitte 2006 dP + 3–4 %
Portal entweder zus MTZ 3–4 % oder dP ca. 8 % (Siegenia, Hautau)
Kommunikation als Preiserhöhung oder MTZ, aber alle wollen in die Preisliste oder Rabatte einarbeiten und keinen separaten MTZ auswerfen. Eine allg. Preisgleitklausel wird als nicht umsetzbar betrachtet.
Kommunikation auf der Messe: passiv – auf Anfrage wird kommuniziert.
Roto: in D Preiserhöhung 3,5–4 % (Schreiben an PVH)
Maco: in D zum 1.7. neue PL [Preisliste], dP ca. 4%
Siegenia in D 1.6. bis 1.8. dP ca. 3.5-4%
(...)
*GU Will noch abklären.*⁵³⁰

⁵²⁷ GU, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵²⁸ GU, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁵²⁹ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵³⁰ Winkhaus, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

- (230) [...] ⁵³¹ [...] ⁵³²
- (231) [...] ⁵³³
- (232) Am 30. März 2006 trat der AKB Unterausschuss Fensterbeschläge zusammen. [...] ⁵³⁴,
⁵³⁵ [...] ⁵³⁶
- (233) Zu den Zusammenkünften am 30. März wurden Notizen von [Name: Mitarbeiter] (Hautau) gefunden. ⁵³⁷ Es ist anzunehmen, dass die erste Notiz mit dem Betreff „AKB“ während der Vorbesprechung angefertigt wurde. Die Notiz belegt, dass Siegenia und Roto einen gewissen Druck auf [Name: Mitarbeiter] (Winkhaus) ausübten, damit den Händlern eine Preiserhöhung bekannt gegeben würde und damit GU bei der Preiserhöhung um 3–4 % mitziehen würde:

„Preis Termin 1.6. bis 1.7.

Winkhaus wird Handel nicht anschreiben, neue Preisliste 1.10., selektiv. Preise auch bei Kunden. Alle Märkte, auch Polen.

Unsinnige Preisgestaltung angleichen

– Siegenia + Roto stark auf [Name: Mitarbeiter (Winkhaus)] gedrängt

– GU jetzt auch, Ende April/Mai 3–4 % generell

– [Name: Mitarbeiter (Winkhaus)] hilft der Branche mit Schreiben an Handel. ⁵³⁸

- (234) Nach der Vorbesprechung der Hersteller begann die Sitzung des AKB Unterausschusses Fensterbeschläge in Düsseldorf. ⁵³⁹ Beteiligt waren Vertreter von Fuhr ([Name: Mitarbeiter]), Hautau ([Name: Mitarbeiter]), Roto ([Name: Mitarbeiter]), Maco ([Name: Mitarbeiter]), GU ([Name: Mitarbeiter]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Strenger ([Name: Mitarbeiter]) und Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]). ⁵⁴⁰ An dieser Sitzung waren auch Händler beteiligt. Aus dem Protokoll der Sitzung geht hervor, dass die vorgesehene gemeinsame Preiserhöhung bestätigt und den Händlern von den „Fensterbeschlagherstellern“ bekannt gegeben wurde:

"Ausblick auf das 2. Halbjahr 2006

Aufgrund der dargelegten Steigerung der Rohstoffpreise, der gestiegenen Energiepreise sowie der zu erwartenden Lohnabschlüsse werden die

„dP“ bedeutet „durchschnittliche Preiserhöhung“, siehe Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

„Portal“ ist die Bezeichnung für einen bestimmten Beschlagtyp für große Fenstertüren von Siegenia.

⁵³¹ [...], [Aktenverweis].

⁵³² [...], [Aktenverweis].

⁵³³ [...].

⁵³⁴ [...].

⁵³⁵ [...].

⁵³⁶ [...].

⁵³⁷ Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenvermerk].

⁵³⁸ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵³⁹ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. Siehe auch [...], [Aktenverweis]; Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁵⁴⁰ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. Siehe auch [...], [Aktenverweis]. [...], [Aktenverweis].

*Fensterbeschlaghersteller zwischen dem 01. Juni und 01 Juli 2006 ihre Preise im Durchschnitt um 3 bis 4 % erhöhen. (...) Die Ankündigung der Preiserhöhung erfolgt gegenüber dem Handel Ende April 2006. (...) Von diesen Preiserhöhungen zwischen 3 und 4 % sind auch alle Fensterbeschlaglieferanten betroffen.*⁵⁴¹

- (235) Die zweite Notiz von [Name: Mitarbeiter] (Hautau) mit dem Betreff „AKB gem.“⁵⁴² wurde während der Sitzung des AKB Unterausschusses Fensterbeschläge verfasst. Die Notiz bestätigt, dass den Händlern eine gemeinsame Preiserhöhung der Industrie um 3–4 % bekannt gegeben wurde:

*„Ind. Preise 3–4 % im Ø erhöhen 1.6. bis 1.7.
Ende April/Anf. Mai
Durch Kondveränderung
Industrie macht ges. mit.“*⁵⁴³

- (236) In einer internen Notiz bei Winkhaus wurde festgehalten:

*„Arbeitskreis Baubeschlag (AKB) (...) Der Wettbewerb möchte durch Preiserhöhung an den Handel in Deutschland eine Preiserhöhung durchsetzen.“*⁵⁴⁴

- (237) Die Dokumente der Zusammenkunft am 30. März 2006 zeigen, dass alle Parteien außer Winkhaus einer Preiserhöhung um 3–4 % für 2006 zustimmten und dass Winkhaus über die vorgesehenen Preiserhöhungen der Wettbewerber in vollem Umfang informiert war.

5.7.3. Kontakte im April und Mai 2006: Einbeziehung von Winkhaus in die allgemeine Preiserhöhung

- (238) Ein bei Maco gefundenes Protokoll vom 20. April 2006 zu einer internen Zusammenkunft beweist, dass sich alle Hersteller – mit Ausnahme von Winkhaus – auf eine gemeinsame Preiserhöhung geeinigt hatten und dass Maco die Illegalität des abgestimmten Vorgehens bewusst war:

*„Preiserhöhung
Situation dramatisch! Erhöhung von mehr als 3–4 % nötig! (...) > Gemeinsame Preiserhöhung aller Mitbewerber – außer Winkhaus! (...) Bitte mit Vorsicht über dieses Thema sprechen! (keine Protokolle, etc.)“*⁵⁴⁵

⁵⁴¹ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁴² Diese Abkürzung steht für „AKB gemeinsam“ und bedeutet, dass die Sitzung gemeinsam mit Händlern stattfand.

⁵⁴³ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁴⁴ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁴⁵ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis] Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

(239) [...]

[...] ⁵⁴⁶

(240) Eine E-Mail vom 15. Mai 2006 von [Name: Vertreter] (FV S+B) an Winkhaus verdeutlicht die Erwartung, dass sich auch Winkhaus der gemeinsamen Preiserhöhung anschließen würde: „[Name: Vertreter] vom AKB hat morgen Treffen der großen 6 Händler. Von Siegenia und Roto sind Ankündigungen wg. Preiserhöhungen draußen. [Name: Mitarbeiter] fragt nun wie sieht es denn bei Ihnen – WINKHAUS – aus?“⁵⁴⁷ Winkhaus antwortete am 17. Mai 2006, die Gesellschaft schließe sich der gemeinsamen Preiserhöhung an: „Winkhaus wird Preiserhöhungen ebenfalls vornehmen. Allerdings nicht pauschal und für alle Kunden gleich. Wir werden das Vorgehen individuell mit dem Handel abstimmen. Die Ankündigungen sind größtenteils bereits raus.“⁵⁴⁸ Somit kamen schließlich alle Parteien einschließlich Winkhaus überein, die Preise für das Jahr 2006 zu erhöhen.

5.7.4. Informationen über Mitteilung der Preiserhöhung

(241) Gemäß der Vereinbarung über die abgestimmte Preiserhöhung leiteten die Hersteller einander die Texte der den jeweiligen Kunden übermittelten Preiserhöhungsschreiben weiter. Mit diesen Schreiben sollte den Wettbewerbern nachgewiesen werden, dass die vereinbarten Preiserhöhungen tatsächlich angekündigt wurden. Die in den Schreiben angekündigten Preiserhöhungen decken sich mit der oben erläuterten vereinbarten Vorgehensweise.

(242) [...] ⁵⁴⁹ [...] ⁵⁵⁰ Siegenia kündigte eine Preiserhöhung zwischen 4,9 % und 6 % zum 1. Juni 2006 an. [...] ⁵⁵¹ Maco kündigte eine Preiserhöhung von 4,1 % (für die meisten Produkte) zum 1. Juli 2006 an. [...] ⁵⁵² Winkhaus kündigte eine Preiserhöhung von 3,6 % zum 1. Juli 2006 an. Am 24. Mai 2006 teilte Hautau Strenger, Maco, GU, Siegenia, Fuhr, Roto und Winkhaus in einer E-Mail mit, dass die Gesellschaft ihr Preiserhöhungsschreiben geschickt hatte.⁵⁵³ Hautau kündigte eine Erhöhung um 4,5 % oder 6,5 % zum 1. Juli 2006 an.

(243) Strenger erklärt, [die Preiserhöhung um 2,9 % zum 1. März 2006 stehe sowohl hinsichtlich des Zeitpunkts als auch des Umfangs der Erhöhung nicht im Einklang mit der Erhöhung der anderen Parteien. Dies zeige, dass sich Strenger unabhängig verhalten habe.⁵⁵⁴ Allerdings ist festzustellen, dass die Abweichungen nur

⁵⁴⁶ [...], [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁴⁷ Winkhaus, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁴⁸ Winkhaus, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁴⁹ [...], [Aktenverweis].

⁵⁵⁰ [...].

⁵⁵¹ [...], [Aktenverweis]. Siehe auch die interne Vorbereitung bei Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁵⁵² [...], [Aktenverweis].

⁵⁵³ [...], [Aktenverweis]. siehe auch [...], [Aktenverweis].

⁵⁵⁴ Strenger, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

geringfügig sind und dass Strenger als regelmäßiger Teilnehmer der Verbandssitzungen die von den übrigen Parteien erhaltenen Informationen bei der Entscheidung über die eigene Preispolitik zwangsläufig berücksichtigt haben muss.

5.7.5. Diskussion über Umsetzung der Preiserhöhung

(244) [...] ⁵⁵⁵ [...] ⁵⁵⁶

(245) Bei einer Sitzung der FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag am 13. Juni 2006 in Velbert erörterten die Teilnehmer (d. h. Hautau ([Name: Mitarbeiter]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), GU ([Name: Mitarbeiter]) ⁵⁵⁷ und Fuhr ([Name: Mitarbeiter]) ⁵⁵⁸) den Notizen [Name: Mitarbeiter/Teilnehmer] zufolge die Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhung:

„Preiserhöhung, Umsetzung

Sieg mit Handel unterwegs, FB gute Auslastung wenn sie aktiv sind,

Winkhaus Schreiben an Kunden (FB)

Will in D über Preisstruktur nach draußen gehen

Ev. Preiserhöhung im Herbst als MTZ als Index ↑↓

GU Schreiben Handel 4,2-5,9%, noch keine Reaktion gesehen

Kein Schreiben Verarbeiter, Chance da

Fuhr 1.8. 4,8% ges Programm ohne Metall (ist schon)

Maco 4,2% + 6,5% DK braucht 7-8%

Ev. Oktober nachziehen

DK Roto 3,9% 1.7. (Handel soll 4,9%) (...)

Sieg will anschließen. „⁵⁵⁹

[...] ⁵⁶⁰ Die Kommission weist jedoch darauf hin, dass die Ankündigung der Preiserhöhung bei den Kunden einen Tag nach der Zusammenkunft keineswegs ausschließt, dass die Preiserhöhung Ergebnis einer wettbewerbswidrigen Vereinbarung zwischen den Parteien war. Tatsächlich fanden die Absprache betreffend die Preiserhöhungen und der Austausch der für das Jahr 2006 geplanten Preiserhöhungen bereits auf den Treffen vom 15. November 2005 (siehe Erwägungsgründe (222) und (223)) und vom 30. März 2006 (siehe Erwägungsgründe (234) und (235)) statt. Bei den Gesprächen vom 13. Juni 2006 verständigten sich die Wettbewerber nur noch über die Umsetzung.

(246) Eine bei Siegenia gefundene Notiz mit näheren Einzelheiten zu dieser Zusammenkunft zeigt ebenfalls, dass die Teilnehmer die unterschiedlichen Möglichkeiten zur Umsetzung der allgemeinen Preiserhöhung erörterten:

„WH -> Herbst neue PL + MTZ

⁵⁵⁵ [...].

⁵⁵⁶ [...].

⁵⁵⁷ [...], [Aktenverweis].

⁵⁵⁸ Fuhr räumt die eigene Beteiligung ein; Fuhr, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁵⁵⁹ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁶⁰ „FB“ bedeutet „Fensterbauer“ (Verarbeiter), Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].
Fuhr, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

MACO -> 4,2 %, 6,5 % Portal (...)
Roto -> 3,9 auf 1.6.06 + Handel 4,9 (...)
SI-AU -> 4-6 1.6.06/1.7.06 evtl. MTZ?
Hautau -> AD verstecken sich hinter Abschlusskunden⁵⁶¹

- (247) Am 13. September 2006 um 9.00 Uhr fand auf Einladung von Winkhaus eine Zusammenkunft der Hersteller statt.⁵⁶² Der Zeitpunkt dieser Zusammenkunft wurde in einer Reihe von E-Mails zwischen den [Name: Mitarbeiter] (Roto), [Name: Mitarbeiter] (Maco), [Name: Mitarbeiter] (Winkhaus), [Name: Mitarbeiter] (Hautau) und [Name: Mitarbeiter] (Siegenia) vereinbart.⁵⁶³ Ein [Teilnehmer] fertigte Notizen zu den Gesprächen über die Umsetzung der gemeinsamen Preiserhöhung an:

„Maco -> Preiserhöhung gut 3,3 - 3,5% incl. Abschlußkunden

Roto-> schwierig MTZ auch Größte – WERU

4 Abschl. nicht, z.B. Bechthold

2,2 % + MTZ umgesetzt

monatlich Korridor

(...)

S > 3 %

2-3 nein –

W jetzt 6 % als MTZ oder Rabatt

Weru 6%

(...)

GU lt. Maco nichts umgesetzt.⁵⁶⁴

5.7.6. *Gespräche über Einführung der Preiserhöhung in den anderen europäischen Ländern*

- (248) Wie in früheren Jahren bestand auch 2006 allgemeine Übereinstimmung dahingehend, dass eine Preiserhöhung in Deutschland auch in den anderen europäischen Ländern eingeführt werden sollte. Wie im Folgenden erläutert, bestanden zahlreiche Kontakte zwischen den Herstellern, um einander über vorgesehene Preiserhöhungen in den anderen europäischen Ländern zu informieren und das Vorgehen bei diesen Preiserhöhungen untereinander abzustimmen. Die

⁵⁶¹ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

„Portal“ ist der Name für bestimmte Typen von Parallelschiebe-Kipp- und Hebe-Schiebe- und andere Schiebebeschläge von Siegenia; siehe Siegenia, Antwort auf das Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. „AD“ steht für „Außendienst“, d. h. die Vertriebsvertreter, die die Kunden aufsuchen, und „Abschlusskunden“ sind Verarbeiter, die der Handel nicht mit genügend Gewinn beliefern kann und für die bessere Bedingungen vereinbart werden, oft in Form einer Kombination aus einer Preissenkung des Beschlagherstellers und einer Reduzierung der Händlergewinnspanne; Siegenia, Antwort auf das Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁵⁶² Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; Hautau nennt die Zusammenkunft „Verband Fenster und Fassade“; GU, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk], Winkhaus, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk]; die Einladung wurde von Winkhaus an Roto, Hautau und Siegenia geschickt. Winkhaus reservierte auch den Besprechungsraum; Winkhaus, Inspektionsdokument, [Aktenverweis] zeigt, dass Maco an den Gesprächen über einen geeigneten Zeitpunkt beteiligt war.

⁵⁶³ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁵⁶⁴ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

Preiserhöhungen in den anderen europäischen Ländern wurden in manchen Fällen schon während der Ständigen Konferenz und bei anderen Zusammenkünften der Verbände in Deutschland angesprochen. Sie wurden auch in Zusammenkünften erörtert, die von den Vertretern vor Ort organisiert wurden. Manchmal beinhalteten diese Gespräche auch Kundenaufteilungen.

- (249) Eine bei Hautau gefundene interne E-Mail berichtet von einem Telefongespräch der [Name: Mitarbeiter] (Hautau) und [Name: Mitarbeiter] (Roto) am 6. Februar 2006:

„Preisveränderung:

Die Wirtschaftsräume Westeuropa und Südeuropa erhöhen zum 1.4.06 ihre Preise um 3 %.

In den restlichen Wirtschaftsräumen liegt die Tendenz auch bei 2,5 % bis 3 %.

(...)

Roto liegt ein Schreiben aus BeNeLux von GU, unterschrieben von [Name: Mitarbeiter]???, vor. GU hält die Preise stabil, hat ab 1.3.06 eine neue Preisliste.

(...)

Betr. Hautau Preisveränderung:

Wir werden in allen Märkten (Ausnahme Deutschland) die Preise ab 6.4.06 (eingehende Aufträge) um 3,8 % erhöhen.“⁵⁶⁵

- (250) In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte argumentiert Hautau, das in Erwägungsgrund (249) genannte Dokument enthalte nur eine Zusammenfassung allgemeiner Informationen zu Exportmärkten, die Roto als Kunde dem Lieferanten Hautau im Rahmen einer Kunden-Lieferanten-Beziehung mitgeteilt habe. Das Dokument rechtfertige jedoch nicht den Rückschluss, dass sich Hautau an Vereinbarungen über Märkte außerhalb von Deutschland beteiligt habe.⁵⁶⁶ Diesbezüglich ist festzustellen, dass in diesem Dokument auch über die von GU geplante Preispolitik in Belgien, Luxemburg und den Niederlanden informiert wird. Derartige Informationen sind mit der Erklärung von Hautau nicht vereinbar. Dieses Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum lässt sich vielmehr nur dadurch sinnvoll erklären, dass Hautau tatsächlich an wettbewerbswidrigen Kontakten im Zusammenhang mit Märkten auch außerhalb von Deutschland beteiligt war.
- (251) Eine E-Mail von [Name: Mitarbeiter] (Hautau) an [Name: Mitarbeiter] (Roto) verdeutlicht Kontakte zwischen den Wettbewerbern bezüglich der Umsetzung der Preiserhöhung sowohl in Deutschland als auch in den anderen europäischen Ländern:

⁵⁶⁵ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

Hautau behauptet (Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenvermerk]), dass das Gespräch im Rahmen einer Lieferbeziehung zwischen Hautau (Lieferant) und Roto (Käufer) stattfand. Dieser E-Mail zufolge wurde jedoch offenbar nicht ausschließlich über die Lieferbeziehung gesprochen. Erstens ist Hautau nicht nur Lieferant, sondern auch Wettbewerber von Roto. Zweitens hätte Roto als Käufer Hautau nicht über die eigenen Verkaufspreise informieren müssen. Und drittens sind die Informationen über das Preisbildungsverhalten von GU nicht für die Lieferbeziehung zwischen Hautau und Roto, sondern für die horizontale Abstimmung zwischen den Herstellern relevant.

⁵⁶⁶ Hautau, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

„als Anlage erhalten Sie unser Preiserhöhungsschreiben aus Mai 2006. Zum 01. Juli 2006 werden wir eine Preiserhöhung von 4,5 % bzw. 6,5 % auf dem deutschen Markt umsetzen. Die Preisanpassung auf den Auslandsmärkten ist bereits zum 18. April 2006 erfolgt.“⁵⁶⁷

- (252) Dass die allgemeine Preiserhöhung für Deutschland auf die anderen europäische Länder unter Einbeziehung der Vertreter vor Ort auf andere europäische Länder ausgedehnt werden sollte, geht für das Jahr 2006 aus einem internen Dokument von Maco vom 20. April 2006 hervor:

„Gemeinsame Preiserhöhung aller Mitbewerber – außer Winkhaus! Alle Verkaufsverantwortlichen müssen Preiserhöhungen auf Länderebenen vereinbaren!“⁵⁶⁸

- (253) Nach Ansicht von Winkhaus belegt dieses Zitat, dass Winkhaus nicht an einer den gesamten EWR betreffenden Preiserhöhung im Jahr 2006 beteiligt gewesen ist. Dies werde auch durch Erklärungen lokaler Vertriebsvertreter bestätigt.⁵⁶⁹ Diese Argumentation ist zurückzuweisen. Erstens hat Winkhaus, wie in Erwägungsgrund (240) erläutert, am 17. Mai 2006 mitgeteilt, dass Winkhaus bei der allgemeinen Preiserhöhung mitziehen werde; in diesem Zusammenhang hat Winkhaus Preiserhöhungsschreiben mit Wettbewerbern ausgetauscht.⁵⁷⁰ Im Maco-Dokument vom 20. April 2006 konnte diese Entwicklung noch nicht berücksichtigt werden; daher kann dieses Dokument nicht als Anzeichen dafür ausgelegt werden, dass Winkhaus nicht an der Vereinbarung über die Preiserhöhung auf EWR-Ebene beteiligt gewesen wäre. Und zweitens zeigen die in den Erwägungsgründen (262), (263), (269) und (277) zitierten Dokumente, dass Winkhaus in zahlreichen Fällen in den Austausch von Informationen über vorgesehene Preiserhöhungen außerhalb von Deutschland mit Wettbewerbern verwickelt war und dass dies von den Wettbewerbern als Mitwirkung bei der Abstimmung der Preiserhöhung betrachtet wurde. Dass Winkhaus möglicherweise in einzelnen Fällen von der vereinbarten Linie abgewichen wäre, ändert nichts an der Beteiligung von Winkhaus an der Abstimmung der EWR-weiten Preiserhöhung.

- (254) Im Folgenden werden weitere Beispiele für Kontakte bezüglich der Anwendung der vereinbarten Preiserhöhung in den anderen europäischen Ländern erläutert.

5.7.6.1. Belgien, Niederlande, Luxemburg

- (255) [...] ⁵⁷¹

- (256) [...] ⁵⁷²

⁵⁶⁷ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].
[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁶⁸ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].
[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁶⁹ Siehe Erwägungsgründe (263) und (269).

⁵⁷⁰ Siehe Erwägungsgrund (242).

⁵⁷¹ [...], [Aktenverweis].

(257) [...]

[...] ⁵⁷³

(258) [...] ⁵⁷⁴ [...]

5.7.6.2. Italien und andere

(259) [Die Kommission verfügt über Information] von einer Zusammenkunft am 12. Oktober 2005 in der Nähe von Mailand, an der Vertreter von GU ([Name: Mitarbeiter]), Sari ([Name: Mitarbeiter (Roto Italien)]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Maico ([Name: Mitarbeiter]) und AGB ([Name: Mitarbeiter]) teilnahmen. In dieser Zusammenkunft tauschten sich die Teilnehmer über ihre jeweils vorgesehenen Preiserhöhungen für 2006 aus und führten entsprechende Diskussionen. ⁵⁷⁵ [Verfahrenspartei] bestätigt die Zusammenkunft, die Teilnehmer und das Gespräch über die Preiserhöhung für 2006. ⁵⁷⁶[...] ⁵⁷⁷

(260) Die folgende handschriftliche Notiz zur Sitzung der FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag am 15. März 2006 wurde bei GU gefunden:

*„4. PL – (...) 4–5 % Erhöhung ja oder nein!!
5. Italien Maico + GU ca. 3 % ab 1.3./1.4.
Hautau 3,5–3,8 % auß DE 15.4.-15.5. (...)“* ⁵⁷⁸

(261) Die folgende handschriftliche Notiz zur Sitzung der FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag am 15. März 2006 wurde bei Hautau gefunden:

*„Maco und GU 1.3. Preiserh. Italien
3,x%
Siegenia will jetzt raus
- Griechenland GU Marktführer
Roto 3% beim Handel, der in 2005 nichts umgesetzt.“* ⁵⁷⁹

Hautau erläutert, dass GU und Maco auf dem italienischen Markt die Preise um mehr als 3 % erhöhten. Siegenia wollte eine Preiserhöhung bekannt geben. ⁵⁸⁰

⁵⁷² [...], [Aktenverweis].

⁵⁷³ [...], [Aktenverweis].

⁵⁷⁴ [...], [Aktenverweis].

⁵⁷⁵ [...], [Aktenverweis].

⁵⁷⁶ [...], [Aktenverweis].

⁵⁷⁷ [...].

⁵⁷⁸ GU, Inspektionsdokument, [Aktenverweis];

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁷⁹ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁸⁰ Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenvermerk].

5.7.6.3. Polen, Tschechische Republik, Slowakei, Ungarn u. a.

- (262) Eine interne Notiz von Winkhaus über die Sitzung der FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlagnahme am 15. März 2006 lautet wie folgt:

„Polen: soll 2005 stabil gewesen sein. Von der Roto-Preiserhöhung 2005 um 7 % sind 2,1 % übrig geblieben.

[Name: Mitarbeiter] [von Roto] hat für 3. Q. 2006 in seinem Gebiet (F, Benelux, GB) eine Preiserhöhung von 3 % angekündigt.

Italien/Spanien: dP [= durchschnittliche Preiserhöhung] 3 % (Roto, Siegenia)?“⁵⁸¹

- (263) Bei Hautau wurde die folgende Notiz zur Sitzung des AKB Unterausschusses Fensterbeschlagnahmen am 30. März gefunden:

„Polen niedr. Preisniveau (7 % Winkh nicht mitgemacht), Achtung, läuft in alle Länder, besonders Slowakei, Tsch“.⁵⁸²

- (264) [Information der Kommission zufolge] wurde am 12. April 2006 von Maco in der polnischen Maco-Niederlassung eine Zusammenkunft unter Beteiligung von [Name: Mitarbeiter] (Roto), [Name: Mitarbeiter] (GU), [Name: Mitarbeiter] (Siegenia), [Name: Mitarbeiter] und [Name: Mitarbeiter] (Maco) organisiert.⁵⁸³ [Es] vereinbarten die Teilnehmer während der Zusammenkunft, am 15. August 2006 Preiserhöhungsschreiben zu schicken. Auf Initiative von Roto erörterten die Teilnehmer auch die vorgesehene Preiserhöhung für neun Großkunden.⁵⁸⁴ [Information der Kommission] bestätigt die Zusammenkunft und die Teilnehmer.⁵⁸⁵ Nach [Information der Kommission] wurden Preiserhöhungen für 2006 erörtert, und der Kernpunkt der Gespräche bestand darin, die Einhaltung der mitgeteilten Preiserhöhungen sicherzustellen. Darüber hinaus wurde ein „Waffenstillstand“ vereinbart, dem zufolge Kunden, die bereits von einem anderen Hersteller beliefert worden waren, während der nächsten drei Monate keine konkurrierenden Angebote unterbreitet werden sollten.⁵⁸⁶ [...] ⁵⁸⁷ [...] ⁵⁸⁸

- (265) Ein bei Maco gefundenes internes Dokument vom 20. April 2006 enthält die folgenden Bemerkungen mit Bezug auf die erwarteten Marktentwicklungen in der Tschechischen Republik, Polen, der Slowakei, Rumänien, Ungarn, Bulgarien, Litauen, Estland, Lettland und anderen osteuropäischen Ländern im Jahr 2006: *„gemeinsames Treffen (2 Termine festlegen) mit Wettbewerb in der jeweiligen Region [Name: Mitarbeiter (Maco)]“.⁵⁸⁹* [Name: Verfahrenspartei] zufolge war [Name:

⁵⁸¹ Winkhaus, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁸² Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁸³ [...], [Aktenverweis]. [...]

⁵⁸⁴ [...], [Aktenverweis]. Siehe auch [...], [Aktenverweis].

⁵⁸⁵ [...], [Aktenverweis]. [...]

⁵⁸⁶ [...], [Aktenverweis].

⁵⁸⁷ [...], [Aktenverweis]. [...]

⁵⁸⁸ [...], [Aktenverweis].

⁵⁸⁹ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

Mitarbeiter] für europäische Länder, die keine Vertragsparteien des EWR-Abkommens waren, zuständig; [Name: Mitarbeiter] sei für Ungarn verantwortlich gewesen und sollte sich mit [Name: Mitarbeiter] von Roto und [Name: Mitarbeiter] von Siegenia treffen.⁵⁹⁰

(266) [...] ⁵⁹¹

(267) [...] ⁵⁹² [Der Kommission liegen Informationen vor], dass im Mai/Juni 2006 [Verfahrensparteien] miteinander in Verbindung standen und vereinbarten, dass [Verfahrenspartei] keine Preise unterbieten sollte, bis eine Marktberuhigung eintreten würde.⁵⁹³

(268) Aus einer internen E-Mail von Maco vom 12. Juni 2006 geht die Absicht von Maco hervor, die Preise für Polen, die Tschechische Republik und die Slowakei mit den Wettbewerbern abzustimmen:

„Wir sind aktiv in Ländern bei Gespräche mit Konkurrenten, allerdings nicht überall und nicht alle geben uns genaue Infos. (...)“

Slowakei – hier haben wir aktiv mit alle[n] gesprochen – [Name: Mitarbeiter] hat bis jetzt nur ungenaue Infos bekommen, keiner wus[s]te über genaue % und Termin, obwohl wir haben gesagt das[s] wir mit 1.7. Preise erhöhen wollen und haben gesagt das[s] sie sollen mit Zentrale sprechen. Aber wir werden bis Ende diese[r] Woche die Infos noch prüfen [prüfen].

Auf jeder [jeden] Fall ist die Erhöhung in der SK nur dann denkbar wenn die Erhöhung in Polen offiziell durchgeführt wird. Es wird erste Frage bei alle[n] Kunden sein ob und wie viel wir die Preise in PL erhöht haben ...

Also sehe ich es als wichtigste[n] Punkt – diese Erhöhung im raum [Raum] PL, CZ, SK zu koordinieren.“⁵⁹⁴

(269) Bei Maco wurde die folgende interne E-Mail vom 16. Juni 2006 mit dem Betreff „Preiserhöhung CZ“ gefunden:

„ich habe gestern mit [Name: Mitarbeiter] (Roto) die Besprechung gehabt. Wurde verhandelt:

- Vom Ende Juni werden wir unsere Endkunden mit Preiserhöhung Maco 4,8 %, Roto 4,6 % bekanntmachen.

- Das Ziel ist am Ende 3 % gewinnen.

- Termin der Preiserhöhung – von 1.9.2006.

- Weil Leute von Winkhaus und Si-AU in CZ die Vereinbarung einhalten nicht, werden wir mit ihnen jetzt in CZ auf diese Thema handeln. [Name: Mitarbeiter], bitte

⁵⁹⁰ Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁵⁹¹ [...], [Aktenverweis].

⁵⁹² [...], [Aktenverweis].

⁵⁹³ [...], [Aktenverweis].

⁵⁹⁴ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

*auf höheres Firmenniveau übertragen.*⁵⁹⁵

Eine Antwort von [Name: Mitarbeiter] (Maco) am selben Tag zeigt, dass in dieser Angelegenheit auch Kontakte mit Siegenia bestanden:

*„[Name: Mitarbeiter] von SI Aubi hat die Preiserhöhung von der Umsetzung der Erhöhung in Polen abhängig gemacht. Bitte mit [Name: Mitarbeiter] sprechen. 3 % Ziel festzulegen erscheint mir zu niedrig. 4 % als Ziel wäre natürlich besser. ROTO benötigt wie auch wir und alle anderen max. an Erhöhung. Winkhaus ist leider diesmal nicht kooperativ.*⁵⁹⁶

- (270) Am 3. Juli 2006 sandte [Name: Mitarbeiter] (Maco) eine E-Mail an [Name: Mitarbeiter] (Roto), aus der die Kontakte zwischen Wettbewerbern bezüglich der vorgesehenen Preiserhöhung in Polen unmittelbar hervorgehen:

*„[Name: Mitarbeiter (Roto)] hat unserem [Name: Mitarbeiter] gegenüber geäußert [geäußert], dass geplant sei, in Polen die Preise nur um 3,9 % zu erhöhen. Wir werden jedenfalls die Preise um 5,9 % erhöhen, einmal, weil wir diese Erhöhung wirklich benötigen und weiters, um das Preisgefälle zu den umliegenden Ländern etwas zu mildern. Was haben Sie tatsächlich geplant?“*⁵⁹⁷

- (271) Um die Preiserhöhung in der Tschechischen Republik umzusetzen, standen Wettbewerber direkt miteinander in Kontakt. In einer am 4. Juli 2006 von Maco an Roto gesendeten E-Mail wird ein niedriges Angebot beanstandet, das Roto einem tschechischen Kunden unterbreitet hatte; in dieser E-Mail wird argumentiert, dass derart niedrige Angebote in Zeiten, in denen die Preise erhöht werden sollten, kontraproduktiv seien.⁵⁹⁸ Eine ähnliche E-Mail wurde am selben Tag an Siegenia geschickt.⁵⁹⁹

- (272) In einem E-Mail-Wechsel zwischen Maco und Siegenia Anfang Juli 2006 bezüglich der Preiserhöhung bei Schiebe-Kipp-Beschlägen, die von Siegenia an Maco verkauft wurden,⁶⁰⁰ werden auch die vorgesehenen Preiserhöhungen beider Unternehmen gegenüber den Händlern und Verarbeitern erörtert. Es ist offensichtlich, dass Maco und Siegenia von einer abgestimmten Preiserhöhung ausgingen und die Umsetzung der Preiserhöhung durch die Hersteller überwachten:

„[Maco schreibt:] In verschiedenen Ländern hat Siegenia die Preiserhöhung noch nicht oder in einem geringeren Umfang realisiert. MACO kann die Preise nur in dem Umfang erhöhen, wie dies von Siegenia selbst umgesetzt wird. [Siegenia antwortet:] Bitte nennen Sie mir die Länder, in denen wir noch nicht umgesetzt haben. Wir

⁵⁹⁵ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁹⁶ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁹⁷ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁵⁹⁸ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁵⁹⁹ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁶⁰⁰ Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

haben generell angekündigt und fast überall realisiert. Wie gestern besprochen gibt es nur für Polen eine Ausnahmesituation mit der ich auch noch nicht zufrieden bin. (...)

[Maco schreibt:] Ausnahmen: CZ und SK: Hier kann eine Erhöhung erst realisiert werden, wenn auch in Polen die Preise erhöht wurden, wir wollen dies Mitte August realisieren, dazu müssen aber auch die Mitbewerber gewillt sein. Italien: hier sehen wir noch keine Erhöhung von Seiten Siegenia. Frankreich: Zeitpunkt einer Erhöhung steht noch nicht fest, wir gehen davon aus, dass die Preise ab 01.09. erhöht werden. [Siegenia antwortet:] Wir haben für alle NL erhöht. Dies gilt auch für F und I. Bezüglich CZ, SK und Polen müssten wir, wenn wir nicht erhöhen würden, die gestiegenen Materialpreise zahlen.“⁶⁰¹

- (273) Ein bei Maco gefundenes internes Dokument vom 19.–21. Juli 2006 verdeutlicht die Kontakte zwischen Wettbewerbern zur Abstimmung der Preiserhöhungen auf Landesebene:

*„Preiserhöhung in S[üd]O[st]E[uropa]
MACO mit Ausnahme SK durchgesetzt!
(...)*

SK: - voll von PL abhängig.

Es wurde mit alle[n] Wettbewerbern gesprochen – alle haben Interesse gezeigt, warten was wird in PL passieren.“⁶⁰²

- (274) In einer Reihe von E-Mails am 18. Juli 2006 teilte der GU-[Funktion: Mitarbeiter (Bereich Griechenland)] der GU-Zentrale mit, dass *„VBH/Siegenia 4 % durchgängig für alle Produktgruppen ankündigt wird, und zwar ab dem 1. September, aber mit Flexibilität, falls Roto die Erhöhung später anwendet (wie es höchstwahrscheinlich der Fall sein wird).“⁶⁰³*

5.7.6.4. Frankreich

- (275) Eine bei Maco gefundene E-Mail vom 29. März 2006 von [Name: Mitarbeiter] (Maco) an [Name: Mitarbeiter], [Funktion: Mitarbeiter] FERCO, der französischen Tochter von GU, belegt die Abstimmung zwischen Wettbewerbern über die Einführung der vereinbarten Preiserhöhung in Frankreich:

„Es ist mir ein Anliegen, Ihnen nochmals zu bestätigen, dass es auf keinen Fall unsere Absicht ist, Preise in Frankreich oder sonstwo unnötig abzusenken. Im Gegenteil, Maco beabsichtigt Mitte 2006 in Frankreich die Preise um 3 bis 3,5% anzuheben und ich glaube, dass es uns allen gut täte, wenn alle Beschlagslieferanten in diese Richtung agieren würden.“⁶⁰⁴

⁶⁰¹ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁶⁰² Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁶⁰³ GU, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. Originalwortlaut Englisch.

⁶⁰⁴ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

(276) [Der Kommission liegen Informationenn vor] von einer Zusammenkunft der [Name: Mitarbeiter] (Siegenia), [Name: Mitarbeiter] (Maco) und [Name: Mitarbeiter] ([Funktion: Geschäftsleitung] von FERCO, der französischen Tochtergesellschaft von GU) Anfang oder Mitte Juni 2006 in Straßburg.⁶⁰⁵ Nach [der Kommission vorliegender Information] hatte FERCO vor der Zusammenkunft eine Preiserhöhung von 6 % zum 3. Juli 2006 beschlossen und diese Preiserhöhung den wichtigen Kunden mitgeteilt. Siegenia und Maco hatten noch keine Entscheidung getroffen und besprachen ihre jeweils vorgesehenen Preiserhöhungen.⁶⁰⁶ [Verfahrenspartei] bestätigt, dass vorgesehene Preiserhöhungen erörtert wurden.⁶⁰⁷ Nach [der Kommission vorliegender Information] fand Anfang Juli eine weitere Zusammenkunft in Straßburg statt, in der sich [Name: Mitarbeiter] (Siegenia) und [Name: Mitarbeiter] (Winkhaus) über ihre jeweils vorgesehenen Preiserhöhungen austauschten.⁶⁰⁸

(277) [...] ⁶⁰⁹[...] ⁶¹⁰

5.8. Preiserhöhung für das Jahr 2007

5.8.1. Zusammenkünfte vor der Ständigen Konferenz: Gespräche über eine gemeinsame Preiserhöhung für 2007

(278) Im Zusammenhang mit der Preiserhöhung für 2007 fanden mehrere Zusammenkünfte der Hersteller einige Wochen vor der Ständigen Konferenz statt. Wie in den Erwägungsgründen (279) bis (284) belegt, besprachen und koordinierten die Hersteller die vorgesehene Preiserhöhung für 2007 während dieser Zusammenkünfte.

(279) Vertreter von Fuhr ([Name: Mitarbeiter]), Roto ([Name: Mitarbeiter]), Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]), Maco ([Name: Mitarbeiter]), GU ([Name: Mitarbeiter]), Strenger ([Name: Mitarbeiter]) und Hautau ([Name: Mitarbeiter]) trafen sich am 18. Oktober 2006 in Stuttgart.⁶¹¹ Dies wird durch die Einladung zu einer Zusammenkunft der FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag um 13.00 Uhr im Hotel Mövenpick bestätigt.⁶¹²[...] ⁶¹³ [...] [Nach Information der Kommission wurden] Preiserhöhungen erörtert [...] und berichtet, dass Kunden während dieser Zusammenkunft zugewiesen wurden.⁶¹⁴ [...] ⁶¹⁵

(280) [Name: Mitarbeiter/Teilnehmer] notierte:

⁶⁰⁵ [...], [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis].

⁶⁰⁶ [...], [Aktenverweis].

⁶⁰⁷ [...], [Aktenverweis].

⁶⁰⁸ [...], [Aktenverweis].

⁶⁰⁹ [...], [Aktenverweis].

⁶¹⁰ [...], [Aktenverweis]: [...]

⁶¹¹ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; GU, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Winkhaus, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁶¹² Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁶¹³ [...], [Aktenverweis].

⁶¹⁴ [...], [Aktenverweis].

⁶¹⁵ [...], [Aktenverweis].

„Winkh. neue Kond.Syst 1.1. f. Handel
 Brutto 1.11. – Rabatt, jetzt bis 1.1. MTZ 3-6 %
 - R [Roto] PE [Preiserhöhung] ↓MTZ ↗3,5-4% ges.
 - M [Maco] 2,5% F [Fuhr] 4,8% GU 2/3 ≈3,2%
 1.2.-1.6 -> Osten D [Deutschland] 4-5% -
 – GU 1.2. M [Maco] 1.2.
 Italien 3 % 1.07. Griechenland 1.07?
 M [Maco] kündigt als 1. an (dieses Jahr)
 GU dieses Jahr.“⁶¹⁶

- (281) Bei Fuhr wurden die folgenden handschriftliche Notizen zu dieser Zusammenkunft gefunden:

„D[Deutschland]
 GU 1.2. PE [Preiserhöhung] 5 %?
 Maco 1.2.
 Roto 1.2. CH
 Wink“.⁶¹⁷

[Name: Mitarbeiter] (Fuhr) erklärte während der Nachprüfungen, „G-U, Maco und Roto hätten für Deutschland (D) angegeben, die Preise zum Jahresanfang 2007 erhöhen zu wollen, GU habe angegeben, möglicherweise eine Preiserhöhung (PE) von vielleicht 5 % vornehmen zu wollen. Winkhaus habe noch kein Datum für eine mögliche Preiserhöhung angeben können.“⁶¹⁸

- (282) In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bestreitet Fuhr, in dieser Zusammenkunft mit den Wettbewerbern eine Preiserhöhung vereinbart zu haben. Fuhr beruft sich darauf, etwa eine Stunde nach Beginn des Treffens hinzugekommen zu sein; möglicherweise sei die Vereinbarung vor der Ankunft von Fuhr von den übrigen Teilnehmern getroffen worden. Allerdings räumt Fuhr ein, die bei Fuhr vorgesehene Preiserhöhung mitgeteilt zu haben und von allen übrigen Teilnehmern über entsprechende Planungen unterrichtet worden zu sein. Fuhr erklärt außerdem, dass in dieser Zusammenkunft keine Äußerungen zu europaweiten Preiserhöhungen

⁶¹⁶ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]
 [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]
 Hautau (Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]) bestätigt, dass „R“, „M“ und „F“ für Roto, Maco und Fuhr stehen. Nach Aussage von Hautau (Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]) steht „PE ↓“ für eine Preiserhöhung, die nicht erfolgte. Diesen Angaben zufolge bedeutet der Vermerk „R PE ↓MTZ ↗3,5-4% ges.“, dass Roto nicht die Listenpreise erhöht, sondern einen MTZ von 3,5–4 % einführt.
 Die Notizen sind mit dem Datum „18.09.06“ versehen. Im elektronischen Kalender von [Name: Mitarbeiter (Hautau)] ist jedoch eine Sitzung des Fachverbands Fensterbeschlag im Hotel Mövenpick Stuttgart-Flughafen am 18. Oktober 2006 von 13.00–16.00 eingetragen. Da die Notizen auf Papier des Hotels Mövenpick angefertigt wurden, ist anzunehmen, dass sie in der Zusammenkunft am 18. Oktober 2006 entstanden sind und irrtümlich mit dem Datum 18. September 2006 versehen wurden. Hautau kann eine falsche Datierung der Notizen nicht ausschließen, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁶¹⁷ Fuhr, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].
 [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁶¹⁸ Fuhr, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].
 [Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

gefallen seien.⁶¹⁹ Die Kommission stellt jedoch fest, dass die aus dem relevanten Zeitraum stammenden Dokumente zu dieser Zusammenkunft (siehe Erwägungsgründe (280), (281) und (306)) durchaus auf Äußerungen der Teilnehmer über Italien und Griechenland Bezug nehmen und dass das in den Erwägungsgründen (281) und (306) zitierte Dokument sogar von Fuhr stammt. Und selbst wenn Fuhr erst hinzugekommen wäre, nachdem die Vereinbarung bereits getroffen worden war, muss Fuhr doch über den Inhalt der Vereinbarung informiert gewesen sein und billigte ihn, als es vertrauliche geschäftliche Informationen über die bevorstehenden Preiserhöhungen mit den anderen Parteien austauschte.

(283) [...] ⁶²⁰[...] ⁶²¹ [...] ⁶²² [...] ⁶²³

(284) Eine handschriftliche Notiz, die während dieser Zusammenkunft angefertigt und bei Hautau gefunden wurde, bestätigt, dass sich die Teilnehmer über die Preiserhöhung für 2007 sowie über den Zeitpunkt einigten:

„Preiserhöhung:

Maco beginnt.

Ankündigung für 4,8 % MTZ wird in der ersten Dezemberwoche geschrieben. Startzeitpunkt: 01/02/07

Roto: Ankündigung für 3,4 % zusätzlichen MTZ wird am 20/12/06 geschrieben. Startzeitpunkt: Februar 2007.

im Mai soll eine weitere Preiserhöhung (selektiv) folgen. Winkhaus: setzt gerade 6 % durch, wobei der Korridor zwischen 6 und 3 % liegt. Unter 3 % muß von [Name: Mitarbeiter] genehmigt werden. Zur Zeit 2 Kunden unter 3%: [Name: Kunden].

Kunden, die die gelben Beschlüge aufbrauchen müssen keinen MTZ zahlen. Zum Mai soll eine erneute Preiserhöhung folgen.

Gretsch-Unitas: 4,6 % Preiserhöhung zum 01/02/07.

Siegenia: vage Aussage bis Mai 2007 4–5 % entweder als MTZ oder Preiserhöhung - möglichst früh im Jahr um die Überhänge zu nutzen. “⁶²⁴

(285) [...] Dies wird durch die handschriftliche Notiz bestätigt, die während dieser Zusammenkunft verfasst und bei Hautau gefunden wurde:

„Berechnung von Lehren und Stanzen:

Roto sieht die Lieferung der o. g. Teile über den Handel als Kompetenzerhöhung desselben. Vereinbart wurde dass alle Dienstleistungen (über Standard => Fertigungsoptimierung, Stammdatenanpassung usw.) und alle Stanzen und Lehren berechnet werden (Start: 01/01/07). “⁶²⁵

⁶¹⁹ Fuhr, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁶²⁰ [...].

⁶²¹ [...].

⁶²² [...].

⁶²³ [...].

⁶²⁴ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁶²⁵ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

5.8.2. *Zusammenkünfte im Rahmen der Ständigen Konferenz im November 2006: Bestätigung einer gemeinsamen Preiserhöhung*

- (286) Am 21. November 2006 um 9.00 Uhr kamen die Hersteller in der FV S+B Fachabteilung Fensterbeschlag im Rahmen einer Vorbesprechung für das Haupttreffen der Ständigen Konferenz und für den AKB Unterausschuss Fensterbeschläge zusammen. Die Vorbesprechung fand in Erkrath (bei Düsseldorf) statt. Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]), GU ([Name: Mitarbeiter]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Roto ([Name: Mitarbeiter]), Strenger ([Name: Mitarbeiter]), Maco ([Name: Mitarbeiter]), Hautau ([Name: Mitarbeiter]) und Fuhr ([Name: Mitarbeiter]) wurden in einer vom FV S+B geschickten E-Mail zu der Vorbesprechung eingeladen.⁶²⁶ GU erklärt, die Ergebnisse dieser Vorbesprechung können GU zugerechnet werden, obwohl GU an der Vorbesprechung nicht teilgenommen habe.⁶²⁷
- (287) Bei der Vorbesprechung angefertigte Notizen eines Vertreters von Hautau zeigen, dass die Vereinbarung über die abgestimmte Preiserhöhung erneut bestätigt wurde:

„Preiserhöhung 5% +- Umsetzung 1. Quartal

Roto zum 1.2. 5,3% als MTZ weltweit, Lohn, Energie, LM. usw. (Zink) Schreiben

2. Januar - alter MTZ weg (3,2%) über Konditionen 4€

Maco 5,2% D zum 1. Febr. MTZ? Ankündigung Dez.

Siegenia > 5% Tendenz Preiserhöhung 1. Quartal

GU > 5% 1. Quartal

Winkhaus 1.5. 5,6%

H. 5,4% 1.3.2006

Fuhr 1.2. 5,5% als Preiserhöhung

Italien 6% Januar

~~Winkh. 1.5. 4,9%~~⁶²⁸

- (288) Aus dem Zusammenhang geht hervor, dass sich alle Zahlen auf das Jahr 2007 beziehen. Die Nennung von „2006“ in der Zeile für „H.“ (d. h. Hautau) ist daher als Schreibfehler zu werten.
- (289) Bei Fuhr wurden die folgenden handschriftliche Notizen von [Name: Mitarbeiter] auf einem Ausdruck der Einladung zu der Vorbesprechung gefunden:

„Maco Dez 1.2.06 5.2%

Roto Jan. 5.3 MTZ

*Italien 6% 1.1.06“.*⁶²⁹

⁶²⁶ Fuhr, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁶²⁷ GU, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁶²⁸ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁶²⁹ Fuhr, Inspektionsdokument, [Aktenverweis] Fuhr, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

Die in der Notiz angegebenen Prozentsätze der Preiserhöhungen weichen von der Preiserhöhung im Jahr 2006 ab, stimmen aber genau mit den Zahlen überein, die von Hautau für 2007 notiert wurden. [So] wird deutlich, dass die Notizen von Fuhr eine für 2007 vorgesehene Preiserhöhung beschreiben. Somit sind die Notizen als Beweismittel für die Beteiligung von Fuhr an der Erörterung der abgestimmten Preiserhöhung für 2007 zu betrachten. In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bestätigt Fuhr zudem, dass ein Schreibfehler vorliege; die von [Name: Mitarbeiter (Fuhr)] notierten Zahlen hätten sich auf die Preiserhöhung für 2007 bezogen, und die richtigen Daten seien „1.1.07“ und „1.2.07“. ⁶³⁰

- (290) Das Haupttreffen der Ständigen Konferenz fand am 21. November 2006 um 10.00 Uhr ⁶³¹ in Düsseldorf statt. ⁶³² Beteiligt waren u. a. Vertreter von Roto ([Name: Mitarbeiter]), Strenger ([Name: Mitarbeiter]), Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Hautau ([Name: Mitarbeiter]), Maco ([Name: Mitarbeiter]) und Fuhr ([Name: Mitarbeiter]). ⁶³³ Im Protokoll wird keine mögliche Preiserhöhung für 2007 erwähnt. ⁶³⁴
- (291) Der AKB Unterausschuss Fensterbeschläge trat am 21. November 2006 um 13.00 Uhr in Düsseldorf zusammen. Auf Herstellerseite wurde die Sitzung besucht von Maco ([Name: Mitarbeiter]), Strenger ([Name: Mitarbeiter]), Roto ([Name: Mitarbeiter]), Hautau ([Name: Mitarbeiter]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]) und Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]). ⁶³⁵ GU hat zwar nicht an dieser Vorbesprechung teilgenommen, räumte aber ein, dass die Ergebnisse dieser Zusammenkunft auch GU zugerechnet werden könnten. ⁶³⁶ Wie aus dem Protokoll dieser Sitzung ersichtlich ist, wurde die abgestimmte Preiserhöhung für 2007 einschließlich ausführlicher Informationen über die Prozentanteile und die Zeitpunkte den Händlern mitgeteilt. Außerdem wurden die Modalitäten der Preiserhöhungen erörtert:

„Insgesamt werden die Hersteller nicht umhin kommen, ihre Preise durch Erhöhung bzw. durch Materialteuerungszuschläge um 5 bis 5,5 % zu steigern. Die Ankündigungen zu Preiserhöhung werden noch im Dezember verschickt, da diese zum 01.02.2007 wirksam werden sollen. Winkhaus plant eine Erhöhung um 5,5 % ab 01.05.2007. Die Firma Roto will weltweit ihre Preise um 5,3 % zum 01.02.2007 mit Ausnahme von Italien anheben. In Italien werden die Preise zum 01.01.2007 erhöht. (...) Anschließend wurde diskutiert, ob eine Preiserhöhung oder ein MTZ besser ist. Für beides sind Argumente vorhanden, da schließlich die Energie-, Lohn- und Rohstoffkosten steigen werden.“ ⁶³⁷

⁶³⁰ Fuhr, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁶³¹ [...], [Aktenverweis]; zur Planung siehe: Winkhaus, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁶³² [...], [Aktenverweis].

⁶³³ [...], [Aktenverweis]; Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]. AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁶³⁴ Siehe AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁶³⁵ [...], [Aktenverweis]; Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis].

⁶³⁶ GU, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁶³⁷ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

(292) Mehrere interne E-Mails oder Notizen, in denen von der Ständigen Konferenz berichtet wird, bestätigen die Vereinbarung über die abgestimmte Preiserhöhung für 2007.

(293) In einer internen E-Mail bei Siegenia vom 22. November 2006 wurde festgehalten:

„folgende Informationen konnten am Rande der o. a. Veranstaltung [Ständige Konferenz] aufgeschnappt werden .

1. Roto wird am 2.1. ein Preiserhöhungsschreiben mit einer Erhöhung von 5,3 % – Argumentation MTZ – herausgeben.

2. Maco wird noch in diesem Jahr eine Erhöhung zum 1.2.2007 in Höhe von 5,2 % ankündigen.

3. Winkhaus wird zum 1.5.2007 eine Erhöhung von 5,6 % ankündigen.

4. Hautau wird zum 1.3.2007 5,3 % ankündigen.

5. Fuhr wird (hat angekündigt?) zum 1.2.2007 eine Erhöhung von 5,5 % ankündigen.

*Die o. a. Erhöhungen können sich noch um +0,75 % verändern, weil die Forderung des Handels besteht jeweils pro 1 % realisierter Preiserhöhung der Industrie mit 0,15 % Margenverbesserung beteiligt zu werden.*⁶³⁸

(294) Bei Winkhaus wurde in einer internen Notiz zur Ständigen Konferenz vermerkt:

„Preiserhöhungen

Siegenia, Roto, Maco und Fuhr werden ca. 5 % zum 1.2.07 erhöhen.

GU hat eine Preiserhöhung für das erste Quartal angekündigt.

*Argumente: Allgemeiner Preisteuerungszuschlag, Materialteuerungszuschlag und Preiserhöhung*⁶³⁹

(295) Am 23. November 2006 wurde von [Name: Mitarbeiter] bei Winkhaus in einer internen Präsentation erläutert:

„Geplante (nominale) Preiserhöhungen Drehkipp 2007 jew. Zzgl. Einer Marge für den Handel (ca. 1PP)

Maco

Preiserhöhung 5,2% zum 1.2.2007

Umsetzung als MTZ, Ankündigung 1. Dezemberwoche 2006

Roto

Preiserhöhung 5,3% zum 1.2.2007

Ab 1.1.2007 kein Bonus ggü. Handel, Abbildung in Rechnungskonditionen

Siegenia-Aubi

Preiserhöhung 5,1% zum 1.2.2007

2007: Einführung Handels-Konditionensystem,

Anlehnung an Winkhaus-System

GU Preiserhöhung ca. 5% zum 1.Q.2007

BKS: Preiserhöhung 5,2% zum 1.1.2007

⁶³⁸ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁶³⁹ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

Hautau: Preiserhöhung >5%

Fuhr: Preiserhöhung 5,5% zum 1.2.2007

KFV: Preiserhöhung >= 4,9%

Vorschlag Preiserhöhung Winkhaus Deutschland 2007

Preiserhöhung als MTZ

Ausgestaltung ähnlich dem aktuellen MTZ

Einbezug des Handels, d.h. asymmetrische ‚Teilung‘ der erzielten

Preiserhöhung nach festgelegter Staffel

Höhe

Ankündigung: 5,6 % zzgl. Einer Marge für den Handel, also z. B. 5,9 %

Ziel: Realisierung von 4,0%

Termine:

1. Ankündigung

2. Ankündigung

Umsetzung 01.05.2007 > evtl. früher? ⁶⁴⁰

5.8.3. *Folgetreffen im März 2007: Roto und Winkhaus lehnen Gespräche über zukünftige Preisänderungen ab*

(296) Der AKB Unterausschuss Fensterbeschläge trat am 20. März 2007 um 10.00 Uhr in Düsseldorf zusammen.⁶⁴¹ [...]

[...] ⁶⁴²

(297) [...] ⁶⁴³ [...] ⁶⁴⁴ [...]

[...] ⁶⁴⁵

(298) [Aus der Kommission vorliegender Information geht hervor], dass trotz dieser Aussagen die folgende Sitzung des AKB Unterausschusses Fensterbeschläge in der üblichen Form stattfand und dass [Name: Mitarbeiter (Roto)] und [Name: Mitarbeiter (Winkhaus)] ebenfalls daran teilnahmen.⁶⁴⁶

(299) Um 10.20 Uhr begann in Düsseldorf die Konferenz des AKB-Unterausschusses Fensterbeschläge. Dem offiziellen Protokoll zufolge waren Vertreter von Roto ([Name: Mitarbeiter]), Winkhaus ([Name: Mitarbeiter]), Fuhr ([Name: Mitarbeiter]), Hautau ([Name: Mitarbeiter]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Maco ([Name: Mitarbeiter]), Strenger ([Name: Mitarbeiter]) und GU ([Name: Mitarbeiter])

⁶⁴⁰ Winkhaus, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁶⁴¹ [...], [Aktenverweis]; zur Planung siehe Hautau, [Aktenverweis]; siehe auch Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis].

⁶⁴² [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁶⁴³ [...].

⁶⁴⁴ [...], [Aktenverweis].

⁶⁴⁵ [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

Siehe auch [...], [Aktenverweis].

⁶⁴⁶ [...], [Aktenverweis].

anwesend. Im offiziellen Protokoll heißt es:

„*Tagesordnung*

Seitens der Industrie wurde der Antrag gestellt, den Tagesordnungspunkt 3 – Resümee der Preisveränderungen Anfang 2007 – von der Tagesordnung abzusetzen, da seitens der Industrie generell über Preise nicht gesprochen wird. Preise liegen in der Hoheit jedes einzelnen Unternehmens und können deshalb nicht Bestandteil eines Gespräches zwischen Handel und Industrie sein.“⁶⁴⁷

Das Protokoll gibt im Folgenden keine Diskussionen über die Preise für Beschläge wieder.

5.8.4. *Informationen über Mitteilung der Preiserhöhung*

(300) [...] ⁶⁴⁸[...] ⁶⁴⁹. [...]

5.8.5. *Diskussion über Umsetzung der Preiserhöhung*

(301) Mitte April 2007 beanstandeten Vertriebsvertreter von Siegenia in einer internen E-Mail ein Angebot von GU wie folgt:

„Wir hatten in der Zeit der Preiserhöhungsgespräche doch Waffenstillstand vereinbart oder? Wieder mal GU der sich an solche [solche] Absprachen genau in dies[e] Zeit nicht hält.“⁶⁵⁰

5.8.6. *Gespräche über Einführung der Preiserhöhung in den anderen europäischen Ländern*

(302) Wie in früheren Jahren bestand auch 2007 allgemeine Übereinstimmung dahingehend, dass eine Preiserhöhung in Deutschland auch in den anderen europäischen Ländern mitvollzogen werden sollte. Wie im Folgenden erläutert, bestanden zahlreiche Kontakte zwischen den Herstellern, um einander über vorgesehene Preiserhöhungen in den anderen europäischen Ländern zu informieren und das Vorgehen bei diesen Preiserhöhungen untereinander abzustimmen. Dies wird für 2007 etwa aus einer internen E-Mail bei Maco vom 25. Januar 2007 deutlich, in der eine Anfrage bezüglich des niederländischen Marktes wie folgt beantwortet wird:

„Es ist unser feste[r] Wille 2007 in allen Märkten die Preise anzuheben. – unser Ziel: mindestens 5%. Eine entsprechende Ankündigung soll bis spätestens April 2007 an unsere Kunden ergehen. Von allen namhaften Wettbewerbern hört man gleich lautende Aus- bzw. Zusagen.“⁶⁵¹

⁶⁴⁷ AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁶⁴⁸ [...].

⁶⁴⁹ [...].

⁶⁵⁰ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁶⁵¹ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

Im Folgenden werden weitere Beispiele für Kontakte bezüglich der Anwendung der vereinbarten Preiserhöhung in den anderen europäischen Ländern erläutert.

5.8.6.1. Italien

- (303) [...] ⁶⁵² [...] ⁶⁵³ [...] ⁶⁵⁴ [Die Akte enthält weiteren Nachweis], dass am 11. September 2006 Vertreter von Roto ([Name: Mitarbeiter]), GU ([Name: Mitarbeiter]), Siegenia ([Name: Mitarbeiter]), Maico ([Name: Mitarbeiter]) und AGB ([Name: Mitarbeiter]) zusammenkamen, um eine Preiserhöhung in Italien zu erörtern. ⁶⁵⁵ [Die Akte enthält weiteren Nachweis über] diese Zusammenkunft und die Teilnehmer. ⁶⁵⁶ Nach [der Kommission vorliegender Information] tauschten die Teilnehmer Informationen über ihre jeweils vorgesehenen Preiserhöhungen aus und stimmten der Notwendigkeit einer Preiserhöhung zu, legten aber keinen konkreten Umfang für die Preiserhöhungen und keinen Zeitpunkt für die Einführung der Preiserhöhungen fest.
- (304) Wie aus den in Erwägungsgründen (305) bis (310) erläuterten Beweismitteln ersichtlich ist, erörterten die Teilnehmer bei einigen der folgenden Sitzungen der Verbände in Deutschland auch eine Preiserhöhung in Italien. Anscheinend erwogen die Teilnehmer zunächst eine Preiserhöhung von 3 %, befürworteten aber nach der Ständigen Konferenz vom 21. November 2006 eine Preiserhöhung von 6 %, die sich enger an die vereinbarte Preiserhöhung in Deutschland anlehnte.
- (305) Während der Sitzung am 18. Oktober 2006 notierte ein [Teilnehmer]: ⁶⁵⁷ „Italien 3 % 1.07 Griechenl. 1.07?“ ⁶⁵⁸
- (306) Bei Fuhr wurde der folgende während der Zusammenkunft am 18. Oktober 2006 entstandene handschriftliche Vermerk gefunden: „Italien 3 % 1.1.07“ ⁶⁵⁹ [Name: Mitarbeiter] (Fuhr) erklärte während der Nachprüfungen, die Notiz „Italien 3 % 1.1.07“ sei angefertigt worden, da „(...) ein Gesprächspartner erwähnte, dass die italienischen Preise angeblich zum 1.1.2007 von anderen Unternehmen um 3 % angehoben werden sollten“ ⁶⁶⁰

Maco bestätigt, dass „alle Märkte“ im geografischen Sinn gemeint ist und bedeutet, dass keine Ausnahmen von der Preiserhöhung gemacht werden sollten, auch nicht für den niederländischen Markt; Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]: „Von allen namhaften Wettbewerbern hört man gleich lautende Aus- bzw. Zusagen.“

⁶⁵² [...], [Aktenverweis].

⁶⁵³ [...], [Aktenverweis].

⁶⁵⁴ [...], [Aktenverweis].

⁶⁵⁵ [...], [Aktenverweis].

⁶⁵⁶ [...], [Aktenverweis]; [...]

⁶⁵⁷ Falsch datiert auf 18. September 2006, siehe bereits Fußnote 616.

⁶⁵⁸ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁶⁵⁹ Fuhr, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁶⁶⁰ Fuhr, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

(307) Bei [der Nachprüfung] wurde die folgende handschriftliche Notiz von [Name: Mitarbeiter] (Fuhr) auf einem Ausdruck der Einladung für die Vorbesprechung der Ständigen Konferenz am 21. November 2006 gefunden: „*Italien 6 % 1.1.06*“.⁶⁶¹ Wie Fuhr erläutert, bedeutet diese Zeile, dass die Unternehmen ihre Preise in Italien am 1. Januar 2006 um 6 % erhöht hatten.⁶⁶² Die Preiserhöhung in Italien betrug 2006 jedoch nur ca. 3 %. Daher ist davon auszugehen, dass sich die Notizen in Wirklichkeit auf eine für 2007 vorgesehene Preiserhöhung beziehen. Diese Annahme wird durch die nachstehend erwähnten Dokumente im Zusammenhang mit einer Preiserhöhung von 6 % in Italien im Jahr 2007 bestätigt.

(308) Bei der Vorbesprechung der Ständigen Konferenz am 21. November 2006 fertigte ein [Teilnehmer] die folgende Notiz an:

*„Preiserhöhung 5% +- Umsetzung 1. Quartal
(...) Italien 6% Januar“*⁶⁶³

In einer internen E-Mail von Siegenia wird über die Ständige Konferenz wie folgt berichtet:

*„In Italien wird die Beschlagbranche zum 1.1.2007 die Preise um 6% erhöhen.“*⁶⁶⁴

(309) [...]

[...] ⁶⁶⁵

(310) Eine weitere bei Hautau gefundene E-Mail vom 13. Februar 2007 zum italienischen Markt nimmt Bezug auf die Vereinbarung, die Preise in Italien um 6 % zu erhöhen:

*„gestern hatte ich ein längeres Gespräch mit [Name: Mitarbeiter] von F. MACO. Ich habe ihn gefragt warum er sich nicht an die Absprache gehalten hat, den [Produktbezeichnung] Markt um 6 % anzuheben. Der italienische Markt wäre nach unserem Kenntnisstand nur um 3 % bis 3,5 % angehoben worden, was jedenfalls unsere[r] Feststellung am Markt entspricht. [Name Mitarbeiter] bestreitet das ganz energisch und bittet um konkrete Nennung der Fälle. Auch Siegenia setzt Preisveränderungen um 6% in diesem Bereich um, GU ebenfalls. Nur Roto liegt mal wieder mit 3 % bis 3,5 % im unteren Bereich. (So [Name Mitarbeiter]).“*⁶⁶⁶

⁶⁶¹ Fuhr, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁶⁶² Erläuterungen von Fuhr, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁶⁶³ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁶⁶⁴ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁶⁶⁵ [...], [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁶⁶⁶ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

[Bezeichnung] ist der Name bestimmter Beschlagtypen von Hautau, siehe z. B. Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenvermerk].

5.8.6.2. Frankreich

- (311) In einer E-Mail vom 23. Oktober 2006 teilte der Vertreter von Winkhaus in Frankreich der deutschen Geschäftsleitung von Winkhaus mit, dass Siegenia die Preise gegen Ende 2006 um 6 % erhöhen werde.⁶⁶⁷

5.8.6.3. Niederlande und Belgien

- (312) Dem Maco-Vertreter in den Niederlanden wurde in einer internen E-Mail vom 23. Januar 2007 die folgende Frage gestellt:

„Können sie mir[mich] vielleicht Anfang nächster Woche informieren über die Aussagen von unseren Mitbewerber[n] während der Messe im[in] Bezug auf eine Preiserhöhung im ersten Quartal? Und ggf. sonstige Informationen die wichtig sind für den [h]olländischen Markt?“⁶⁶⁸

[Name: Mitarbeiter] (Maco) antwortete am 25. Januar 2007:

„Wie vereinbart übermittle ich Ihnen beiliegend die Preiserhöhungsschreiben von ROTO, SIEGENIA und HAUTAU für Deutschland. WINKHAUS hat bereits mit 1. Jänner 2007 in Deutschland um ca. 5,6–6 % angehoben. (eine weitere Preiserhöhung in Deutschland ist seitens WINKHAUS für das 3. Quartal 2007 vorgesehen.)“⁶⁶⁹

Dieser E-Mail-Schriftwechsel verdeutlicht die gebräuchliche Praxis zur Ausdehnung der für Deutschland vereinbarten Preiserhöhung auf andere europäische Länder.

- (313) In internen E-Mails aus dem Mai 2007 beanstanden Vertreter von Maco die niedrigen Preise von GU in den Niederlanden und in Belgien. Diese „Angriffe“ sollten von [Name: Mitarbeiter] (Maco) und [Name: Mitarbeiter] (GU) in einer bilateralen Zusammenkunft am 24. Mai 2007 erörtert werden.⁶⁷⁰ GU bestätigt, dass die bilaterale Zusammenkunft wie geplant in Salzburg stattfand. Unter anderem sei über das Marktverhalten von GU in Belgien und in den Niederlanden gesprochen worden, weil GU häufig der Preisunterbietung bezichtigt wurde.⁶⁷¹

5.8.6.4. Polen

- (314) [...] ⁶⁷²[...] ⁶⁷³[...] ⁶⁷⁴[...] ⁶⁷⁵[...]

⁶⁶⁷ Winkhaus, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁶⁶⁸ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁶⁶⁹ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

[Das deutsche Originalzitat dieser Fußnote wurde in den Haupttext übernommen.]

⁶⁷⁰ Maco, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁶⁷¹ GU, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁶⁷² [...]

⁶⁷³ [...].

⁶⁷⁴ [...].

⁶⁷⁵ [...].

- (315) Eine in den Räumlichkeiten von Siegenia gefundene E-Mail vom 26. Januar 2007 zeigt, dass die Wettbewerber auch bilateral zusammenkamen, um die Preisgestaltung für bestimmte Kunden in Polen zu erörtern. Die [Funktion: Mitarbeiter] von Siegenia wies einen Siegenia-Mitarbeiter an, sich mit [Name: Mitarbeiter], der [Name: Mitarbeiter (Bereich Polen)] bei Roto, in Verbindung zu setzen, um eines der Angebote von Roto an einen polnischen Kunden zu erhöhen.⁶⁷⁶

5.8.6.5. Ungarn

- (316) [...] ⁶⁷⁷

5.8.6.6. Spanien und Portugal

- (317) In einer E-Mail von Hautau vom 7. Mai 2007 wird eine Anfrage von [Name] – einem Hautau-Händler in Spanien⁶⁷⁸ – dahingehend beantwortet, dass Wettbewerber eine Preiserhöhung auf dem spanischen Markt bestätigten. In der E-Mail heißt es:

„Was die Preiserhöhung seit dem 1. Mai angeht, so haben [Name: Mitarbeiter (Hautau)] und ich wieder darüber gesprochen. Wir haben auch mit unseren Wettbewerbern gesprochen, und diese haben uns bestätigt, dass sie ihre Preise auf dem spanischen Markt erhöht haben. [...] Wir wissen, dass der Preiskampf abgeschlossen ist; wir haben das gleiche Problem in Deutschland und auch in einigen anderen Ländern.“⁶⁷⁹

- (318) Eine E-Mail vom 28. Mai 2007 von [Name: Mitarbeiter/Händler] belegt die Vereinbarung der Wettbewerber dahingehend, dass die abgestimmte Preiserhöhung auch in Spanien und Portugal angewandt werden sollte:

„Wir verstehen voll und ganz, dass die getroffenen Vereinbarungen beachtet werden müssen, und wir haben die Erhöhung sogar bereits angekündigt; ich möchte aber deutlich darauf hinweisen, dass die Informationen, die [Name: Mitarbeiter (Hautau)] besitzt, auf dem spanischen und portugiesischen Markt nicht bestätigt werden konnten.“

(...)

Wir verstehen, dass Hautau seine Vereinbarung gegenüber anderen Unternehmen einhalten muss, auch wenn diese selbst sie auf Märkten nicht einhalten, in denen sie direkt tätig sind, z. B. auf dem spanischen Markt; deshalb wünsche ich, dass diese Vereinbarung, sobald unsere Annahme bestätigt wurde (was uns leicht fallen wird), für uns nicht gelten sollte.“⁶⁸⁰

- (319) [...] ⁶⁸¹ [...] ⁶⁸²

⁶⁷⁶ Siegenia, Inspektionsdokument, [Aktenverweis].

⁶⁷⁷ [...], [Aktenverweis].

⁶⁷⁸ Hautau bestätigt, dass [Name] ein Kunde von Hautau ist (Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenvermerk]).

⁶⁷⁹ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk]; Originalwortlaut Englisch.

⁶⁸⁰ Hautau, Inspektionsdokument, [Aktenvermerk]; Originalwortlaut Spanisch.

⁶⁸¹ [...], [Aktenverweis]

⁶⁸² [...], [Aktenverweis].

6. ANWENDUNG VON ABSATZ 101 AEUV UND ARTIKEL 53 EWR ABKOMMEN

6.1. Der AEUV und das EWR-Abkommen

6.1.1. Verhältnis von AEUV-Vertrag und EWR-Abkommen

- (320) Das am 1. Januar 1994 in Kraft getretene EWR-Abkommen enthält dem Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) entsprechende Wettbewerbsvorschriften.
- (321) Die in diesem Beschluss beschriebenen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen betrafen das Territorium der Europäischen Union und des EWR. Die Kartellmitglieder verkauften Beschläge für Fenster und Fenstertüren in allen (damaligen) Mitgliedstaaten sowie in den drei EFTA-Staaten, die auch Vertragsparteien des EWR-Abkommens waren (Norwegen, Island und Liechtenstein).⁶⁸³
- (322) Soweit diese Vereinbarungen den Wettbewerb und den Handel zwischen EU-Mitgliedstaaten beeinträchtigten, findet Artikel 101 AEUV Anwendung. Die Tätigkeit des Kartells in Norwegen, Island und Liechtenstein und seine Wirkung auf den Handel zwischen der EU und den EFTA-Staaten, die dem EWR angehörten oder angehören, fällt dagegen unter Artikel 53 EWR-Abkommen.

6.1.2. Zuständigkeit

- (323) In dieser Sache ist die Kommission die zuständige Behörde sowohl für die Anwendung von 101 AEUV als auch – gemäß Artikel 56 EWR-Abkommen – von Artikel 53 EWR-Abkommen, da das Kartell spürbare Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten hatte (siehe Erwägungsgrund (32)).

6.2. Die maßgeblichen Wettbewerbsvorschriften

6.2.1. Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen

6.2.1.1. Art der Zuwiderhandlung

6.2.1.1.1. Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen

6.2.1.1.1.1. Allgemeines

- (324) Die Artikel 101 Absatz 1 AEUV und 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verbieten wettbewerbswidrige *Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen*.⁶⁸⁴

⁶⁸³ In der Antwort auf ein Auskunftsverlangen der Kommission vom 28. August 2009 ([Aktenverweis]) teilten die Parteien ihre nach EWR-Ländern aufgeschlüsselten Umsatzzahlen für die betreffenden Produkte mit.

⁶⁸⁴ Die Rechtsprechung des Gerichtshofs zur Auslegung von Artikel 101 AEUV gilt auch für Artikel 53 EWR-Abkommen. Siehe Erwägungsgründe 4 und 15 sowie Artikel 6 des EWR-Abkommens und Artikel 3 Absatz 2 des Abkommens zwischen den EFTA-Staaten zur Errichtung einer Überwachungsbehörde und eines Gerichtshofs (ABl. L 344, 31.1.1994, S. 3). In diesem Beschluss wird

- (325) Vom Bestehen einer „Vereinbarung“ kann gesprochen werden, wenn die Parteien einen gemeinsamen Plan verfolgen, welcher ihr jeweils individuelles Geschäftsverhalten einschränkt oder wahrscheinlich einschränken wird, indem die Grundzüge des gemeinsamen Tuns oder Unterlassens auf dem Markt festgelegt werden. Dies muss nicht in schriftlicher Form geschehen; Formerfordernisse bestehen nicht. Es müssen auch keine vertraglichen Sanktionen oder Durchsetzungsmaßnahmen vorgesehen sein. Der Vereinbarungstatbestand kann ausdrücklich gegeben oder durch das Verhalten der Beteiligten impliziert sein. Ferner ist für das Vorliegen einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV nicht erforderlich, dass die Beteiligten zuvor einen umfassenden gemeinsamen Plan vereinbart haben. Der Begriff „Vereinbarung“ in Artikel 101 Absatz 1 AEUV gilt auch für unvollständige Übereinkünfte sowie für Teilvereinbarungen und bedingte Vereinbarungen im Laufe des Verhandlungsprozesses, die der endgültigen Vereinbarung vorausgingen.
- (326) In seinem Urteil in der Sache PVC II⁶⁸⁵ stellte das Gericht fest, dass *„es nach ständiger Rechtsprechung für eine Vereinbarung im Sinne des Artikels [101 Absatz 1 AEUV] ausreicht, dass die betreffenden Unternehmen ihren gemeinsamen Willen zum Ausdruck gebracht haben, sich auf dem Markt in bestimmter Weise zu verhalten“*.
- (327) Wenn z. B. ein Unternehmen an Zusammenkünften teilnimmt, in denen die Beteiligten ein bestimmtes Marktverhalten vereinbaren, kann es für eine Zuwiderhandlung verantwortlich gemacht werden, selbst wenn sein eigenes Marktverhalten nicht dem vereinbarten Vorgehen entspricht. Nach ständiger Rechtsprechung ist *„die Tatsache, dass sich ein Unternehmen den Ergebnissen von Sitzungen mit offensichtlich wettbewerbsfeindlichem Gegenstand nicht beugt, nicht geeignet, es von seiner vollen Verantwortlichkeit für seine Teilnahme am Kartell zu entlasten, wenn es sich nicht offen vom Inhalt der Sitzungen distanziert hat.“*⁶⁸⁶ Eine solche Distanzierung muss in Form der Ankündigung des Unternehmens etwa dahingehend erfolgen, dass es in Zukunft nicht mehr an diesen Sitzungen teilnehmen wird (und daher nicht mehr dazu eingeladen werden möchte).
- (328) Eine Vereinbarung im Sinne von Artikel 101 Absatz 1 AEUV erfordert nicht das gleiche Maß an Gewissheit, das für die Durchsetzung eines zivilrechtlichen Geschäftsvertrages erforderlich ist. Zudem kann im Falle eines lange andauernden komplexen Kartells der Begriff „Vereinbarung“ mit Recht nicht nur auf jeglichen Gesamtplan oder auf ausdrücklich vereinbarte Bedingungen, sondern auch auf die Umsetzungen dessen angewendet werden, was auf der Grundlage gleicher Mechanismen und in Verfolgung desselben gemeinsamen Zwecks vereinbart wurde.

deshalb lediglich auf Artikel 101 AEUV Bezug genommen und davon ausgegangen, dass die gleichen Erwägungen für Artikel 53 EWR-Abkommen gelten.

⁶⁸⁵ Verbundene Rechtssachen T-305/94, T-306/94, T-307/94, T-313/94 bis T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 und T-335/94, *Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. u. a./Kommission* (PVC II), Slg. 1999, S. II-931, Randnummer 715.

⁶⁸⁶ Siehe u. a. Rechtssache T-334/94, *Sarrió/Kommission*, Slg. 1998, S. II-1439, Randnummer 118.; Rechtssache T-141/89, *Tréfileurope Sales SARL/Kommission*, Slg. 1995, S. II-791, Randnummer 85; und verbundene Rechtssachen T-25/95, T-26/95, T-30/95 bis T-32/95, T-34/95 bis T-39/95, T-42/95 bis T-46/95, T-48/95, T-50/95 bis T-65/95, T-68/95 bis T-87/95, T-88/95, T-103/95 und T-104/95, *Cimenteries CBR u. a./Kommission* („Zement“), Slg. 2000, S. II-491, Randnummer 1389.

Wie der Gerichtshof ausgeführt hat, ergibt sich aus Artikel 101 Absatz 1 AEUV, dass die Zuwiderhandlung nicht nur in einer gesonderten Handlung, sondern auch in einer Reihe von Handlungen oder einem Verhaltensablauf bestehen kann.⁶⁸⁷

- (329) Wenngleich Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 EWR-Abkommen den Begriff der „*aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen*“ und „*Vereinbarungen zwischen Unternehmen*“ unterscheiden, ist Ziel dieser Verbotsvorschriften, eine Form der Koordinierung zwischen Unternehmen zu erfassen, die zwar noch nicht bis zum Abschluss eines Vertrages im eigentlichen Sinne gediehen ist, jedoch bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten lässt.⁶⁸⁸
- (330) Die in der Rechtsprechung formulierten Kriterien der Koordination und der Zusammenarbeit setzen nicht die Ausarbeitung eines aktuellen Plans voraus, sondern sind im Sinne des Grundgedankens der Wettbewerbsregeln des Vertrages zu verstehen, wonach jeder Unternehmer selbstständig zu bestimmen hat, welche Politik er auf dem Binnenmarkt zu betreiben gedenkt. Es ist zwar richtig, dass dieses Selbstständigkeitspostulat nicht das Recht der Unternehmen beseitigt, sich dem bestehenden oder erwarteten Verhalten ihrer Mitbewerber mit wachem Sinn anzupassen; es steht jedoch streng jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Unternehmen entgegen, die bezweckt oder bewirkt, entweder das Marktverhalten eines gegenwärtigen oder potenziellen Wettbewerbers zu beeinflussen oder einen solchen Wettbewerber über das Marktverhalten ins Bild zu setzen, das man selbst an den Tag zu legen entschlossen ist oder in Erwägung zieht.⁶⁸⁹
- (331) Ein Verhalten kann daher auch dann als *aufeinander abgestimmte Verhaltensweise* unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen, wenn sich die Beteiligten nicht ausdrücklich einem gemeinsamen Plan verschrieben haben, der ihr Vorgehen auf dem Markt bestimmt, sondern wissentlich geheime Absprachen treffen oder befolgen, die die Abstimmung ihres Geschäftsverhaltens erleichtern.⁶⁹⁰ Darüber hinaus können die Verhandlungen und Vorbereitungen, die effektiv in einen Gesamtplan zur Regulierung des Marktes münden, durchaus (je nach den Umständen) zutreffend als abgestimmte Verhaltensweise charakterisiert werden.
- (332) Wenngleich der Begriff der aufeinander abgestimmten Verhaltensweise nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV nicht nur eine Abstimmung, sondern auch ein Marktverhalten aufgrund dieser Abstimmung und einen entsprechenden kausalen Zusammenhang fordert, kann vorbehaltlich des gegenteiligen Beweises angenommen werden, dass Unternehmen, die an einer solchen Abstimmung beteiligt sind und auf dem Markt aktiv bleiben, die mit den Wettbewerbern ausgetauschten Informationen zur Bestimmung ihres eigenen Verhaltens auf dem Markt berücksichtigen, um so mehr, wenn die Abstimmung regelmäßig und über einen längeren Zeitraum erfolgt. Diese aufeinander abgestimmte Verhaltensweise fällt selbst dann unter Artikel 101

⁶⁸⁷ Rechtssache C-49/92P, *Kommission/Anic Partecipazioni SpA*, Slg. 1999, S. I-4125, Randnummer 81.

⁶⁸⁸ Rechtssache 48/69, *Imperial Chemical Industries/Kommission*, Slg. 1972, S. 619, Randnummer 64.

⁶⁸⁹ Verbundene Rechtssachen 40-48, 50, 54-56, 111, 113 und 114-73. *Coöperatieve Vereniging „Suiker Unie“ UA u. a./Kommission*, Slg. 1975, S. 1663, Randnummer 174.

⁶⁹⁰ Rechtssache T-7/89, *Hercules Chemicals NV/Kommission*, Slg. 1991, S. II-1711, Randnummer 256.

Absatz 1 AEUV, wenn keine wettbewerbswidrigen Auswirkungen für den Markt gegeben sind.⁶⁹¹

- (333) Gemäß der Rechtsprechung fällt unter den Begriff der abgestimmten Verhaltensweise im Sinne von Artikel 101 AEUV auch das Verhalten von Unternehmen, die im Rahmen einer Absprache im Sinne derselben Vorschrift einen Informationsaustausch über ihre jeweiligen Lieferungen durchführen, der nicht nur die bereits ausgeführten Lieferungen betrifft, sondern auch eine ständige Kontrolle der laufenden Lieferungen ermöglichen soll, um eine angemessene Wirksamkeit der Absprache sicherzustellen.⁶⁹²
- (334) Im Fall einer *komplexen Zuwiderhandlung* von langer Dauer ist die Kommission nicht verpflichtet, die Zuwiderhandlung ausschließlich der einen oder anderen Erscheinungsform dieses rechtswidrigen Verhaltens zuzuordnen. Die Begriffe „Vereinbarung“ und „aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen“ sind fließend und können sich überschneiden. Es ist unter Umständen überhaupt nicht möglich, eine Unterscheidung zu treffen, da eine Zuwiderhandlung die Merkmale beider Formen verbotenen Verhaltens gleichzeitig aufweisen kann, während bei isolierter Betrachtungsweise manche ihrer Ausprägungen zutreffenderweise eher der einen als der anderen Form zuzurechnen sind. Es wäre jedoch widersinnig, bei einer eindeutig fortbestehenden gemeinsamen Unternehmung mit einem einzigen Gesamtziel mehrere getrennte Formen der Zuwiderhandlung zu unterscheiden. Ein Kartell kann entsprechend gleichzeitig in einer Vereinbarung und in einer aufeinander abgestimmten Verhaltensweise bestehen. Artikel 101 AEUV sieht keine bestimmte Kategorie für eine komplexe Zuwiderhandlung dieses Typs vor.⁶⁹³
- (335) In seinem Urteil in der Rechtssache PVC II⁶⁹⁴ führt das Gericht aus: *„Bei einer komplexen Zuwiderhandlung, an der mehrere Hersteller über mehrere Jahre beteiligt waren und deren Ziel die gemeinsame Regulierung des Marktes war, kann von der Kommission nicht verlangt werden, dass sie die Zuwiderhandlung für jedes Unternehmen zu den einzelnen Zeitpunkten entweder als Vereinbarung oder abgestimmte Verhaltensweise qualifiziert, da jedenfalls beide Formen der Zuwiderhandlung von Artikel [101 AEUV] umfasst werden“*. Dieser Ansatz wurde vom Gerichtshof bestätigt.⁶⁹⁵

6.2.1.1.1.2. Anwendung in dieser Sache

- (336) Wie in Abschnitt 5 erläutert, waren die in diesem Verfahren behandelten Unternehmen an wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen im Zusammenhang mit dem Verkauf von Beschlägen beteiligt⁶⁹⁶. Das Ziel ihrer Kontakte bestand darin, die Preise im EWR über das Wettbewerbsniveau hinaus anzuheben und oberhalb des

⁶⁹¹ Rechtssache C-199/92 P, *Hüls AG/Kommission*, Slg. 1999, S. I-4287, Randnummern 158-166.

⁶⁹² Rechtssachen T-147/89, *Société Métallurgique de Normandie/Kommission*, Slg. 1995, S. II-1057; T-148/89, *Tréfilunion SA/Kommission*, Slg. 1995, S. II-1063, und T-151/89, *Société des Treillis et Panneaux Soudés/Kommission*, Slg. 1995, S. II-1191, jeweils Randnummer 72.

⁶⁹³ Rechtssache T-7/89, *Hercules Chemicals NV/Kommission*, Slg. 1991, S. II-1711, Randnummer 264.

⁶⁹⁴ Verbundene Rechtssachen T-305/94 u. a., *PVC II*, Randnummer 696.

⁶⁹⁵ Siehe z. B. Rechtssache C-49/92P, *Kommission/Anic Partecipazioni SpA*, Slg. 1999, S. I-4125, Randnummern 132 und 133.

⁶⁹⁶ Siehe Definition in Erwägungsgrund (5).

Wettbewerbsniveaus aufrechtzuerhalten. Die Unternehmen nahmen regelmäßig an Zusammenkünften teil und unterhielten regelmäßige Kontakte, die auf die folgenden Ziele gerichtet waren:

- a) Vereinbarung von Preiserhöhungen durch Festlegung eines Prozentsatzes oder einer Prozentspanne sowie Festlegung der betreffenden Zeitpunkte bzw. der zeitlichen Gestaltung der Erhöhung;⁶⁹⁷
- b) Austausch wirtschaftlich sensibler Informationen, insbesondere über zukünftig vorgesehene Preiserhöhungen und über die betreffenden Zeitpunkte bzw. die zeitliche Gestaltung;⁶⁹⁸
- c) Überwachung der Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhungen durch Austausch von Preislisten und Marktinformationen.⁶⁹⁹

(337) Insgesamt kann das Verhalten der beteiligten Unternehmen als eine aus mehreren Verhaltensweisen bestehende Zuwiderhandlung beschrieben werden, die als Vereinbarung und/oder aufeinander abgestimmte Verhaltensweise zu bewerten ist. Diese Maßnahmen stellen eine Form von Koordination dar, durch die die Parteien bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten ließen. Durch die in Abschnitt 5 beschriebenen Sachverhalte wird belegt, dass ein gemeinsamer Plan der Parteien bestand, die Preise jährlich auf eine abgestimmte Weise zu erhöhen, der im Wege von „Vereinbarungen“ umgesetzt wurde. Einige Bestandteile der Vereinbarung, insbesondere der Austausch wirtschaftlich sensibler Informationen und die Überwachungsmaßnahmen, könnten ebenfalls als „aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen“ bezeichnet werden, die die Koordinierung des wirtschaftlichen Verhaltens der Parteien erleichtern sollten. Statt ihr jeweiliges preispolitisches Verhalten unabhängig voneinander festzulegen, kamen die Parteien regelmäßig zusammen, erörterten ihre beabsichtigten Preiserhöhungen und unterrichteten einander über umgesetzte Preiserhöhungen. Den an den Treffen beteiligten und weiterhin mit dem Verkauf von Beschlägen beschäftigten Parteien müssen bei der Festlegung ihres Verhaltens am Markt die von den Wettbewerbern erhaltenen Informationen bewusst gewesen sein; dies ist um so mehr anzunehmen, weil die Abstimmung regelmäßig und über einen langen Zeitraum erfolgte.

(338) Insbesondere wurde in Abschnitt 5 nachgewiesen, dass die Beschlaghersteller einander – bei den regelmäßigen Verbandstreffen und sonstigen multilateralen Zusammenkünften während des gesamten in diesem Beschluss berücksichtigten Zeitraums – in gemeinsamen Gesprächen systematisch über ihre jeweils vorgesehenen Preiserhöhungen für das Folgejahr unter Angabe genauer Prozentwerte bzw. enger Prozentspannen unterrichteten. Anschließend erörterten sie regelmäßig

⁶⁹⁷ Siehe insbesondere Randnummern (74)-(81), (84),(86), (100), (101), (114)-(118), (120)-(122), (143)-(145), (146), (148)-(151), (153), (154), (160), (166)-(169), (174), (178)-(183), (185), (187), (190)-(198), (202)-(213), (224)-(237), (240), (249), (269), (280)-(284), (286)-(295) und (302).

⁶⁹⁸ Siehe insbesondere die Randnummern (74), (98), (143), (148)-(151), (178), (188), (196), (202)-(204), (212)-(215), (223), (225)-(229), (250)-(277), (280), (281), (284), (287), (293)-(295) und (303)-(319).

⁶⁹⁹ Siehe insbesondere die Randnummern (153), (154), (171), (179), (183), (186), (202), (208), (212), (218), (219), (241)-(246), (300) und (301).

die jeweils aktuell vorgenommenen Preiserhöhungen. Die Teilnehmer haben spezifische Informationen über ihre geplante Preisgestaltung in hinreichend differenzierten Einzelheiten ausgetauscht, um ihren Wettbewerbern Einblick in ihre Preisstrategie und künftige Preisentwicklungen zu gewähren. Die Adressaten dieses Beschlusses gingen sämtlich davon aus, dass die Teilnehmer die im Laufe der regelmäßigen Verbandstreffen und sonstiger multilateraler Zusammenkünfte mitgeteilten prozentualen Preiserhöhungen auch auf dem Markt umsetzen würden. Dieser Grundkonsens wird auch im Verhalten der beteiligten Unternehmen deutlich. Ausdruck dieses Konsenses ist die anhaltende Beteiligung an den jeweiligen Zusammenkünften, in denen Diskussionen über beabsichtigte Preiserhöhungen im Folgejahr sowie Diskussionen über bereits vorgenommene Preiserhöhungen regelmäßig auf der Tagesordnung standen. Aufgrund ihrer regelmäßigen Beteiligung an den Zusammenkünften konnten die betreffenden Unternehmen wechselseitiges Vertrauen entwickeln und sich in wechselseitige Abhängigkeiten begeben. Außerdem konnten die Unternehmen durch ihre regelmäßige Beteiligung ein Klima der gegenseitigen Gewissheit hinsichtlich ihres künftigen Verhaltens schaffen.

- (339) Darüber hinaus wird deutlich, dass Roto, Siegenia, Winkhaus, GU, Maco und Hautau verschiedentlich in multilateralen oder bilateralen Kontakten auch sonstige Maßnahmen vereinbarten, die gewährleisten sollten, dass die Preisvereinbarungen nicht unterlaufen würden. Die Parteien verständigten sich beispielsweise wiederholt darauf, während des Zeitraums der Preiserhöhungen vom aktiven Abwerben von Kunden der Wettbewerber abzusehen oder einander ergänzend zu den abgestimmten Preiserhöhungen Kunden zuzuweisen.⁷⁰⁰
- (340) Aus den genannten Gründen ist die Kommission der Ansicht, dass das Verhalten in dieser Sache sämtliche Merkmale einer Vereinbarung und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweise gemäß Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen aufweist.

6.2.1.1.1.3. Argumentation von Siegenia und Würdigung durch die Kommission

- (341) In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bestritt Siegenia, dass das Ziel der Zusammenkünfte in der Vereinbarung von Preiserhöhungen bestanden habe. Siegenia zufolge dienten die Zusammenkünfte nur zum Austausch von Informationen über beabsichtigte Preiserhöhungen.⁷⁰¹ Dies wird von den Beweisen insgesamt jedoch nicht untermauert. [Verfahrensparteien] erklären eindeutig, dass in den Zusammenkünften Preiserhöhungen vereinbart werden sollten.⁷⁰² Außerdem enthält die Akte verschiedene Dokumente von Mitarbeitern von Siegenia aus dem relevanten Zeitraum, aus denen hervorgeht, dass die Parteien sehr wohl Vereinbarungen über Preiserhöhungen trafen.⁷⁰³ Daher ist die Argumentation von Siegenia zurückzuweisen. Jedenfalls stellt nach der Rechtsprechung bereits der Austausch von Informationen über bevorstehende Preiserhöhungen zwischen

⁷⁰⁰ Siehe insbesondere die Randnummern (104), (156), (158), (161), (219), (264), (267), (271), (283) und (316).

⁷⁰¹ Siegenia, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁷⁰² Siehe Erwägungsgründe (47) und (48).

⁷⁰³ Siehe z. B. Erwägungsgründe (93), (120), (143), (183), (219), (272) und (301).

Wettbewerbern eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV⁷⁰⁴ dar, weil die Unternehmen die betreffenden Informationen bei der Festlegung ihrer jeweiligen Preise zwangsläufig berücksichtigt haben müssen. [...] ⁷⁰⁵

6.2.1.1.1.4. Argumentation von Fuhr und Würdigung durch die Kommission

(342) In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte räumt Fuhr die Beteiligung an wettbewerbswidrigen Zusammenkünften ein, in denen wirtschaftlich sensible Informationen ausgetauscht wurden. Fuhr bestreitet jedoch, mit Wettbewerbern Preiserhöhungen vereinbart zu haben.⁷⁰⁶ Ungeachtet der Tatsache, dass bereits der Austausch von Informationen über geplante Preiserhöhungen ein wettbewerbswidriges Verhalten darstellt, ist festzustellen, dass in der Akte enthaltene Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum belegen, dass die Parteien in Zusammenkünften, bei denen auch Fuhr anwesend war, Preiserhöhungen vereinbarten.⁷⁰⁷ Außerdem erklären [Verfahrensparteien], dass die Zusammenkünfte zur Vereinbarung von Preiserhöhungen dienten.⁷⁰⁸ Daher ist die Argumentation von Fuhr zurückzuweisen.

6.2.1.1.1.5. Argumentation von Strenger und Würdigung durch die Kommission

(343) Strenger argumentiert in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, das Unternehmen sei an der Zuwiderhandlung nicht beteiligt gewesen und beruft sich auf mehrere Gründe. Strenger sei auf dem Markt für Beschläge nicht tätig, und Strenger sei entweder Lieferant oder Kunde der übrigen Parteien, nicht jedoch deren Wettbewerber.⁷⁰⁹ Außerdem argumentiert das Unternehmen, [Name: Mitarbeiter] (der gewöhnlich an den Zusammenkünften der Beschlaghersteller teilnahm) habe sich an diesen Zusammenkünften nicht als Vertreter von Strenger, sondern in seiner Eigenschaft als [Funktion: Vertreter] der FV S+B-Fachabteilung Riegel beteiligt.

(344) Diese Argumente sind zurückzuweisen. Wie bereits im Erwägungsgrund (65) erläutert, fertigt Strenger Beschläge, die Gegenstand dieses Beschlusses sind. Und selbst wenn Strenger derartige Beschläge nicht herstellen würde, könnte Strenger schon aufgrund der Teilnahme an den Zusammenkünften auch an der Zuwiderhandlung beteiligt sein. Das Gericht hat festgestellt, dass die Beteiligung an einem Kartell bereits dann hinreichend belegt ist, wenn nachgewiesen wurde, dass ein Unternehmen bei Zusammenkünften anwesend war, in denen wettbewerbswidrige Vereinbarungen getroffen wurden, und das Unternehmen sich nicht offen von diesen Zusammenkünften distanziert hat.⁷¹⁰ Diese Grundsätze würden auch dann gelten, wenn Strenger nur Lieferant oder Kunde der anderen Parteien gewesen wäre.⁷¹¹

⁷⁰⁴ Siehe z. B. Rechtssache C-7/95 P, *John Deere/Kommission*, Slg. 1998, S. I-3111, Randnummern 88-90.
⁷⁰⁵ Siegenia, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁷⁰⁶ Fuhr, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁷⁰⁷ Siehe z. B. Randnummern (207) und (236).

⁷⁰⁸ Siehe Erwägungsgründe (47) und (48).

⁷⁰⁹ Strenger, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁷¹⁰ Rechtssache T-99/04, *AC-Treuhand*, Slg. 2008, S. II-1501, Randnummer 130.

⁷¹¹ Siehe diesbezüglich auch Rechtssachen T-202/98 u. a., *Tate & Lyle*, Slg. 2001, S. II-2035, Randnummern 62-66; T-29/05, *Deltafina/Kommission*, Urteil vom 8. September 2010 (noch nicht in der Rechtssammlung veröffentlicht), Randnummern 48-51.

(345) Bezüglich des zweiten Arguments von Strenger ist festzustellen, dass [Name: Mitarbeiter] die Teilnehmerlisten der Zusammenkünfte immer mit seinem eigenen Namen und dem Firmennamen „Heinrich Strenger“ unterzeichnet, nie aber den Verband genannt hat.⁷¹² Wenn [Name: Mitarbeiter] an den Zusammenkünften tatsächlich nur als [Funktion: Vertreter] der FV S+B-Fachabteilung Riegel teilgenommen haben sollte, wäre seine Anwesenheit bei den Vorbesprechungen im Vorfeld der offiziellen Zusammenkünfte nicht erwartet worden, deren einziger Zweck in der Erörterung der jeweils bevorstehenden Preiserhöhungen bestand. [Name: Mitarbeiter] nahm jedoch regelmäßig auch an den Vorbesprechungen teil.⁷¹³ Aus den in der Akte enthaltenen Beweismitteln geht auch hervor, dass [Name: Mitarbeiter] das Preisverhalten in der Fensterbeschlag-Branche kommentierte oder sich zu von Strenger beabsichtigten Preiserhöhungen äußerte.⁷¹⁴ Außerdem nahm [Name: Mitarbeiter] auch an vom Verband unabhängigen Kartellzusammenkünften teil,⁷¹⁵ und die Firma Strenger erhielt Preiserhöhungsschreiben von anderen Parteien.⁷¹⁶ Diese Sachverhalte sind alle nicht mit der Darstellung vereinbar, dass [Name: Mitarbeiter] an den Zusammenkünften nur in seiner Eigenschaft als [Funktion: Vertreter] der FV S+B-Fachabteilung Riegel teilgenommen habe. Daher ist die Argumentation von Strenger zurückzuweisen.

6.2.1.1.2. Eine einzige fortdauernde Zuwiderhandlung

6.2.1.1.2.1. Allgemeines

(346) Ein komplexes Kartell kann während der Dauer seines Bestehens berechtigterweise als eine *einzig* und *fortdauernde* Zuwiderhandlung betrachtet werden. Das Gericht stellt unter anderem im *Zementfall* fest, dass der Begriff der „einzig[e] Vereinbarung“ oder „einzig[e] Zuwiderhandlung einen Komplex von Verhaltensweisen verschiedener Parteien voraus[setzt], die das gleiche wettbewerbswidrige wirtschaftliche Ziel verfolgen“.⁷¹⁷ Die Vereinbarung und/oder aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen können sich von Zeit zu Zeit geändert haben oder die zugrunde liegenden Mechanismen können angepasst oder verstärkt worden sein, um neuen Entwicklungen Rechnung zu tragen. Die Gültigkeit dieser Beurteilung wird nicht von der Möglichkeit berührt, dass ein Element oder mehrere Elemente einer Reihe von Handlungen oder einer fortdauernden Verhaltensweise einzeln und für sich einen Verstoß gegen Artikel 101 AEUV darstellen könnte(n).⁷¹⁸

(347) In der Rechtssache *Kommission/Anic Partecipazioni* bestätigte der Gerichtshof das Urteil des Gerichts mit der Feststellung: „*Ein solches durch ein gemeinsames Ziel gekennzeichnetes fortdauerndes Verhalten sollte nicht künstlich in mehrere einzelne Zuwiderhandlungen zerlegt werden, wenn es sich um einen einzigen Verstoß handelt,*

⁷¹² Siehe beispielsweise FV S+B, Erwiderung auf das Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; AKB, Erwiderung auf das Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁷¹³ Siehe beispielsweise Erwägungsgründe (201), (202), (221) und (297).

⁷¹⁴ Siehe Erwägungsgründe (74), (111), (202) - (204), (207), (213), (214) und (215).

⁷¹⁵ Siehe Erwägungsgrund (231).

⁷¹⁶ Siehe Erwägungsgrund (242).

⁷¹⁷ Verbundene Rechtssachen T-25/95 u. a., *Zement*, Slg. 2000, S. II-491, Randnummer 3699.

⁷¹⁸ Rechtssache 49/92P, *Kommission/Anic Partecipazioni SpA*, Slg. 1999, S. I-4125, Randnummer 81.

*der sich erst nach und nach durch rechtswidrige Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen manifestierte.*⁷¹⁹

- (348) Auch wenn es sich bei einem Kartell um eine gemeinsame Unternehmung handelt, kann jeder der Beteiligten dabei eine unterschiedliche Rolle spielen. So können eine oder mehrere Personen eine Rolle als führende Kartellmitglieder spielen. Dabei kann es zu internen Konflikten und Rivalitäten oder sogar zu Betrügereien kommen, was jedoch nichts daran ändert, dass die Absprachen eine Vereinbarung/abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 101 AEUV darstellen, wenn ein einziges gemeinsames, kontinuierliches Ziel vorliegt.
- (349) Die bloße Tatsache, dass alle Teilnehmer eines Kartells die Rolle spielen können, welche den jeweils eigenen spezifischen Umständen entspricht, entbindet diese nicht von ihrer Verantwortung für die Zuwiderhandlung als Ganzes; dies gilt auch für Handlungen anderer Teilnehmer, die den gleichen rechtswidrigen Zweck verfolgen. Ein Unternehmen, das sich an einer gemeinsamen rechtswidrigen Unternehmung durch Handlungen beteiligt, welche zur Verwirklichung der gemeinsamen Zielsetzung beitragen, ist – so lange es dem gemeinsamen Plan folgt – hinsichtlich der betreffenden Zuwiderhandlung in gleichem Maße für die Handlungen der übrigen Teilnehmer verantwortlich.⁷²⁰ Auch wenn Artikel 101 AEUV nicht ausdrücklich den Begriff einer einzigen und fortdauernden Zuwiderhandlung nennt, gilt gemäß der ständigen Rechtsprechung, dass *„ein Unternehmen auch dann, wenn feststeht, dass es nur an einem oder mehreren Bestandteilen dieses Kartells unmittelbar mitgewirkt hat, für ein Gesamtkartell zur Verantwortung gezogen werden kann, sofern es wusste oder zwangsläufig wissen musste, dass die Absprache, an der es sich beteiligte, Teil eines Gesamtplans war und dass sich dieser Gesamtplan auf sämtliche Bestandteile des Kartells erstreckte“*.⁷²¹
- (350) In seinem Urteil in der Sache *Kommission/Anic Partecipazioni*⁷²² hat der Gerichtshof festgestellt, dass sich die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen gemäß Artikel 101 Absatz 1 AEUV notwendigerweise aus einem Zusammenwirken mehrerer Unternehmen ergeben, die alle Mittäter der Zuwiderhandlung sind, deren Beteiligung aber insbesondere gemäß den Merkmalen des betroffenen Marktes und der Stellung des einzelnen Unternehmens auf diesem Markt, den verfolgten Zielen und der gewählten oder vorgesehenen Art und Weise der Durchführung verschiedene Formen aufweisen kann. Wie vom Gerichtshof im

⁷¹⁹ Rechtssache T-6/89, *Enichem Anic/Kommission*, Slg. 1991, S. II-1623, Randnummer 204, bestätigt vom Gerichtshof in der Rechtssache C49/92 P, *Kommission/Anic Partecipazioni SpA*, Slg. 1999, S. I-4125, Randnummer 82.

⁷²⁰ Rechtssache 49/92P, *Kommission/Anic Partecipazioni SpA*, Slg. 1999, S. I-4125, Randnummer 83.

⁷²¹ Rechtssachen T-295/94, *Buchmann/Kommission*, Slg. 1998, S. II-813, Randnummer 121; T-304/94, *Europa Carton/Kommission*, Slg. 1998, S. II-869, Randnummer 76; T-310/94, *Gruber + Weber/Kommission*, Slg. 1998, S. II-1043, Randnummer 140; T-311/94, *BPB./Kommission*, Slg. 1998, S. II-1129, Randnummer 237; T-334/94, *Sarrió/Kommission*, Randnummer 169; T-348/94, *Enso Española/Kommission*, Slg. 1998, S. II-1875, Randnummer 223; siehe auch Rechtssache T-9/99, *HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG und andere/Kommission*, Slg. 2002, S. II-1487, Randnummer 231.

⁷²² Rechtssache 49/92P, *Kommission/Anic Partecipazioni SpA*, Slg. 1999, S. I-4125, Randnummer 79.

*Zementfall*⁷²³ festgestellt, ergibt sich daraus, dass eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV nicht nur aus einer isolierten Handlung, sondern auch aus einer Reihe von Handlungen oder einem fortdauernden Verhalten bestehen kann. Diese Auslegung kann nicht mit der Begründung in Frage gestellt werden, dass eines oder mehrere Elemente dieser Reihe von Handlungen bzw. dieses andauernden Verhaltens auch für sich genommen und isoliert betrachtet eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV darstellen könnten. Fügen sich diese verschiedenen Handlungen wegen ihres identischen Zweckes der Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Binnenmarktes in einen Gesamtplan ein, so ist die Kommission folglich berechtigt, die Verantwortung für diese Handlungen anhand der Beteiligung an der Zuwiderhandlung als Ganzes aufzuerlegen.

- (351) Der Umstand, dass ein betroffenes Unternehmen nicht direkt an allen Bestandteilen des Gesamtkartells beteiligt war, enthebt es nicht seiner Verantwortung für die Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 Absatz 1 EG-Vertrag. Dieser Umstand kann allerdings bei der Würdigung der Schwere der nachweislich von ihm begangenen Zuwiderhandlung berücksichtigt werden. Eine solche Schlussfolgerung läuft nicht dem Prinzip zuwider, wonach die Verantwortlichkeit für solche Zuwiderhandlungen von persönlicher Art ist. Auch wird mit ihr nicht unter Verletzung der Beweisregeln die Einzeluntersuchung der belastenden Beweise vernachlässigt oder gegen die Verteidigungsrechte der beteiligten Unternehmen verstoßen.⁷²⁴

6.2.1.1.2.2. Anwendung im vorliegenden Fall

- (352) Nach Maßgabe dieser Grundsätze ist festzustellen, dass das zu untersuchende Verhalten eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV und Artikel 53 EWR-Abkommen darstellt.
- (353) Obwohl verschiedene Anhaltspunkte dafür bestehen, dass geheime Absprachen zwischen den Beschlagherstellern bereits ab Mitte der 1980er Jahre stattfanden, beschränkt die Kommission ihre Beurteilung in dieser Sache gemäß Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen auf den Zeitraum ab dem 16. November 1999.
- (354) Mindestens für den Zeitraum vom 16. November 1999 bis zum 3. Juli 2007 belegen die Beweismittel, auf die sich dieser Beschluss bezieht, das Bestehen einer einzigen und fortdauernden Zuwiderhandlung im Beschlagemarkt.⁷²⁵ Das Verhalten der Parteien verdeutlicht ihre gemeinsame Absicht, sich auf dem Markt auf eine bestimmte Weise zu verhalten und einen gemeinsamen Plan zu verfolgen, der ihr individuelles Geschäftsgebaren einschränken sollte. Das abgestimmte Verhalten diene dem einzigen wettbewerbswidrigen wirtschaftlichen Ziel der Einschränkung

⁷²³ Siehe verbundene Rechtssachen C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P und C-219/00 P, *Aalborg Portland A/S und andere/Kommission* (Zement II), Slg. 2004, S. I-123, Randnummer 258. Siehe auch Rechtssache C-49/92 P, *Kommission/Anic Participazioni SpA*, Slg. 1999, S. I-4125, Randnummern 78-81, 83-85 und 203.

⁷²⁴ Rechtssache T-18/05, *IMI u. a./Kommission*, Urteil vom 19. Mai 2010 (noch nicht in der Rechtssammlung veröffentlicht), Randnummer 163.

⁷²⁵ Zur individuellen Beteiligung der einzelnen Parteien siehe Erwägungsgründe (361) ff.

des Preiswettbewerbs unter Vereinbarung von Preiserhöhungen auf dem Beschlägemarkt.

- (355) Der von den Parteien befolgte Gesamtplan wurde in einem Zeitraum von über fast acht Jahren mit Hilfe eines Komplexes geheimer Absprachen entwickelt und umgesetzt. Diese verfolgten das gemeinsame Ziel, den Wettbewerb (vor allem den Preiswettbewerb) untereinander einzuschränken. Den an diesen rechtswidrigen Verhaltensweisen beteiligten Parteien war bewusst, dass sie mit ihren Maßnahmen an dem Gesamtplan beteiligt waren, der dieses gemeinsame wettbewerbswidrige Ziel verfolgte.
- (356) Dass eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung gegeben war, wird auch an der Tatsache deutlich, dass den Absprachen eine bestimmte konstante Struktur zugrunde lag. Wie oben beschrieben,⁷²⁶ fanden jeden November mehrere Treffen im Rahmen der Ständigen Konferenz statt, bei denen sich die Hersteller über vorgesehene Preiserhöhungen austauschten und regelmäßig eine abgestimmte Vorgehensweise vereinbarten, die im Anschluss den Händlern mitgeteilt wurde. In Folgetreffen, die in der Regel im Januar und im März des Folgejahres stattfanden, bestätigten die Hersteller entweder die allgemeine Preiserhöhung oder verständigten sich, sofern dies nicht bereits während des Novembertreffens geschehen war, über die Höhe bzw. die Bandbreite der Preiserhöhung. Einige Wochen nach Vereinbarung der abgestimmten Vorgehensweise unterrichteten die Hersteller einander über die jeweiligen Umsetzungsmaßnahmen.
- (357) Die Vereinbarung einer gemeinsamen Preiserhöhung galt für den gesamten EWR. Es bestand Übereinstimmung zwischen allen bei den Zusammenkünften in Deutschland vertretenen Herstellern, dass die für Deutschland vereinbarte Preiserhöhung unter Berücksichtigung der erforderlichen länderspezifischen Anpassungen auch außerhalb Deutschlands gelten sollte.⁷²⁷ Das Ziel bestand in der Vereinbarung einer EWR-weiten Preiserhöhung.⁷²⁸ Die Anwendung der vereinbarten Preiserhöhung außerhalb Deutschlands kam für bestimmte Länder manchmal bereits in den Novembertreffen und in anderen Zusammenkünften der Verbände in Deutschland zur Sprache. Zudem bestand allgemein Übereinstimmung dahingehend, dass die Zentralen der jeweiligen Parteien in Deutschland und in Österreich bzw. deren für ganz Europa zuständige Vertriebsabteilungen die regionalen (Vertriebs-)Vertreter im Ausland anweisen sollten, die in den Novembertreffen vereinbarten Preiserhöhungen umzusetzen.⁷²⁹ Die Wirksamkeit dieser Regelung wurde dadurch sichergestellt, dass die Kartellmitglieder an den Zusammenkünften in Deutschland über ihre jeweiligen Eigentümer und/oder für Europa zuständigen Vertriebsdirektoren vertreten waren.⁷³⁰ Im Anschluss an die Zusammenkünfte in Deutschland kamen die regionalen (Vertriebs-)Vertreter zusammen, um die Übernahme der vereinbarten Preiserhöhung in ihren jeweiligen Gebieten abzustimmen und gegebenenfalls an die individuelle

⁷²⁶ Siehe Erwägungsgründe (66)-(72).

⁷²⁷ Siehe Erwägungsgründe (52)-(56).

⁷²⁸ Siehe Erwägungsgründe (86), (122), (130), (153), (154), (174), (178), (208) und (249).

⁷²⁹ Siehe Erwägungsgründe (90), (121), (122), (153), (154), (159), (175), (179), (182), (183), (188) und (189).

⁷³⁰ Siehe Erwägungsgrund (54).

Marktsituation anzupassen.⁷³¹ Die Firmen, für die diese (Vertriebs-)Vertreter tätig waren, bildeten ein Unternehmen mit ihren jeweiligen Muttergesellschaften, die wiederum die Adressaten dieses Beschlusses sind. Wie in der Mitteilung der Beschwerdepunkte angeführt, kann vermutet werden, dass diese Muttergesellschaften als vollständige bzw. nahezu vollständige Eigentümer⁷³² entscheidenden Einfluss auf die Geschäftspolitik ihrer Tochtergesellschaften ausgeübt haben, eine Vermutung, die von keinem der Adressaten dieses Beschlusses widerlegt worden ist.

- (358) Darüber hinaus hatten die Parteien ein gemeinsames Interesse daran, die vereinbarten Preiserhöhungen möglichst weitgehend im gesamten EWR umzusetzen. Da viele Kunden (insbesondere die Händler) im gesamten EWR tätig sind, wäre es für Kunden nicht plausibel gewesen, wenn eine Preiserhöhung mit gestiegenen Rohstoffpreisen begründet und diese Preiserhöhung dann lediglich auf Deutschland beschränkt worden wäre.⁷³³ Ferner waren die Parteien bestrebt, erhebliche Preisunterschiede zwischen den Mitgliedstaaten zu vermeiden, da ansonsten Parallelimporte zu erwarten gewesen wären. Daher haben die Parteien versucht, europaweit einheitliche Preiserhöhungen zu erzielen⁷³⁴, um zu verhindern, dass Preisunterschiede zunehmen und dass durch Parallelimporte aus Niedrigpreisländern die Preisstabilität gefährdet würde.
- (359) Aus diesen Gründen werden die Adressaten dieses Beschlusses mit Ausnahme von AGB⁷³⁵, das für die Zuwiderhandlung nur soweit verantwortlich gemacht wird, als diese Italien betrifft, für eine Zuwiderhandlung (wie in Erwägungsgrund (336) beschrieben) im gesamten EWR verantwortlich gemacht.
- (360) Angesichts der gemeinsamen Absicht und des gemeinsamen Ziels, den Wettbewerb beim Verkauf von Beschlägen zu beseitigen, und in Anbetracht der Tatsache, dass die verschiedenen in Abschnitt 5 erörterten wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen einander ergänzen, ist die Kommission der Auffassung, dass die genannten geheimen Absprachen eine einzige und fortdauernde, den gesamten EWR betreffende Zuwiderhandlung im Sinne von Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen darstellen. Die genaue Beschreibung dieser Absprachen in Abschnitt 5 wird durch umfangreiches Beweismaterial gestützt, auf das im gesamten Text dieses Beschlusses systematisch Bezug genommen wird. Das Beweismaterial aus dem betreffenden Zeitraum stimmt mit den sich wechselseitig bestätigenden Erklärungen der Kronzeugen überein.

6.2.1.1.2.3. Roto, Siegenia, Winkhaus, GU und Maco

- (361) Roto, Siegenia, Winkhaus, GU und Maco sind die wichtigsten Hersteller der in diesem Beschluss behandelten Beschläge, die ihre Beschläge in praktisch allen EWR-Ländern vertreiben. Vertreter von Roto, Siegenia, Winkhaus, GU und Maco,

⁷³¹ Siehe Erwägungsgründe (72), (86)-(103), (122)-(123), (148)-(160), (172)-(197), (217)-(219), (248)-(277) und (302)-(319).

⁷³² Siehe Erwägungsgründe (6)-(18).

⁷³³ Siehe Erwägungsgrund (55).

⁷³⁴ Siehe Erwägungsgrund (62).

⁷³⁵ Zu AGB siehe Erwägungsgründe (375)-(381).

die alle dem FV+ SB angehören,⁷³⁶ nahmen regelmäßig an den Novembertreffen und den Folgetreffen teil. Außerdem waren Vertreter von Roto, Siegenia, Winkhaus, GU und Maco häufig an den geheimen regionalen Treffen außerhalb Deutschlands beteiligt, die Teil der Gesamtkartellvereinbarungen waren. Daher werden alle fünf Unternehmen für die in diesem Beschluss beschriebene einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung haftbar gemacht; die Haftung erstreckt sich auf folgende Zeiträume: gesamte Dauer der Zuwiderhandlung bei Siegenia, Winkhaus und GU, seit dem 15. Dezember 1999 für Maco und bis zum 4. Mai 2007 für Roto.

6.2.1.1.2.4. Argumentation von Siegenia und Winkhaus

- (362) Siegenia bestreitet, dass die Exportmärkte Gegenstand der Verbandstreffen waren.⁷³⁷ Winkhaus erklärt, die Zuwiderhandlung habe nur Deutschland betroffen. Außerdem habe die Kommission nicht im erforderlichen Umfang nachgewiesen, dass sich die Vereinbarung tatsächlich auf ganz Europa bezogen hätte.⁷³⁸

6.2.1.1.2.5. Würdigung

- (363) Entgegen der Sichtweise von Winkhaus und Siegenia wird die Bewertung der Kommission im Hinblick auf den räumlichen Umfang des Kartells sowohl durch den Vortrag mehrerer Kronzeugen als auch durch mehrere in Abschnitt 5 genannte Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum bestätigt.
- (364) Diese verschiedenen Beweismittel belegen, dass Winkhaus und Siegenia wussten, dass auch die Exportmärkte Gegenstand der Verbandstreffen waren und dass sich die Kartellvereinbarungen auf den gesamten EWR bezogen.⁷³⁹ Die von Winkhaus in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte angeführten Beispiele⁷⁴⁰ zeigen nur, dass Winkhaus in einigen Fällen die vereinbarte Preiserhöhung möglicherweise nicht umgesetzt hat bzw. auf einem bestimmten Markt der vereinbarten Linie nicht gefolgt ist. Dies ändert jedoch nichts an der Feststellung, dass sich die Parteien allgemein darüber einig waren, dass die in den Novembertreffen vereinbarten Preiserhöhungen für den gesamten EWR galten und dass die Zentralen der Parteien die jeweiligen Vertriebsvertreter im Ausland anwiesen, die Preiserhöhung gemäß den lokalen Marktbedingungen umzusetzen.
- (365) [...] ⁷⁴¹
- (366) Aufgrund der grundsätzlichen Übereinkunft, dass sich die vereinbarten Preiserhöhungen auf den gesamten EWR bezogen, braucht die Kommission nicht für alle Länder und für den gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung nachzuweisen, dass wettbewerbswidrige Kontakte bestanden. Aus demselben Grund brauchten die

⁷³⁶ Maco beruft sich darauf, kein ordentliches Mitglied des FV S+B gewesen zu sein, da ausschließlich deutsche Gesellschaften ordentliche Mitglieder werden konnten; Maco, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁷³⁷ Siegenia, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁷³⁸ Winkhaus, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁷³⁹ Siehe z. B. Erwägungsgründe (74), (80), (113), (120), (122), (130), (157), (173), (175), (178), (182), (183), (208), (214), (233), (262), (269), (272), (302) und (308).

⁷⁴⁰ Winkhaus, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁷⁴¹ Siegenia, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

Parteien auf ihren Treffen in Deutschland nicht jeden Exportmarkt einzeln zu besprechen. Die in der Akte enthaltenen Beweismittel zeigen, dass Märkte von einer gewissen Bedeutung für die Parteien oder Märkte mit besonderen Gegebenheiten hin und wieder in den Novembertreffen genannt wurden, z. B. Polen (großer Markt mit allgemein niedrigem Preisniveau, auf dem zudem das Risiko von Parallelimporten in die benachbarten Länder bestand) und Italien.

6.2.1.1.2.6. Hautau, Fuhr und Strenger

- (367) Hautau, Fuhr⁷⁴² und Strenger nahmen an den meisten Treffen in Deutschland teil, bei denen die Preiserhöhungen abgestimmt wurden. Außerdem sind Hautau, Strenger und Fuhr Mitglieder des FV S+B. Sie wurden zu allen Zusammenkünften des FV S+B eingeladen (einschließlich der Zusammenkünfte im Rahmen der Ständigen Konferenz) und erhielten die offiziellen Protokolle dieser Zusammenkünfte.
- (368) Für Hautau, Fuhr und Strenger gilt, dass sie (den in der Akte enthaltenen Beweisen nach) weniger häufig an Treffen mit Bezug auf Märkte außerhalb Deutschlands teilnahmen, auf denen die vereinbarten Preiserhöhungen angewandt wurden. Durch ihre Teilnahme an den Treffen in Deutschland waren Hautau, Strenger und Fuhr aber bekannt bzw. muss den genannten Gesellschaften auf jeden Fall bekannt gewesen sein, dass ihr eigenes rechtswidriges Verhalten Teil des wettbewerbswidrigen Gesamtziels war, die Preise im gesamten EWR zu erhöhen. Dies ergibt sich aus der Tatsache, dass in zahlreichen Novembertreffen und Folgetreffen der Verbände in Deutschland, an denen diese Gesellschaften teilnahmen, die Preise für Länder außerhalb Deutschlands erörtert und abgestimmt wurden.⁷⁴³ Daher war es offensichtlich, dass die räumliche Ausdehnung der geheimen Absprachen über Deutschland hinausging und dass die betreffenden Preisabsprachen daher nach den Treffen in Deutschland grundsätzlich auch auf den gesamten EWR angewandt werden sollten. [...] ⁷⁴⁴
- (369) Zudem enthalten verschiedene Aufzeichnungen, die von Vertretern von Hautau und Fuhr im Zuge der Treffen angefertigt wurden, Verweise auf vorgesehene Preiserhöhungen außerhalb Deutschlands.⁷⁴⁵ Die Vertreter dieser Unternehmen waren daher nicht nur anwesend, als Preiserhöhungen außerhalb Deutschlands erörtert wurden, sondern machten außerdem ihr entsprechendes Interesse deutlich, indem sie sich die mitgeteilten Preiserhöhungen notierten. Bei Hautau gefundene E-Mails belegen weiterhin, dass Hautau mit den anderen Teilnehmern des Kartells Preiserhöhungen vereinbarte, die im EWR umgesetzt wurden.⁷⁴⁶ Zudem liefern Hautau, Strenger und Fuhr Beschlüsse an andere EWR-Länder als Deutschland,⁷⁴⁷ und ihre angekündigten jährlichen Preiserhöhungen für diese Länder stimmten mit

⁷⁴² Für Fuhr gelten die folgenden Ausführungen für den Zeitraum ab dem 17. November 2004.

⁷⁴³ Siehe Erwägungsgründe (174), (178), (208), (212), (214), (215), (261)–(263), (289) und (305)–(308).

⁷⁴⁴ Siehe oben Erwägungsgrund (130) sowie [Name: Verfahrenspartei], [...], [Aktenverweis].

⁷⁴⁵ Siehe Erwägungsgründe (190), (204), (215), (261), (263), (289) und (305)–(308).

⁷⁴⁶ Siehe Erwägungsgründe (215), (249), (250), (310), (317) und (318); siehe auch Erwägungsgründe (181) und (190) mit Notizen [...] von Hautau während eines Telefongesprächs mit Wettbewerbern [...]. Diese handschriftlichen Notizen enthalten Verweise auf Märkte außerhalb Deutschlands.

⁷⁴⁷ Strenger verkauft zumindest Bestandteile von Beschlüssen in EWR-Länder außerhalb Deutschlands.

der abgestimmten Vorgehensweise überein.⁷⁴⁸ Die Tatsache, dass die Unternehmen nicht in allen Ländern des EWR Umsätze erzielten, ändert nichts daran, dass sie von der EWR-weiten Ausdehnung des Kartells wussten oder in jedem Fall hätten wissen müssen. Wenn Teilnehmer von Kartellzusammenkünften Kontakte mit Wettbewerbern unterhalten, die in anderen Mitgliedstaaten tätig sind, ist „kaum denkbar“ dass Teilnehmer, die in den Zusammenkünften „Kontakte [mit Wettbewerbern] hatten“, die auf dem gesamten vom Kartell betroffenen Territorium tätig waren, über den weiteren räumlichen Umfang der Absprachen nicht informiert gewesen sein sollten.⁷⁴⁹

- (370) Dass Hautau, Strenger und Fuhr nicht an allen gemeinsamen Treffen teilgenommen haben, ändert nichts an der Würdigung ihrer Beteiligung am gesamten Kartell. Da sie die Protokolle sämtlicher Zusammenkünfte erhielten, konnten und mussten sie die von ihren Wettbewerbern beigebrachten Informationen zwangsläufig auch bei ihrem eigenen Marktverhalten berücksichtigen. Zudem geht aus den in Abschnitt 5 beschriebenen Sachverhalten hervor, dass die Unternehmen in vollem Umfang in den Gesamtplan einbezogen wurden und somit auch dem Plan folgten, an dem sie über mehrere Jahre beteiligt waren. Dieser Plan beruhte auf regelmäßigen Zusammenkünften und folgte über die Jahre einem einheitlichen Umsetzungsmechanismus; damit ergab sich eine gut einzuschätzende Struktur, die Hautau, Strenger und Fuhr vollauf bewusst gewesen sein muss. Hautau, Strenger und Fuhr sind daher für die in diesem Beschluss beschriebene einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung über die gesamte Dauer (Hautau und Strenger) bzw. vom 17. November 2004 bis zum 3. Juli 2007 (Fuhr) haftbar zu machen.

6.2.1.1.2.7. Argumentation von Hautau und Fuhr

- (371) Hautau und Fuhr argumentieren, sie hätten sich ausschließlich an Zusammenkünften zum deutschen Markt beteiligt; diese Zusammenkünfte hätten keine Märkte außerhalb von Deutschland betroffen.⁷⁵⁰ Dass lokale Vertriebsvertreter in Exportländern mit Wettbewerbern zusammenkamen, um Preise zu vereinbaren, beweist nach Ansicht von Hautau vielmehr, dass die in den Zusammenkünften in Deutschland getroffenen Vereinbarungen eben nicht automatisch für den gesamten EWR galten.⁷⁵¹ Außerdem argumentiert Hautau, die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen hätten sich ausschließlich auf Drehkipp-Beschläge und nicht auf sonstige Beschlagtypen bezogen.⁷⁵²

6.2.1.1.2.8. Würdigung

- (372) Vorstehend⁷⁵³ wurde bereits erläutert, dass verschiedene Notizen, die von Vertretern von Hautau und Fuhr im Zuge der Treffen angefertigt wurden, Verweise auf

⁷⁴⁸ Siehe Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Fuhr, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁷⁴⁹ Siehe verbundene Rechtssachen T-109/02, T-118/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02 und T-136/02, *Bolloré SA/Kommission*, Slg. 2007, S. II-947, Randnummer 215.

⁷⁵⁰ Hautau, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; Fuhr, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁷⁵¹ Hautau, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁷⁵² Hautau, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁷⁵³ Siehe Erwägungsgrund (369).

vorgesehene Preiserhöhungen außerhalb Deutschlands enthalten. Die Argumentation, in den Zusammenkünften, an denen Hautau und Fuhr teilnahmen, sei nur über den deutschen Markt gesprochen worden, ist daher zurückzuweisen.

- (373) Dass Zusammenkünfte lokaler Vertriebsvertreter in den Exportländern stattfanden, schließt nicht eine allgemeine Übereinkunft dahingehend aus, dass die Ergebnisse der Zusammenkünfte in Deutschland grundsätzlich auch für die Exportländer gelten sollten, erforderlichenfalls mit Anpassungen an die spezifische Lage auf dem jeweiligen lokalen Markt. Daher steht die Tatsache, dass lokale Vertriebsvertreter mit ihren Ansprechpartnern bei den jeweiligen Wettbewerbern zusammenkamen, um die Umsetzung der allgemeinen Erhöhung auf „ihren“ jeweiligen Märkten zu besprechen, vollständig mit der Feststellung eines EWR-weiten Kartells in Einklang. Dies konnte in Einzelfällen dazu führen, dass eine von den Zentralen in Deutschland und in Österreich verlangte Preiserhöhung verzögert oder in modifizierter Form umgesetzt wurde. Allerdings können in keinem Fall die Kontakte außerhalb Deutschlands als getrennte Vereinbarungen betrachtet werden, weil die für den Vertrieb zuständigen Tochtergesellschaften in den Exportländern weisungsgebunden gegenüber den Muttergesellschaften waren. Aus verschiedenen in der Akte enthaltenen Beweismitteln aus dem relevanten Zeitraum geht hervor, dass die Zentralen Preiserhöhungen im Ausland gemäß der allgemeinen Vereinbarung anordneten.⁷⁵⁴
- (374) Wie in Erwägungsgrund (64) erläutert, beschränkte sich das Kartell entgegen der Darstellung von Hautau keineswegs nur auf Drehkipp-Beschläge, sondern beinhaltete sämtliche Typen von Beschlägen für Fenster und Fenstertüren. Die Kommissionsakte enthält verschiedene Beweismittel, aus denen zu entnehmen ist, dass auch über andere Beschläge gesprochen wurde. Daher ist die Argumentation von Hautau zurückzuweisen.

6.2.1.1.2.9. AGB

- (375) Zumindest seit dem 27. Mai 2004 nahm die italienische Gesellschaft AGB an nahezu allen Treffen teil, die sich auf den italienischen Markt bezogen.⁷⁵⁵ Bei diesen Treffen kamen Vertreter von AGB mit Vertretern von Roto (und/oder deren Händler Sari), Siegenia, GU und Maico zusammen, um die Anwendung der Preiserhöhung in Italien zu erörtern und abzustimmen.
- (376) Es gibt keine Belege dafür, dass AGB an den Novembertreffen im Rahmen der deutschen Verbände oder an anderen geheimen Treffen außerhalb Italiens teilnahm. Ebensowenig sind genügend Hinweise darauf vorhanden, mit denen zu belegen wäre, dass AGB die Absprachen der anderen Hersteller außerhalb Italiens bekannt waren oder dass AGB auf derartige Absprachen vernünftigerweise hätte schließen können. Daher ist AGB für die in diesem Beschluss beschriebene einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung nur verantwortlich zu machen, soweit sich diese auf Italien bezieht. Der eingeschränkte Umfang der Beteiligung von AGB wird bei der Entscheidung über die Haftung und die Geldbuße von AGB berücksichtigt.

⁷⁵⁴ Siehe Fußnote 729.

⁷⁵⁵ Siehe Erwägungsgründe (192)-(197), (217), (218), (259), (303) und **Error! Reference source not found.**

6.2.1.1.2.10. Argumentation von AGB

(377) AGB argumentiert, die Zusammenkünfte in Italien unter Beteiligung von AGB hätten ausschließlich den italienischen Markt betroffen und seien von anderer Art gewesen als die Zusammenkünfte in Deutschland. AGB erklärt ferner, dass die Zusammenkünfte in Italien eine andere Zielsetzung als die Zusammenkünfte in Deutschland hatten; ihr einziger Zweck hätte nämlich im Austausch von Informationen, nicht aber in der Vereinbarung von Preisen oder der Überwachung von Vereinbarungen bestanden. Daher stellt AGB in Abrede, dass die Zusammenkünfte in Italien als Verhalten im Rahmen der einzigen komplexen Zuwiderhandlung, die in diesem Beschluss festgestellt wird, zu bewerten seien.⁷⁵⁶

6.2.1.1.2.11. Würdigung

(378) Dass in Italien weniger Zusammenkünfte mit weniger Teilnehmern stattfanden oder dass die Zusammenkünfte in Deutschland formaler organisiert waren als in Italien, kann die Kommission nicht an der Feststellung einer einzigen und fortdauernden Zuwiderhandlung hindern: Wie in den Erwägungsgründen (356) und (357) angeführt, waren die Verbandstreffen in Deutschland die Haupt-Zusammenkünfte des Kartells, in denen die allgemeine Linie für das Verfahren bei Preiserhöhungen vereinbart wurde. Verständlicherweise wurden diese Zusammenkünfte in besonders organisierter Form nach einem regelmäßigen Muster durchgeführt. Hingegen waren bei den Zusammenkünften und anderen Kontakten in den Exportländern zur Erörterung der Umsetzung der Preiserhöhungen auf lokaler Ebene ein derartiger Organisationsgrad und so viele Teilnehmer gerade nicht erforderlich. Für die dort angestrebten Zwecke wurden weder ein hoher Organisationsgrad noch häufige Zusammenkünfte mit zahlreichen Teilnehmern benötigt, weil nur die Parteien anwesend waren, die tatsächlich ihre Beschläge auf dem jeweiligen Markt verkauften und daher an einer Teilnahme interessiert waren.

(379) Die Kommission stellt fest, dass hinsichtlich des Organisationsgrads und der Häufigkeit der Zusammenkünfte lokaler Vertreter in Italien und in anderen europäischen Ländern außerhalb Deutschlands kein Unterschied festzustellen war. Als Mittel zur Erörterung der Umsetzung der Preiserhöhungen auf bestimmten Märkten waren die Zusammenkünfte in Italien (ebenso wie diejenigen der Vertriebsvertreter in anderen Ländern außerhalb Deutschlands) Teil des Gesamtplans zur EWR-weiten Anhebung der Preise.

(380) Für die Tatsache, dass die Zusammenkünfte in Italien Teil des Gesamtplans waren, spricht auch, dass die Teilnehmer den Begriff „MTZ“ verwendeten und übereinkamen, diesen Aufschlag auch in Italien einzuführen.⁷⁵⁷ Der Begriff stammt aus den Novembertreffen in Deutschland; dort wurden Preiserhöhungen regelmäßig unter Verweis auf den MTZ begründet.

(381) Entgegen der Darstellung von AGB, dass die Zusammenkünfte in Italien nur dem Austausch von Informationen gedient hätten, ist festzustellen, dass die Akte Beweismittel dafür enthält, dass in diesen Zusammenkünften auch der Umfang der

⁷⁵⁶ AGB, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁷⁵⁷ Siehe Erwägungsgrund (196).

Preiserhöhungen vereinbart wurde und dass die Teilnehmer einander über die Umsetzung früherer Preiserhöhungen informierten.⁷⁵⁸

6.2.1.2. Einschränkung des Wettbewerbs

- (382) Das wettbewerbswidrige Verhalten in dieser Sache sollte den Wettbewerb auf dem Binnenmarkt und im EWR beschränken und hat dieses Ziel auch tatsächlich erreicht.
- (383) In Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen sind ausdrücklich folgende Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen als wettbewerbsbeschränkend genannt:⁷⁵⁹
- (a) die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der Preise oder sonstiger Geschäftsbedingungen;
 - (b) die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.
- (384) Die Festsetzung von Preisen ist das wesentliche Merkmal der in dieser Sache zu bewertenden horizontalen Vereinbarungen. Da der Preis das wichtigste Wettbewerbsinstrument darstellt, bedeutet die Festsetzung von Preisen ihrem Wesen nach eine Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen.
- (385) Das Kartell ist als Ganzes sowie vor dem Hintergrund der Gesamtumstände zu betrachten. Die Hauptaspekte des Komplexes von Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen, die als Einschränkungen des Wettbewerbs betrachtet werden können, sind Absprachen über regelmäßige Preiserhöhungen, der Austausch wirtschaftlich sensibler Informationen, die Überwachung der Einhaltung der Vereinbarungen sowie weitere Maßnahmen, durch die sichergestellt werden sollte, dass die vereinbarten Preiserhöhungen nicht unterlaufen würden.
- (386) Die von den Kartellbeteiligten getroffenen kollusiven Absprachen zielten letztlich alle darauf ab, die Unsicherheit hinsichtlich des jeweiligen künftigen Preisverhaltens zu reduzieren oder zu beseitigen und die Preise, die die Adressaten einzeln oder gemeinsam erzielen konnten, zu erhöhen. Die Parteien kamen jeweils im Herbst zusammen, um den Prozentwert und den Zeitpunkt der Preiserhöhung im jeweiligen Folgejahr zu vereinbaren. Eine Vereinbarung über Preiserhöhungen verfolgt ein wettbewerbswidriges Ziel. Außerdem tauschten die Parteien Informationen über die jeweils beabsichtigten Preiserhöhungen aus. Bei einem Informationsaustausch ist immer dann ein wettbewerbswidriges Ziel anzunehmen, wenn der Austausch geeignet ist, Unsicherheiten hinsichtlich des beabsichtigten Verhaltens der beteiligten Unternehmen auszuräumen.⁷⁶⁰ In dieser Sache tauschten die Parteien Informationen

⁷⁵⁸ Siehe z. B. Erwägungsgründe (196), (217) und (303).

⁷⁵⁹ Diese Liste ist nicht abschließend.

⁷⁶⁰ Rechtssache C-8/08, *T-Mobile Netherlands u. a./Raad van bestuur van der Nederlandse Mededingingsautoriteit*, Slg. 2009, S. I-4529, Randnummern 29-43. Bezüglich des wettbewerbswidrigen Ziels der Zusammenkünfte, in denen die Teilnehmer Informationen u. a. über vorgesehene Marktpreise austauschen, wird u. a. auf die verbundenen Rechtssachen T-202/98 usw., *Tate & Lyle/Kommission*, Slg. 2001, S. II-2035, Randnummern 58-60 verwiesen; Rechtssache T-54/03, *Lafarge/Kommission*, Slg. 2008, S. II-120, Randnummern 460-463.

aus, um Unsicherheiten hinsichtlich des Umfangs, des Zeitpunktes und der näheren Einzelheiten der Preisänderungen auszuschalten.

6.2.1.2.1. Ziel der Vereinbarung – Argumentation der Adressaten dieses Beschlusses und Würdigung durch die Kommission

- (387) Bezüglich der geplanten Preiserhöhungen argumentieren einige Adressaten, zum Zeitpunkt der jeweiligen Zusammenkünfte hätten die Kartellteilnehmer bereits unabhängig darüber entschieden bzw. interne Erwägungen in Bezug auf die Preisbildung in den einzelnen Unternehmen seien bereits abgeschlossen gewesen bzw. erheblich vorangeschritten.⁷⁶¹
- (388) Zunächst einmal weist die Kommission auf die Untersuchungsakte hin, welche umfangreiche Beweismittel enthält, die belegen, dass die mitgeteilten Preisinformationen zum Zeitpunkt der Mitteilung in den betreffenden Zusammenkünften den Kunden im Allgemeinen noch nicht offen gelegt worden waren.⁷⁶² Insbesondere begannen die Kartellteilnehmer sehr häufig Diskussionen über ihre jeweils geplanten Preiserhöhungen deutlich vor der vorgesehenen oder wahrscheinlichen Mitteilung/Offenlegung gegenüber Kunden. (Beispielsweise wurde über die den Kunden im Laufe des folgenden Jahres mitzuteilenden Preiserhöhungen bereits in den Zusammenkünften im Herbst gesprochen.) Außerdem enthält die Untersuchungsakte umfangreiche Beweismittel dafür, dass die Parteien nicht nur Preisinformationen austauschten, sondern auch künftige Preiserhöhungen vereinbarten.⁷⁶³
- (389) In jedem Fall ändert die Darstellung, dass die internen Preisberatungen in einigen beteiligten Unternehmen zuweilen noch vor Verbandstreffen ein fortgeschrittenes Stadium erreicht haben könnten oder dass manche Teilnehmer ihre geplanten Preiserhöhungen in bestimmten Fällen etwa zur Zeit der Zusammenkünfte (oder kurz davor) bereits in der einen oder anderen Form Kunden mitgeteilt haben könnten, aus den folgenden Gründen nichts an der Würdigung der Kommission in dieser Sache:
- (390) Erstens ändert diese Einlassung nichts daran, dass die beabsichtigten Preiserhöhungen in den regelmäßigen multilateralen Zusammenkünften konkret erörtert wurden und dass die betreffenden Hersteller ihre jeweilige Politik eben nicht unabhängig bestimmt haben. Es ist zwar richtig, dass dieses Selbstständigkeitspostulat nicht das Recht der Unternehmen beseitigt, sich dem festgestellten oder erwarteten Verhalten ihrer Mitbewerber mit wachem Sinn anzupassen; es steht jedoch streng jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Unternehmen entgegen, die bezweckt oder bewirkt, entweder das Marktverhalten eines gegenwärtigen oder potenziellen Wettbewerbers zu beeinflussen oder einen solchen Wettbewerber über das Marktverhalten ins Bild

⁷⁶¹ Siehe z. B. Siegenia, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; Hautau, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; Fuhr, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]. Strenger, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; AGB, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]. Siehe dazu auch Rechtssache T-61/99 *Adriatica di Navigazione/Kommission*, Slg. 2003, S. II-5349, Randnummer 102.

⁷⁶² Siehe obenstehende Fussnoten 698, 699, 700.

⁷⁶³ Siehe obenstehende Fussnote 698.

zu setzen, das man selbst an den Tag zu legen entschlossen ist oder in Erwägung zieht.⁷⁶⁴

- (391) Zweitens stellt die Kommission fest, dass sich die einschlägigen Beweismittel ausdrücklich auf Preiserhöhungen für das Folgejahr beziehen, die Wochen oder Monate vor Inkrafttreten der betreffenden Preiserhöhungen diskutiert wurden.⁷⁶⁵ Die Preisdiskussionen in den genannten Zusammenkünften betrafen also die künftige Preispolitik der jeweiligen Teilnehmer (insbesondere geplante Preiserhöhungen). Insoweit kann nicht erklärt werden, diese Diskussionen hätten sich auf frühere Preisinformationen bezogen, die als „historisch“ oder in sonstiger Weise als „unbedenklich“ zu bewerten wären. In allen Fällen tauschten sich die Teilnehmer über spezifische, hinreichend genaue Einzelheiten ihres künftigen Preisverhaltens und ihrer Preisstrategie aus, um den anderen Teilnehmern ausdrückliche Informationen über ihre künftige Preisgestaltung zu vermitteln. Die Kommission ist der Ansicht, dass die an den in diesem Beschluss behandelten wettbewerbswidrigen Absprachen beteiligten und weiterhin auf dem Markt tätigen Hersteller die ausgetauschten Preisinformationen bei der Entscheidung über ihr eigenes Marktverhalten zwangsläufig berücksichtigen mussten. (Dies gilt umso mehr, als die Absprachen regelmäßig und über einen langen Zeitraum erfolgten.)⁷⁶⁶
- (392) Drittens kann der konkrete Zusammenhang, in dem der maßgebliche Austausch erfolgte, nicht außer Acht gelassen werden. Nach Ansicht der Kommission versetzte die regelmäßige Teilnahme der betreffenden Unternehmen an den maßgeblichen Zusammenkünften diese wie in Erwägungsgrund (338) erwähnt auch in die Lage, von gegenseitigem Vertrauen und wechselseitiger Abhängigkeit geprägte Beziehungen aufzubauen. Die systematische Mitteilung ihrer für das jeweilige Folgejahr geplanten Preiserhöhungen ermöglichte es ihnen, ein Klima der gegenseitigen Gewissheit ihres künftigen Verhaltens zu schaffen. Durch die Treffen konnten die Teilnehmer Informationen rascher, leichter und verlässlicher beschaffen als sie es von Kunden vermocht hätten.⁷⁶⁷
- (393) Insoweit bezweckt dieser Komplex von Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen, der in der Beschreibung des Sachverhalts dieses Beschlusses eingehender dargestellt wird, die Beschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen.

⁷⁶⁴ Rechtssache T-54/03, *Lafarge/Kommission*, Slg. 2008, S. II-120, Randnummer 461. Siehe auch verbundene Rechtssachen. 40-48/73 usw., *Suiker Unie und andere/Kommission*, Slg. 1975, S. 1663, Randnummern 173-174, und verbundene Rechtssachen T-202/98 usw., *Tate & Lyle/Kommission*, Slg. 2001, S. II-2035, Randnummer 56.

⁷⁶⁵ Siehe obenstehende Fussnote 698.

⁷⁶⁶ Siehe auch z. B. verbundene Rechtssachen T-202/98 usw., *Tate & Lyle/Kommission*, Slg. 2001, S. II-2035, Randnummer 58; Rechtssache C-199/92 P, *Hüls/Kommission*, Slg. 1999, S. I-4287, Randnummern 158-167; Rechtssache C-49/92P, *Kommission/Anic Partecipazioni SpA*, Slg. 1999, S. I-4125, Randnummer 119-121; Rechtssache T-303/02, *Westfalen Gassen Nederland BV/ Kommission*, Slg. 2006, II-4567, Randnummer 133; Rechtssache T-7/89, *Hercules/Kommission*, Slg. 1991, S. II-1711; Rechtssache T-1/8,9 *Rhône Poulenc/Kommission*, Slg. 1991, S. II-867; diese Vermutung kann nicht durch den bloßen Verweis auf Beweismittel entkräftet werden, aus denen hervorgehe, dass die Teilnehmer letztlich nicht derselben Preispolitik gefolgt seien; siehe z. B. verbundene Rechtssachen T-25/95 usw., *Cimenteries CBR SA u.a./Kommission*, Slg. 2000, S. II-491, Randnummer 1912.

⁷⁶⁷ Siehe Rechtssache T-53/03 *BPB/Kommission*, Slg. 2008, S. II-1333, Randnummer 236.

6.2.1.2.2. Auswirkungen und Umsetzung – Argumentation der Adressaten und Würdigung durch die Kommission

- (394) Nach ständiger Rechtsprechung kann für die Anwendung von Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen die tatsächliche Wirkung einer Vereinbarung unberücksichtigt bleiben, wenn damit die Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Binnenmarkts bezweckt wird. Daraus folgt, dass die wettbewerbswidrigen Auswirkungen nicht dargestellt werden müssen, wenn die wettbewerbswidrige Zielsetzung des fraglichen Verhaltens nachgewiesen wurde.⁷⁶⁸
- (395) In dieser Sache ist die Kommission aufgrund der in diesem Beschluss erörterten Sachverhalte jedoch der Ansicht, dass sie auch nachgewiesen hat, dass die Kartellabsprachen eine wettbewerbswidrige Wirkung hatten.
- (396) Mehrere Parteien⁷⁶⁹ argumentieren, dass die Zuwiderhandlung keine spürbaren Auswirkungen auf die tatsächlich von den Kunden gezahlten Preise gehabt habe. Sie führen an, die vereinbarten Preiserhöhungen hätten bei den Kunden nicht eingeführt werden können, weil einzelne Kunden nicht den Brutto-Listenpreis, sondern einen individuellen Nettopreis gezahlt hätten, der individuell ausgehandelte Nachlässe beinhaltet habe. Nach Ansicht der Parteien führte die Zuwiderhandlung nur zu einem Anstieg der Bruttopreise, während die von den Kunden tatsächlich gezahlten Nettopreise während des Zeitraums der Zuwiderhandlung mehr oder weniger stabil geblieben seien, weil die Kunden die Anhebung der Bruttopreise durch höhere individuelle Nachlässe kompensiert hätten.
- (397) Die Kommission vertritt den Standpunkt, dass zum Nachweis einer wettbewerbswidrigen Wirkung nicht bewertet werden muss, ob die den Kunden in Rechnung gestellten individuellen Preise tatsächlich über dem Wettbewerbsniveau lagen.
- (398) Erstens setzten die Adressaten ihre Preiserhöhungen in der Regel dadurch um, dass sie ihre Listenpreise erhöhten und/oder einen dem vereinbarten Ergebnis entsprechenden MTZ einführten und dass sie Preiserhöhungen bei den Kunden fortlaufend ankündigten.⁷⁷⁰ Auch wenn individuelle Nachlässe nach dem Vortrag der Parteien üblich waren, dienten die Preisankündigungen zumindest als Ausgangspunkt

⁷⁶⁸ Rechtssache T-62/98 *Volkswagen AG/Kommission*, Slg. 2000, S. II-2707, Randnummer 178.

⁷⁶⁹ Roto, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; Siegenia, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; Hautau, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; AGB, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁷⁷⁰ Zur Anhebung der Listenpreise und/oder zur Einführung eines MTZ siehe [...], [Aktenverweis]; GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Strenger, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Fuhr, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. Zu den Ankündigungen bei den Kunden siehe Erwägungsgründe (122), (147), (170), (219), (242) und (300).

für weitere Verhandlungen und beeinflussten so den Endpreis.⁷⁷¹ Wenn die Umsetzung eines Kartells erwiesen ist, kann von der Kommission nicht der Nachweis verlangt werden, dass die Vereinbarungen den Parteien tatsächlich die Erreichung eines höheren Preisniveaus ermöglichten als dies bei Nichtvorliegen eines Kartells der Fall gewesen wäre.⁷⁷²

- (399) Zweitens kündigten die Adressaten Preiserhöhungen an und tauschten Preiserhöhungsschreiben aus, die wesentliche Bestandteile des Gesamtplans zur Abstimmung der Preise waren. In einigen Fällen erstatteten die Hersteller ausdrücklich über erfolgreiche Preiserhöhungen Bericht.⁷⁷³ Durch die Diskussionen über die tatsächlich eingeführten Preiserhöhungen in den Verbandstreffen oder durch den Austausch von Preiserhöhungsschreiben konnten die Kartellmitglieder überprüfen, ob Unternehmen ihren in früheren Zusammenkünften eingegangenen Verpflichtungen nachkamen. Diese Verhaltensweisen ermöglichten den Teilnehmern somit, die Preispolitik ihrer Wettbewerber zu prüfen, insbesondere weil diese Verhaltensweisen in systematischer und nachhaltiger Weise über einen langen Zeitraum im Rahmen gleichartiger mehrseitiger Zusammenkünfte erfolgten.
- (400) Drittens waren die Parteien durch den Austausch vertraulicher geschäftlicher Informationen in der Lage, diese Informationen in die Entscheidungen über ihr eigenes Verhalten auf dem Markt einfließen zu lassen. Die Gerichte der Europäischen Union haben festgestellt, dass angenommen werden könne, dass *„die an der Abstimmung beteiligten und weiterhin auf dem Markt tätigen Unternehmen die mit ihren Wettbewerbern ausgetauschten Informationen bei der Bestimmung ihres Marktverhaltens berücksichtigen. Dies gilt umso mehr, wenn die Abstimmung während eines langen Zeitraums regelmäßig stattfindet. (...)“*.⁷⁷⁴ Diese Vermutung kann widerlegt werden. Dazu muss das betreffende Unternehmen allerdings nachweisen, dass es sich an keinerlei Aktivitäten in Verbindung mit der Abstimmung beteiligt und die im Rahmen der wettbewerbswidrigen Kontakte erhaltenen geschäftlichen Informationen in keiner Weise berücksichtigt hat.⁷⁷⁵ Diese Vermutung kann nicht durch den bloßen Verweis auf Beweismittel entkräftet werden, aus dem hervorgehe, dass die Teilnehmer letztlich nicht derselben Preispolitik gefolgt seien oder dass ihre Preise niedriger waren als in den Kartelltreffen vereinbart.⁷⁷⁶
- (401) Außerdem kann angenommen werden, dass sich die Kartellmitglieder nicht nachhaltig um eine Abstimmung (über einen Zeitraum von vielen Jahren) bemüht und sich die Aufwendungen für die Aufrechterhaltung einer stabilen Organisation

⁷⁷¹ Siehe dazu verbundene Rechtssachen T-109/02, T-118/02, T-122/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02 und T-136/02 *Bolloré u.a./Kommission*, Slg. 2007, S. II-947, Randnummern 451-452.

⁷⁷² Siehe Rechtssache T-410/03, *Hoechst/Kommission*, Slg. 2004, S. II-4451, Randnummer 348.

⁷⁷³ Siehe Erwägungsgründe (171), (202), (208), (215) und (244)-(246).

⁷⁷⁴ Siehe z. B. Rechtssache C-199/92, P, *Hüls AG/Kommission*, Slg. 1999, S. II-4287, Randnummer 162. Siehe auch Rechtssache T-410/03, *Hoechst/Kommission*, Slg. 2004, S. II-4451, Randnummer 349.

⁷⁷⁵ Siehe auch Rechtssache C-199/92 P, *Hüls AG/Kommission*, Slg. 1999, S. II-4287, Randnummer 167.

⁷⁷⁶ Siehe z. B. verbundene Rechtssachen T-25/95 usw., *Cimenteries CBR SA u.a./Kommission*, Slg. 2000, S. II-491, Randnummer 1912.

zur Abstimmung und zur Überwachung ihres Preisverhaltens erspart hätten, wenn das Kartell tatsächlich keine Auswirkungen auf den Preiswettbewerb gehabt hätte.⁷⁷⁷

- (402) Die genannten Hinweise legen nahe, dass die Zuwiderhandlung tatsächlich eine Wirkung auf den Markt hatte. Der Umstand, dass eine Vereinbarung mit wettbewerbswidrigem Ziel – wenn auch nur teilweise – umgesetzt wurde, ist jedenfalls ausreichend, um die Möglichkeit auszuschließen, dass die Vereinbarung keine Auswirkungen auf den Markt gehabt habe.⁷⁷⁸

6.2.1.3. Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten und zwischen EWR-Vertragsparteien

- (403) Nach ständiger Rechtsprechung des Gerichtshofs und des Gerichts ist *„eine Vereinbarung nur dann geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen, wenn sich anhand objektiver rechtlicher oder tatsächlicher Umstände mit hinreichender Wahrscheinlichkeit voraussehen lässt, dass sie unmittelbar oder mittelbar tatsächlich oder der Möglichkeit nach den Warenverkehr zwischen Mitgliedstaaten beeinflussen kann.“*⁷⁷⁹ Artikel 101 AEUV *„setzt zwar nicht voraus, dass die Vereinbarungen den Handel zwischen Mitgliedstaaten tatsächlich beeinträchtigt haben, sieht aber in jedem Fall den Nachweis vor, dass die Vereinbarungen diese Auswirkung hätten haben können.“*⁷⁸⁰
- (404) Die vorstehend beschriebene einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung hatte eine nennenswerte Wirkung auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten und zwischen Vertragsstaaten des EWR-Abkommens.
- (405) Artikel 101 Absatz 1 AEUV stellt auf Vereinbarungen ab, die die Verwirklichung des Binnenmarkts innerhalb der Gemeinschaft gefährden könnten, indem entweder nationale Märkte aufgeteilt werden oder die Wettbewerbsstruktur im Gemeinsamen Markt beeinträchtigt wird. Analog dazu soll Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen Vereinbarungen erfassen, die die Verwirklichung eines einheitlichen Europäischen Wirtschaftsraums bedrohen.
- (406) Wie im Abschnitt „Handel zwischen den Mitgliedstaaten“ in Erwägungsgrund (32) dieses Beschlusses gezeigt, ist der Markt für Beschläge durch ein erhebliches Handelsvolumen zwischen den Mitgliedstaaten und den Vertragsparteien des EWR-Abkommens gekennzeichnet.

⁷⁷⁷ Siehe Rechtssache T-322/01, *Roquette Frères/Kommission*, Slg. 2006, S. II-3137, Randnummern 78 und 79 und verbundene Rechtssachen T-305/94 usw. *Limburgse Vinyl Maatschappij NV u. a./Kommission*, Slg. 1999, S. II-931, Randnummer 748.

⁷⁷⁸ Rechtssache T-38/02, *Groupe Danone/Kommission*, Slg. 2005, S. II-4407, Randnummer 148.

⁷⁷⁹ Rechtssache 56/65, *Société Technique Minière (L.T.M.)/Maschinenbau Ulm GmbH (M.B.U.)*, Slg. 1966, S. 282, Randnummer 7; Rechtssache 42/84 *Remia und andere/Kommission*, Slg. 1985, S. 2545, Randnummer 22, und verbundene Rechtssachen T-25/95 und andere, *Cimenteries CBR*, Slg. 2002, S. II-491, Randnummer 2591.

⁷⁸⁰ Verbundene Rechtssachen C-215/96 und C-216/96, *Bagnasco u. a.*, Slg. 1999, S. I-135, Randnummer 48; siehe auch Rechtssache T-374/94, *European Night Services/Kommission*, Slg. 1998, S. II-3141, Randnummer 136.

(407) Die Anwendbarkeit von Artikel 101 AEUV und Artikel 53 EWR-Abkommen auf ein Kartell ist jedoch nicht auf jenen Teil des Umsatzes der Kartellbeteiligten begrenzt, der mit der tatsächlichen Lieferung von Waren in einen anderen Staat erzielt wird. Für die Anwendbarkeit dieser Bestimmungen muss auch nicht nachgewiesen werden, dass das individuelle Verhalten eines jeden Mitglieds, im Gegensatz zum Kartell in seiner Gesamtheit, den Handel zwischen den Mitgliedstaaten und den Vertragsparteien des EWR-Abkommens beeinträchtigt hat.⁷⁸¹

(408) Die Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen in dieser Sache betrafen den gesamten EWR und führten mit Sicherheit oder großer Wahrscheinlichkeit zu einer automatischen Umleitung von Handelsströmen.⁷⁸²

(409) Das Verhalten des Kartells im Zusammenhang mit Lieferungen in Länder, die nicht der Union oder dem EWR angehören, ist nicht Gegenstand dieses Beschlusses.

6.2.1.4. Bestimmungen der Wettbewerbsregeln, die für die EU-Erweiterung 2004 und 2007 gelten

(410) Nach dem Beitritt von Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, der Slowakei und Slowenien sowie der Tschechischen Republik, Ungarns und Zyperns am 1. Mai 2004 und von Bulgarien und Rumänien am 1. Januar 2007 wurde Artikel 101 Absatz 1 AEUV insoweit auf das Kartell anwendbar, als es diese Märkte beeinträchtigte.

6.2.2. *Nichtanwendbarkeit von Artikel 101 Absatz 3 AEUV und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen*

(411) Die Anwendungsvoraussetzungen von Artikel 101 Absatz 3 AEUV und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen sind nicht erfüllt. Keiner der Adressaten hat hierzu Gegenteiliges vorgebracht.

7. ADRESSATEN

7.1. Allgemeines

(412) Im Wettbewerbsrecht der Union wird auf die Tätigkeit von „Unternehmen“ Bezug genommen. Der Begriff des Unternehmens umfasst unabhängig vom Rechtsstatus und von der Art der Finanzierung sämtliche Einheiten, die einer wirtschaftlichen Tätigkeit nachgehen. Unter dem Begriff des Unternehmens ist eine wirtschaftliche Einheit zu verstehen, selbst wenn diese wirtschaftliche Einheit rechtlich aus mehreren natürlichen oder juristischen Personen gebildet wird.⁷⁸³

(413) Wenn eine derartige wirtschaftliche Einheit eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV begeht, hat sie nach dem Grundsatz der persönlichen Verantwortlichkeit für

⁷⁸¹ Rechtssache T-13/89, *Imperial Chemical Industries/Kommission*, Slg. 1992, S. II-1021, Randnummer 304.

⁷⁸² Verbundene Rechtssachen 209-215 und 218/78, *Van Landewyck und andere/Kommission*, Slg. 1980, S. 3125, Randnummer 170.

⁷⁸³ Rechtssache C-97/08 P, *Akzo Nobel u. a./Kommission*, Randnummern 54 und 55 (noch nicht in der Rechtssammlung erschienen) und dort zitierte Rechtsprechung.

diese Zuwiderhandlung einzustehen. Die Zuwiderhandlung ist eindeutig einer juristischen Person zuzurechnen, gegen die Geldbußen verhängt werden können.⁷⁸⁴ Dies gilt entsprechend auch für die Anwendung von Artikel 53 EWR-Abkommen.

- (414) Das Verhalten einer Tochtergesellschaft kann der Muttergesellschaft insbesondere dann zugerechnet werden, wenn beide zwar getrennte Rechtspersönlichkeiten haben, die Tochtergesellschaft aber nicht unabhängig über ihr eigenes Marktverhalten entscheidet, sondern im Wesentlichen die Anweisungen ihrer Muttergesellschaft befolgt; in diesem Zusammenhang sind insbesondere die wirtschaftlichen, strukturellen und rechtlichen Verflechtungen zwischen beiden Rechtssubjekten zu berücksichtigen. In diesen Fällen bilden die Muttergesellschaft und ihre Tochtergesellschaft eine einzige wirtschaftliche Einheit und somit auch ein einziges Unternehmen im Sinne des Wettbewerbsrechts der Union. Unter diesen Umständen kann ein Beschluss über die Festsetzung von Geldbußen an die Muttergesellschaft gerichtet werden, ohne die persönliche Beteiligung der Muttergesellschaft an der Zuwiderhandlung nachweisen zu müssen.⁷⁸⁵
- (415) In dem besonderen Fall, dass eine Muttergesellschaft (mittelbar oder unmittelbar) zu 100 % oder zu annähernd 100 % am Gesellschaftskapital einer Tochtergesellschaft beteiligt ist, die eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV begangen hat, wird widerlegbar vermutet, dass die Muttergesellschaft tatsächlich einen bestimmenden Einfluss auf das Verhalten ihrer Tochtergesellschaft ausübt.⁷⁸⁶
- (416) Unter diesen Umständen genügt der Nachweis seitens der Kommission, dass die Muttergesellschaft 100%ige oder nahezu 100%ige Eigentümerin des Rechtssubjekts ist, das unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt war, um sie haftbar zu machen es sei denn, dass die Muttergesellschaft (der bei der Widerlegung der zugrunde liegenden Vermutung die Beweislast obliegt) hinreichende Beweismittel dafür vorlegt, dass ihre Tochtergesellschaft ein unabhängiges Marktverhalten gezeigt hat.⁷⁸⁷ Bei der Prüfung entsprechender Beweise wägt die Kommission ab, ob die Tochtergesellschaft angesichts ihrer rechtlichen, organisatorischen und wirtschaftlichen Verbindungen zur Muttergesellschaft ihr Marktverhalten tatsächlich vollständig autonom bestimmt.⁷⁸⁸

⁷⁸⁴ Rechtssache C-97/08 P, *Akzo Nobel u. a./Kommission*, Randnummern 56 und 57 (noch nicht in der Rechtsammlung erschienen) und dort zitierte Rechtsprechung.

⁷⁸⁵ Rechtssache C-97/08 P, *Akzo Nobel u. a./Kommission*, Randnummern 58 und 59 (noch nicht in der Rechtsammlung erschienen) und dort zitierte Rechtsprechung.

⁷⁸⁶ Rechtssache C-97/08 P, *Akzo Nobel u. a./Kommission*, Randnummer 60 (noch nicht in der Rechtsammlung erschienen) und dort zitierte Rechtsprechung; siehe auch Rechtssache T-174/05, *Elf Aquitaine SA/Kommission*, Randnummern 125 und 155-156 und dort zitierte Rechtsprechung sowie Rechtssache T-168/05, *Arkema SA/Kommission*, Randnummern 69-70 und dort zitierte Rechtsprechung sowie Randnummer 100.

⁷⁸⁷ Rechtssache C-97/08 P, *Akzo Nobel und andere/Kommission*, Randnummer 61 und dort zitierte Rechtsprechung, Rechtssache T-174/05, *Elf Aquitaine SA/Kommission*, Randnummer 156 und Rechtssache T-168/05, *Arkema SA/Kommission*, Randnummer 70.

⁷⁸⁸ Verbundene Rechtssachen T-109/02 u. a., *Bolloré/Kommission*, Slg. 2007, S. II-947, Randnummern 126 und 134.

- (417) Wenn ein Unternehmen, das eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 begangen hat, später die an der Zuwiderhandlung beteiligten Vermögenswerte veräußert, um sich dann aus dem betreffenden Markt zurückzuziehen, bleibt das Unternehmen noch weiterhin für die Zuwiderhandlung haftbar, so lange das Unternehmen besteht.⁷⁸⁹ Wenn das Unternehmen, das die Vermögenswerte erworben hat, den Verstoß gegen Artikel 101 fortsetzt, ist die Haftung für die Zuwiderhandlung zwischen dem Verkäufer und dem Käufer der Vermögenswerte, mit denen der Verstoß begangen wird, aufzuteilen, wobei jedes Unternehmen für den Zeitraum der Zuwiderhandlung haftbar zu machen ist, in dem es über die betreffenden Vermögenswerte am Kartell beteiligt war. Wenn die ursprünglich für die Zuwiderhandlung verantwortliche juristische Person jedoch nicht mehr existiert und von einem anderen Rechtssubjekt einfach übernommen wurde, ist letzteres für die gesamte Dauer der Zuwiderhandlung verantwortlich zu machen und haftet somit für das Verhalten des übernommenen Rechtssubjekts.⁷⁹⁰ Das bloße Verschwinden der während des Zeitraums der Zuwiderhandlung für die Führung des Unternehmens verantwortlichen Person entbindet das Unternehmen nicht von seiner Verantwortung.⁷⁹¹ Die Haftung für eine zahlbare Geldbuße kann somit auch dann auf einen Rechtsnachfolger übergehen, wenn das Unternehmen, das die Zuwiderhandlung tatsächlich begangen hat, rechtlich nicht mehr besteht.
- (418) Dies gilt entsprechend auch für die Anwendung von Artikel 53 EWR-Abkommen.

7.2. Anwendung in dieser Sache

- (419) Gemäß den erläuterten Grundsätzen richtet die Kommission diesen Beschluss an die Gesellschaften, die sich direkt an dem Kartell beteiligt haben, und nach ihrem Ermessen an ein oder mehrere Unternehmen, die zusammen mit diesen ein Unternehmen im Sinne von Artikel 101 AEUV und den Artikeln 7 und 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 bilden. Wo der Beschluss an mehrere Gesellschaften, welches ein Unternehmen bilden, gerichtet ist, haften alle Adressaten gesamtschuldnerisch für die Geldbußen.

7.2.1. Roto

- (420) Die Roto Frank AG war an der in diesem Beschluss beschriebenen Zuwiderhandlung direkt beteiligt, und zwar insbesondere durch ihre [Funktion: Mitarbeiter] [Name: Mitarbeiter] und (in den Jahren 2001 und 2002) [Name: Mitarbeiter] sowie – ab 2006

⁷⁸⁹ Rechtssache T-6/89, *Enichem Anic/Kommission (Polypropylen)*, Slg. 1991, S- II-1623; Rechtssache C-49/92 P, *Anic Partecipazioni/Kommission*, Slg. 1999, S. I-3125, Randnummern 47-49.

⁷⁹⁰ Siehe Rechtssache C-279/98 P, *Cascades/Kommission*, Slg. 2000, S. I-9693, Randnummern 78-79: „Grundsätzlich muss die natürliche oder Juristische Person, die das fragliche Unternehmen leitete, als die Zuwiderhandlung begangen wurde, für diese einstehen, auch wenn zu dem Zeitpunkt, zu dem die Entscheidung ergeht, mit der die Zuwiderhandlung festgestellt wird, eine andere Person für den Betrieb des Unternehmens verantwortlich ist ... Zudem wurden diese Gesellschaften nicht einfach in die Rechtsmittelführerin eingliedert, sondern setzten ihre Tätigkeit als deren Tochtergesellschaften fort. Sie müssen somit selbst für ihre Zuwiderhandlungen vor ihrem Erwerb durch die Rechtsmittelführerin einstehen, ohne dass diese dafür verantwortlich gemacht werden kann.“

⁷⁹¹ Rechtssache T-305/94, *PVC II*, Slg. 1999, S. II-931, Randnummer 953.

– auch durch [Funktion: Mitarbeiter] [Name: Mitarbeiter].⁷⁹² Die Roto Frank AG war während der gesamten Dauer der Zuwiderhandlung die übergeordnete Muttergesellschaft der Roto Gruppe.⁷⁹³ Daher haftet die Roto Frank AG für die Zuwiderhandlung gegen Art. 101 AEUV und Artikel 53 EWR-Abkommen im Zeitraum vom 16. November 1999 bis zum 4. Mai 2007.

7.2.2. *GU*

- (421) Während des gesamten Zeitraums der in diesem Beschluss beschriebenen Zuwiderhandlung war die Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge direkt am Kartell beteiligt, und zwar insbesondere durch ihren [Funktion: Mitarbeiter] [Name: Mitarbeiter] und zusätzlich von 2004–2006 durch ihren [Funktion: Mitarbeiter; Funktion], [Name: Mitarbeiter].⁷⁹⁴ Die Kommission macht daher die Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge für ihre direkte Beteiligung an der in diesem Beschluss beschriebenen Zuwiderhandlung vom 16. November 1999 bis zum 3. Juli 2007 haftbar.
- (422) Gretsch-Unitas GmbH ist die Muttergesellschaft der Gretsch-Unitas-Gruppe und 100%ige Anteilseignerin der Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge. [Name: Mitarbeiter] war während der gesamten Dauer der Zuwiderhandlung auch [Funktion: Mitarbeiter; Funktion] der Gretsch-Unitas GmbH und hatte somit die Geschäftsführung sowohl in der Mutter- als auch in der Tochtergesellschaft inne.⁷⁹⁵ Die Kommission macht daher die Gretsch-Unitas GmbH für ihre direkte Beteiligung an der Zuwiderhandlung durch [Funktion: Mitarbeiter; Funktion], [Name: Mitarbeiter], von 2004–2006 haftbar. Zusätzlich wird die Gretsch-Unitas GmbH für das wettbewerbswidrige Verhalten ihrer Tochtergesellschaft Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung haftbar gemacht, da davon ausgegangen werden kann, dass sie als Muttergesellschaft, die 100 % des Gesellschaftskapitals ihrer Tochter hält, auf die Geschäftspolitik ihrer Tochtergesellschaft einen entscheidenden Einfluss ausübte.⁷⁹⁶
- (423) Die Gretsch-Unitas GmbH und ihre 100%ige Tochtergesellschaft Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge sind Teil des Unternehmens, das die Zuwiderhandlung beging. Die Kommission beabsichtigt daher, diese beiden juristischen Personen gesamtschuldnerisch für die Teilnahme an der in diesem Beschluss beschriebenen Zuwiderhandlung vom 16. November 1999 bis zum 3. Juli 2007 haftbar zu machen.

7.2.3. *Maco*

- (424) Die Mayer & Co Beschläge GmbH war an den in diesem Beschluss beschriebenen wettbewerbswidrigen Kontakten während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung direkt beteiligt, und zwar insbesondere durch ihre Mitarbeiter

⁷⁹² Weitere ebenfalls an der Zuwiderhandlung beteiligte Mitarbeiter sind in [Aktenverweis] zusammengestellt.

⁷⁹³ [...], [Aktenverweis].

⁷⁹⁴ GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; weitere ebenfalls an der Zuwiderhandlung beteiligte Mitarbeiter sind in [Aktenverweis] zusammengestellt.

⁷⁹⁵ GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁷⁹⁶ Rechtssache C-97/08 P, *Akzo u. a. / Kommission*, Urteil vom 10. September 2009, Randnummer 61, noch nicht in der Rechtssammlung erschienen.

[Namen].⁷⁹⁷ Daher wird die Mayer & Co Beschläge GmbH für die direkte Teilnahme an der Zuwiderhandlung vom 15. Dezember 1999 bis zum 3. Juli 2007 haftbar gemacht.

7.2.4. Siegenia

- (425) Die Siegenia-Aubi KG (früher Siegenia-Frank KG), und die NORAA GmbH (früher Siegenia-Frank Holding GmbH und Siegenia Frank Europa Holding GmbH) waren beide an der Zuwiderhandlung unmittelbar insbesondere durch ihren [Funktion: Mitarbeiter; Funktion] [Name: Mitarbeiter] während des gesamten Zeitraums der in diesem Beschluss beschriebenen Zuwiderhandlung beteiligt.⁷⁹⁸
- (426) Für die AUBI-Baubeschläge GmbH nahm insbesondere [Name: Mitarbeiter] an den oben beschriebenen wettbewerbswidrigen Treffen im Zeitraum von 1999 bis 2002 teil. Die AUBI-Baubeschläge GmbH war zu dieser Zeit eine 100%ige Tochtergesellschaft der Siegenia-Aubi KG (damals Siegenia-Frank KG⁷⁹⁹). Am 31. Dezember 2002 wurde die AUBI-Baubeschläge GmbH mit ihrer Muttergesellschaft verschmolzen und besteht seitdem rechtlich nicht mehr.⁸⁰⁰ Gemäß den oben erwähnten Grundsätzen beabsichtigt die Kommission, die Siegenia-Aubi KG (früher Siegenia-Frank KG) als Rechtsnachfolgerin der AUBI Baubeschläge GmbH und als Muttergesellschaft für das wettbewerbswidrige Verhalten der Letzteren haftbar zu machen. Aufgrund ihrer 100%igen Beteiligung kann vermutet werden, dass die Siegenia-Aubi KG (damals Siegenia-Frank KG) entscheidenden Einfluss auf das Geschäftsverhalten der AUBI-Baubeschläge GmbH ausübte.
- (427) In dem Zeitraum vom 16. November 1999 bis 1. Oktober 2003 war Siegenia –Aubi KG die Muttergesellschaft von NORAA GmbH mit 100%iger Beteiligung. Vom 1. Oktober 2003 bis zum Ende der Zuwiderhandlung war die Siegenia-Aubi KG die Muttergesellschaft der NORAA GmbH mit einem Kapitalanteil von 99,98 %.⁸⁰¹ Aufgrund des entsprechenden Aktienanteiles der Siegenia-Aubi KG von 100% und 99,98 % an der NORAA GmbH ist zu schließen, dass die Siegenia-Aubi KG und die NORAA GmbH Teil eines Unternehmens sind, das die Zuwiderhandlung begangen hat.
- (428) Die Siegenia-Aubi KG (früher Siegenia-Frank KG) und die NORAA GmbH (früher Siegenia-Frank Holding GmbH und Siegenia Frank Europa Holding GmbH) werden daher gesamtschuldnerisch für ihre direkte Beteiligung an der Zuwiderhandlung vom 16. November 1999 bis zum 3. Juli 2007 haftbar gemacht. Siegenia-Aubi KG wird auch gesamtschuldnerisch mit NORAA GmbH für die indirekte Teilnahme der Siegenia-Aubi KG an der Zuwiderhandlung als Muttergesellschaft von AUBI-

⁷⁹⁷ Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁷⁹⁸ Weitere ebenfalls an der Zuwiderhandlung beteiligte Mitarbeiter sind in [Aktenverweis] zusammengestellt.

⁷⁹⁹ Siehe Erwägungsgrund (12).

⁸⁰⁰ Erst wurde die Rechtsform von AUBI-Baubeschläge GmbH auf AUBI-Baubeschläge GmbH & CO KG am 7. November 2002 geändert und dann wurde AUBI-Baubeschläge GmbH & Co KG auf die Siegenia-Aubi KG (zu dieser Zeit Siegenia-Frank KG) am 31. Dezember 2002 verschmolzen. Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁸⁰¹ Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

Baubeschläge GmbH für den Zeitraum vom 16. November 1999 bis 31. Dezember 2002 haftbar gemacht.

7.2.4.1. Argumentation von Siegenia und Würdigung durch die Kommission

(429) Siegenia erklärt, die NORAA GmbH hätte nie Kontakte mit anderen Parteien in der Beschlagbranche unterhalten und könnte daher nicht für die Zuwiderhandlung haftbar gemacht werden.⁸⁰² [Name: Mitarbeiter], der für die Unternehmen der Siegenia-Gruppe regelmäßig an den wettbewerbswidrigen Treffen teilnahm, war jedoch während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung [Funktion: Mitarbeiter; Funktion] von NORAA GmbH, was einen hinreichenden Grund für die Annahme darstellt, dass die NORAA GmbH (ebenfalls) in dem Kartell vertreten war⁸⁰³. Ferner ist festzustellen, dass die Siegenia-Aubi KG (früher Siegenia-Frank KG) während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung 99,98% oder 100% Anteilseignerin der NORAA GmbH (früher Siegenia-Frank Europa Holding GmbH) war, die wiederum Muttergesellschaft von Siegenias Vertriebsgesellschaften in mehreren Ländern ist. Dies zeigt, dass die NORAA GmbH (und nicht nur die Siegenia-Aubi KG, wie von Siegenia dargestellt) in der Beschlagbranche tätig ist (und Interessen hat). Die NORAA GmbH wird daher zusammen mit der Siegenia-Aubi KG für ihre unmittelbare Beteiligung an dem Kartell haftbar gemacht.

7.2.5. Winkhaus

(430) Während des gesamten Zeitraums der in diesem Beschluss beschriebenen Zuwiderhandlung waren Mitarbeiter der Winkhaus Technik GmbH & Co. KG (bzw. nach ihrer Umfirmierung im Jahr 2005 der Winkhaus Fenstertechnik GmbH & Co. KG) an den wettbewerbswidrigen Kontakten beteiligt – insbesondere anfangs die [Funktion: Mitarbeiter] [Name: Mitarbeiter] und [Name: Mitarbeiter] und ab 2002 der [Funktion: Mitarbeiter] [Name: Mitarbeiter] und der [Funktion: Mitarbeiter] [Name: Mitarbeiter].^{804 805}

(431) Die Winkhaus Technik GmbH & Co. KG (oder – nach der Umfirmierung im Jahr 2005 – die Winkhaus Fenstertechnik GmbH & Co. KG) war eine 100%ige Tochtergesellschaft der Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG während des Zeitraums der Zuwiderhandlung. Die Tochtergesellschaft wurde schließlich nach dem Ende der Zuwiderhandlung im Oktober 2007 mit der Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG verschmolzen und bestand danach nicht mehr als eigenes Rechtssubjekt.⁸⁰⁶ Wenn – wie in diesem Fall – eine an der Zuwiderhandlung beteiligte juristische Person nicht mehr existiert, weil sie vollständig von einem anderen Rechtssubjekt übernommen wurde, kann Letzteres für die Beteiligung des übernommenen Rechtssubjekts im

⁸⁰² Siegenia, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁸⁰³ Verbundene Rechtssachen C-100/80 u. a., *Musique diffusion française/Kommission*, Slg. 1983 1825, Randnummer n 97 und 98; Rechtssache T-141/08, *E.ON Energie/Kommission*, Urteil vom 15. Dezember 2010 (noch nicht in der Rechtssammlung erschienen), Randnummer 258; Rechtssache T-9/99, *HFB u. a./Kommission*, Slg. 2002, S. II-1487, Randnummer 275.

⁸⁰⁴ Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁸⁰⁵ Weitere ebenfalls an der Zuwiderhandlung beteiligte Mitarbeiter sind in [Aktenverweis] zusammengestellt.

⁸⁰⁶ Siehe Erwägungsgrund (14).

Rahmen der Zuwiderhandlung haftbar gemacht werden.⁸⁰⁷ Somit ist die Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG für die Zuwiderhandlung vom 16. November 1999 bis zum 3. Juli 2007 als Rechtsnachfolgerin der Gesellschaft haftbar zu machen, die sich an der Zuwiderhandlung direkt beteiligte, sowie als Muttergesellschaft, die in der Lage war, durch ihre 100%ige Beteiligung bestimmenden Einfluss auf ihre Tochtergesellschaft auszuüben, und dies vermutlich auch getan hat.

7.2.6. *Hautau*

(432) Die HAUTAU GmbH (bzw. – bis zum 1. Januar 2006 – die W. Hautau GmbH) beteiligte sich an den Treffen insbesondere durch [Funktion: Mitarbeiter; Funktion] [Name: Mitarbeiter] und [Funktion: Mitarbeiter] [Name: Mitarbeiter].⁸⁰⁸ Die HAUTAU GmbH wird daher für die direkte Beteiligung an der in diesem Beschluss beschriebenen Zuwiderhandlung vom 16. November 1999 bis zum 3. Juli 2007 haftbar gemacht.

7.2.7. *Strenger*

(433) Vom 16. November 1999 bis zum 3. Juli 2007 war die Heinrich Strenger GmbH an der in diesem Beschluss beschriebenen Zuwiderhandlung unmittelbar beteiligt. Im September 2010 wurde die Heinrich Strenger GmbH mit der Ulrich Strenger GmbH & Co. Vertriebs KG verschmolzen und existiert seitdem rechtlich nicht mehr. Das letztgenannte Unternehmen wurde sodann in Heinrich Strenger GmbH & Co. KG umbenannt. Gemäß den in Erwägungsgrund (417) genannten Grundsätzen macht die Kommission die Heinrich Strenger GmbH & Co. KG als Rechtsnachfolgerin der unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Heinrich Strenger GmbH⁸⁰⁹ haftbar.

(434) Anhand der in der Akte enthaltenen Beweise vertritt die Kommission den Standpunkt, dass die Heinrich Strenger GmbH während des Zeitraums der Zuwiderhandlung durch [Name: Mitarbeiter] vertreten wurde.⁸¹⁰ Vom Beginn dieser Zuwiderhandlung bis zum 9. September 2002 war [Name: Mitarbeiter] [Funktion: Mitarbeiter] der Heinrich Strenger GmbH.⁸¹¹ Strenger zufolge war [Name: Mitarbeiter] nach diesem Datum kein Mitarbeiter dieses Rechtssubjekts mehr, sondern hatte eine leitende Position ausschließlich für die Ulrich Strenger GmbH & Co. Vertriebs KG inne, die sich zu dieser Zeit nicht mit der Herstellung oder dem Vertrieb von Beschlägen beschäftigte und mit der Heinrich Strenger GmbH rechtlich nicht verbunden ist.⁸¹² Trotzdem macht die Kommission die Heinrich Strenger GmbH für ihre direkte Beteiligung an der Zuwiderhandlung durch [Name: Mitarbeiter] aufgrund der folgenden Gegebenheiten, die insgesamt zu würdigen sind, auch für den Zeitraum vom 9. September 2002 bis zum 3. Juli 2007 haftbar: (i) [Name: Mitarbeiter] besaß [Mehrheit] der Anteile der Heinrich Strenger GmbH⁸¹³

⁸⁰⁷ Rechtssache C-279/98, *Cascades / Kommission*, Slg. 2000, S. I-9709, Randnummer 79.

⁸⁰⁸ Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; weitere ebenfalls an der Zuwiderhandlung beteiligte Mitarbeiter sind in [Aktenverweis] zusammengestellt.

⁸⁰⁹ Siehe Erwägungsgrund (20).

⁸¹⁰ Weitere ebenfalls an der Zuwiderhandlung beteiligte Mitarbeiter sind in [Aktenverweis] zusammengestellt.

⁸¹¹ Strenger, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁸¹² Strenger, Antworten auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁸¹³ Strenger, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

und war im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung dort [Funktion: Mitglied Kontrollorgan];⁸¹⁴ (ii) die Heinrich Strenger GmbH (nicht die Ulrich Strenger GmbH & Co. Vertriebs KG) war das einzige Unternehmen der Strenger Gruppe, das während des Zeitraums der Zuwiderhandlung Mitglied im FV S+B war;⁸¹⁵ (iii) [Name: Mitarbeiter] vertrat ab 1979 als [Funktion: Mitarbeiter] und anschließend [Funktion] des FV S+B während der gesamten Dauer der Zuwiderhandlung nur die Heinrich Strenger GmbH (nicht die Ulrich Strenger GmbH & Co. Vertriebs KG);⁸¹⁶ (iv) wenn [Name: Mitarbeiter] an den wettbewerbswidrigen Treffen teilnahm, unterschrieb er die Anwesenheitsliste regelmäßig sowohl mit seinem eigenen Namen als auch mit dem Firmennamen „Heinrich Strenger“;⁸¹⁷ und (v) andere Kartellmitglieder verweisen ausschließlich auf die Beteiligung der Heinrich Strenger GmbH am Kartell.⁸¹⁸ Insoweit ist die Kommission der Ansicht, dass [Name: Mitarbeiter] an den wettbewerbswidrigen Zusammenkünften als Vertreter der Heinrich Strenger GmbH auch nach dem 9. September 2002 teilgenommen hat. Daher haftet die Heinrich Strenger GmbH & Co. KG als Rechtsnachfolgerin der Heinrich Strenger GmbH für die direkte Beteiligung der Heinrich Strenger GmbH an der Zuwiderhandlung vom 16. November 1999 bis zum 3. Juli 2007.

7.2.7.1. Argumentation von Strenger und Würdigung durch die Kommission

(435) Strenger erklärt, für das Verhalten von [Name: Mitarbeiter] nicht haftbar sein zu können, weil [Name: Mitarbeiter] nicht als Unternehmensvertreter, sondern in seiner Eigenschaft als [Funktion: Vertreter] der FV S+B-Fachabteilung Riegel teilgenommen habe.⁸¹⁹ Wie bereits in den Erwägungsgründen (344) und (345) erläutert, sind diese Argumente zurückzuweisen.

7.2.8. Fuhr

(436) Die CARL FUHR GmbH & Co. KG war vom 17. November 2004 bis zum 3. Juli 2007 durch ihre Vertreter [Namen: Mitarbeiter] an der in diesem Beschluss beschriebenen Zuwiderhandlung beteiligt.⁸²⁰ [Name: Mitarbeiter] war bis zum 31. Januar 2005 [Funktion: Mitarbeiter] und seit dem 1. Januar 2006 [Funktion: Mitarbeiter]. [Name: Mitarbeiter] war während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung Geschäftsführer der CARL FUHR GmbH & Co. KG.⁸²¹ Daher ist die CARL FUHR GmbH & Co. KG für den Zeitraum ihrer direkten Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar zu machen.

⁸¹⁴ Strenger, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁸¹⁵ FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁸¹⁶ FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁸¹⁷ Siehe z. B. FV S+B, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]. AKB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁸¹⁸ [...], [Aktenverweis]; und [...], [Aktenverweis].

⁸¹⁹ Strenger, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁸²⁰ [Aktenverweis].

⁸²¹ Fuhr, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

7.2.9. AGB

(437) Die Alban Giacomo SpA beteiligte sich an den in diesem Beschluss beschriebenen wettbewerbswidrigen Kontakten, die den italienischen Markt betrafen, im Zeitraum vom 27. Mai 2004 bis zum 3. Juli 2007. Zu den Teilnehmern im Namen der Alban Giacomo SpA gehören insbesondere ihr [Funktion: Mitarbeiter] [Name: Mitarbeiter]⁸²² und ihre [Funktion: Geschäftsleitung] [Name: Mitarbeiter] und [Name: Mitarbeiter]. Daher beabsichtigt die Kommission, die Alban Giacomo SpA für ihre direkte Beteiligung an der Zuwiderhandlung in dem genannten Zeitraum haftbar zu machen.

8. DAUER DER ZUWIDERHANDLUNG

8.1. Beginn der Zuwiderhandlung

(438) Obwohl die Akte Nachweise dafür enthält, dass wettbewerbswidrige Kontakte zwischen Wettbewerbern in der Beschlagindustrie deutlich früher stattfanden,⁸²³ setzt die Kommission den Beginn der Zuwiderhandlung mit dem 16. November 1999 an. An diesem Datum fand das erste Treffen in einer Reihe von jährlichen Novembertreffen im Rahmen der Verbände statt, bei dem nahezu alle Parteien dieses Verfahrens anwesend waren.⁸²⁴

(439) Hinreichende Beweise für eine Beteiligung von Fuhr an den Kartellzusammenkünften sind in der Akte erst ab dem 17. November 2004 enthalten,⁸²⁵ und die Teilnahme von AGB ist erst ab dem 27. Mai 2004 belegt.⁸²⁶ Entsprechend wird der Beginn der Teilnahme an der Zuwiderhandlung für diese beiden Unternehmen festgesetzt.

(440) Eine weitere Ausnahme gilt für Maco, deren Vertreter nicht an den Verbandstreffen vom 16. November 1999 teilnahmen. Eine regelmäßige Teilnahme von Maco an den in diesem Beschluss beschriebenen wettbewerbswidrigen Treffen begann erst mit dem Treffen des FV S+B, das einen Monat später am 15. Dezember 1999 stattfand.⁸²⁷ Daher bezeichnet dieses Treffen den Beginn der Beteiligung von Maco an dem Kartell.

(441) Vertreter von GU nahmen während des gesamten Zeitraums der in diesem Beschluss beschriebenen Zuwiderhandlung kontinuierlich an allen maßgeblichen Novembertreffen und an allen Folgetreffen teil; eine Ausnahme bildeten nur die Verbandstreffen vom 21. November 2001⁸²⁸ und vom 21. November 2006.⁸²⁹ Die Abwesenheit von GU bei diesen Treffen bedeutet jedoch nicht, dass in der kontinuierlichen Beteiligung von GU an dem Kartell eine Lücke festzustellen wäre

⁸²² AGB, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁸²³ Siehe [...], [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis]; [...], [Aktenverweis].

⁸²⁴ Siehe Erwägungsgrund (73).

⁸²⁵ Siehe Erwägungsgrund (367).

⁸²⁶ Siehe Erwägungsgrund (375).

⁸²⁷ Siehe Erwägungsgrund (80).

⁸²⁸ Siehe Erwägungsgründe (130) und (131).

⁸²⁹ Siehe Erwägungsgründe (286) und (291).

oder dass GU die Beteiligung unterbrochen hätte. GU erhielt die Einladungen zu sämtlichen Treffen des FV S+B, einschließlich der Treffen im Rahmen der Ständigen Konferenz, und es gibt Beweise dafür, dass GU wenigstens die Protokolle der Treffen vom 21. November 2001 erhielt.⁸³⁰ Auf diese Weise wurde GU über die Treffen und deren Ergebnisse auf dem Laufenden gehalten und dürfte die Ergebnisse auch bei der Entscheidung über das eigene Marktverhalten berücksichtigt haben. Und schließlich erkannte GU in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte ausdrücklich seine kontinuierliche Beteiligung an dem Kartell seit dem 16. November 1999 an und räumte ein, dass die Ergebnisse der Zusammenkünfte vom 21. November 2001 und vom 21. November 2006 GU zugerechnet werden können.⁸³¹ Zudem gab es auf den nächsten Treffen, an denen GU nach diesen beiden Treffen teilnahm, kein Anzeichen dafür, dass GU seine Beteiligung unterbrach und nachträglich wiederaufnahm. Zu dem Treffen vom 21. November 2006 ist auch festzustellen, dass die GU-Vertreter an den Treffen vom 18. Oktober 2006 und vom 7. November 2006 teilnahmen, wo bereits eine Koordinierung der Preiserhöhung für das Jahr 2007 stattfand.⁸³² Auch wenn GU bei dem Treffen vom 21. November 2006 nicht vertreten war, belegen die in den Erwägungsgründen (294) und (295) zitierten internen E-Mails, dass die Wettbewerber über die Absicht GUs im Bilde waren, die Preise für das Jahr 2007 zu erhöhen.

8.2. Ende der Zuwiderhandlung

- (442) Die Kommission hält es für angemessen, als Ende der Zuwiderhandlung für alle Adressaten außer Roto den 3. Juli 2007, den Tag der Nachprüfungen, anzunehmen. Für Roto wird das Ende der Zuwiderhandlung mit dem 4. Mai 2007 angesetzt; an diesem Tag stellte Roto den Antrag auf Erlass der Geldbuße.
- (443) Nach Auffassung der Kommission endete die Zuwiderhandlung nicht bereits am 20. März 2007, obwohl an diesem Tag ein Verbandstreffen stattfand, auf dem die Vertreter von Roto und Winkhaus erklärten, dass sie Gespräche über die Preisveränderungen in 2007 für rechtswidrig hielten und das Treffen verlassen würden, wenn über solche Themen gesprochen werden sollte. Diese Aussage wurde ins Protokoll aufgenommen, und dort wird keine anschließende Erörterung von Preisen erwähnt.⁸³³ Mit Bezug auf diese Ankündigung gibt [Verfahrenspartei] jedoch folgende Stellungnahme zu dem Anslusstreffen des AKB Unterausschuss Fensterbeschlüge ab, das am Nachmittag des 20. März 2007 stattfand: [...] ⁸³⁴ Der ausdrückliche Hinweis auf diesen besonderen Tagesordnungspunkt kann darauf hindeuten, dass ein Meinungs austausch zu den Preisveränderungen 2007 sehr wohl stattfand, auch wenn im offiziellen Protokoll des Anslusstreffens nicht darauf Bezug genommen wird. In jedem Fall betraf der Vorbehalt der Vertreter von Roto und Winkhaus nur eine Diskussion über die Umsetzung von Preisveränderungen im Jahr 2007 und mögliche spätere Preisgespräche im Allgemeinen; sie distanzieren

⁸³⁰ [...], [Aktenverweis].

⁸³¹ GU, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁸³² Siehe Erwägungsgründe (279)-(281) und (283)-(285).

⁸³³ Siehe Erwägungsgründe (297) und (299).

⁸³⁴ [...], [Aktenverweis]; siehe Erwägungsgrund (298).

sich jedoch nicht von den Preisvereinbarungen, die während den Zusammenkünften im Herbst 2006 beschlossen worden waren.⁸³⁵

- (444) Daher wird davon ausgegangen, dass die Zuwiderhandlung zumindest bis zum 3. Juli 2007 andauerte: Erstens einigten sich die Parteien auf den Treffen vom 11. September 2006,⁸³⁶ 18. Oktober 2006⁸³⁷, 7. November 2006⁸³⁸ und 21. November 2006⁸³⁹ auf die Preiserhöhungen für das Jahr 2007. Diese Preiserhöhungen galten für das Jahr 2007 bis zur nächsten für den Herbst 2007 geplanten Sitzungsrunde. Daher hatten die Vereinbarungen eine geplante Mindestdauer bis Herbst 2007.⁸⁴⁰ Zweitens setzten die Parteien ihre Vereinbarung um, indem sie ihren Kunden Anfang 2007 Preiserhöhungen ankündigten.⁸⁴¹ Diese Preiserhöhungsankündigungen standen in Einklang mit den Vereinbarungen der Treffen vom Herbst 2006⁸⁴² und es kann davon ausgegangen werden, dass sie sich auf das Marktverhalten der Parteien auswirkten, da sie den Ausgangspunkt für Verhandlungen mit den Kunden bildeten. Ferner nahmen alle Parteien an den wettbewerbswidrigen Treffen im Herbst 2006 teil, wo sie sich gegenseitig über ihre Preiserhöhungsabsichten für 2007 informierten. Somit hatten alle Parteien die Möglichkeit ihr eigenes Marktverhalten entsprechend den erhaltenen Informationen anzupassen. Ferner hat keine der Parteien erklärt, sie habe nach den Treffen vom 20. März 2007 das Vorgehen geändert und damit begonnen, ein unabhängiges Wettbewerbsverhalten auf dem Markt an den Tag zu legen, um ihre Beteiligung am Kartell zu beenden.⁸⁴³ Winkhaus kündigte sogar eine 5,9%ige Preiserhöhung in Deutschland für den 1. Mai 2007 an, die von ihrem Umfang her dem entsprach, was auf dem Treffen vom 21. November 2006 vereinbart worden war.⁸⁴⁴ Drittens scheinen die Kartellbeteiligten selbst davon ausgegangen zu sein, dass die Zuwiderhandlung nach dem Treffen vom 20. März 2007 andauerte. Dies geht aus in der Akte enthaltenen Beweisen aus dem Zeitraum der Zuwiderhandlung hervor, wonach bestimmte Parteien annahmen, dass die Vereinbarungen mit ihren Wettbewerbern nach dem 20. März 2007 immer noch bestanden, und von diesen erwarteten, dass sie sich daran hielten.⁸⁴⁵ Und schließlich ist anzunehmen, dass die

⁸³⁵ Siehe auch Rechtssache T-377/06, *Comap/Kommission*, Urteil vom 24.03.2011, noch nicht veröffentlicht, Randnummern 75-77.

⁸³⁶ Siehe Erwägungsgrund (303).

⁸³⁷ Siehe Erwägungsgründe (279)-(281).

⁸³⁸ Siehe Erwägungsgründe (283)-(285).

⁸³⁹ Siehe Erwägungsgründe (286)-(295).

⁸⁴⁰ Siehe dazu Rechtssache T-13/89, *ICI/Kommission*, Slg. 1992, S. II-1021, Randnummern 335 und 336; Rechtssache T-303/02, *Westfalen Gassen/Kommission*, Slg. 2006, S. II-4567, Randnummer 138.

⁸⁴¹ Siehe Erwägungsgrund (300).

⁸⁴² [...], [Aktenverweis], GU, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis], Maco, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis], Siegenia, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Winkhaus, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis], Hautau, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis]; Fuhr, Antwort auf Auskunftsverlangen, [Aktenverweis].

⁸⁴³ Rechtssache T-303/02, *Westfalen Gassen/Kommission*, Slg. 2006, S. II-4567, Randnummer 139.

⁸⁴⁴ Siehe Erwägungsgründe (286)-(295). Auch wenn man (entgegen dem Standpunkt der Kommission) die Stellungnahme von Winkhaus auf dem Vorabtreffen als Distanzierung von weiteren Kartellaktivitäten betrachtete, würde diese Distanzierung durch die anschließende Preisankündigung, die in Einklang mit der Preisabsprache vom Herbst 2006 stand, zunichte gemacht. Siehe Rechtssache T-370/06, *Kaïmer u. a./Kommission*, Urteil vom 24. März 2011 (noch nicht in der Rechtssammlung erschienen), Randnummer 87.

⁸⁴⁵ Siehe Erwägungsgründe (301), (317) und (318).

Kartellbeteiligten sich auf die Preisabsprachen von Herbst 2006 stützten, als sie mit ihren Kunden die Preise für 2007 aushandelten.⁸⁴⁶

8.2.1. *Argumentation von AGB und Fuhr*

- (445) AGB bezeichnet die Zusammenkunft vom 11. September 2006 als letzte Zusammenkunft, an der AGB teilgenommen habe; eine Beteiligung von AGB an der Zuwiderhandlung bis zum 3. Juli 2007 sei nicht belegt. Daher müsse für AGB die Zusammenkunft vom 11. September 2006 als Ende der Zuwiderhandlung angenommen werden.
- (446) Fuhr argumentiert, die letzte Zusammenkunft, an der Fuhr teilgenommen habe, sei das Treffen vom 20. März 2007 gewesen. In dieser Zusammenkunft wurde von Vertreter von Roto und Winkhaus die Rechtswidrigkeit der Preisdiskussionen betont. Laut Fuhr war dies der Anlass, die Beteiligung an weiteren wettbewerbswidrigen Zusammenkünften einzustellen. Daher müsse für Fuhr die Zusammenkunft vom 20. März 2007 als Ende der Zuwiderhandlung angenommen werden.⁸⁴⁷

8.2.2. *Würdigung*

- (447) Im Hinblick auf AGB ist festzustellen, dass die Teilnehmer der Zusammenkunft vom 11. September 2006 in Cavaion⁸⁴⁸ wirtschaftlich sensible Informationen austauschten und die Notwendigkeit einer Preiserhöhung für Italien für das Jahr 2007 erörterten und diese vereinbarten. Daher hatte die Vereinbarung eine beabsichtigte Dauer zumindest bis zur nächsten Sitzung, auf der die Preise für das Jahr 2008 erörtert werden sollten und die wohl im Herbst 2007 stattfinden sollte. Bei der Ermittlung der Dauer einer Zuwiderhandlung ist es gemäß der Rechtsprechung hinreichend, den Zeitraum zu bestimmen, in dem die betreffende Vereinbarung mit wettbewerbswidriger Zielsetzung bestand.⁸⁴⁹ Es gibt keine Anzeichen dafür, dass die geheimen Vereinbarungen vor den Nachprüfungen ein Ende gefunden hätten. Es gibt auch keine Anzeichen dafür, dass sich AGB in der Zusammenkunft vom 11. September 2006 öffentlich vom Kartell distanziert oder nach diesem Treffen auf dem Markt ein wettbewerbskonformes Verhalten an den Tag gelegt hätte, und AGB hat dies auch nie behauptet. Daher wird geschlossen, dass auch bei AGB die Beteiligung am 3. Juli 2007 endete.
- (448) Im Zusammenhang mit Fuhr ist festzustellen, dass das Unternehmen auch am Novembertreffen 2006 teilgenommen hat, in dem die Preiserhöhung für 2007 vereinbart wurde. Die Vereinbarung hatte eine beabsichtigte Dauer bis zumindest Herbst 2007. Wie vorstehend in Erwägungsgrund (447) erwähnt, ist es zur Berechnung der Dauer einer Zuwiderhandlung nach ständiger Rechtsprechung hinreichend, den Zeitraum zu bestimmen, in dem die Vereinbarung mit

⁸⁴⁶ Siehe beispielsweise Rechtssache T-62/02, *Union Pigments/Kommission*, Slg. 2005, S. II-5057, Randnummer 39 mit weiteren Verweisen.

⁸⁴⁷ Fuhr, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁸⁴⁸ Siehe Erwägungsgrund (303).

⁸⁴⁹ Siehe in diesem Zusammenhang Rechtssache T-303/02, *Westfalen Gassen/Kommission*, Slg. 2006, S. II-4567, Randnummern 138-139.

wettbewerbswidriger Zielsetzung bestand.⁸⁵⁰ Es ist kein Anzeichen dafür festzustellen, dass sich Fuhr öffentlich vom Kartell distanziert oder nach dem Treffen vom 20. März 2007 auf dem Markt ein wettbewerbskonformes Verhalten an den Tag gelegt hätte. Entsprechend ist die Argumentation von Fuhr zurückzuweisen.

8.3. Schlussfolgerung

(449) Ausgehend von den vorstehenden Erläuterungen und den in Abschnitt 5 dieses Beschlusses beschriebenen Sachverhalten wird die Dauer der Beteiligung der einzelnen Unternehmen an der in diesem Beschluss beschriebenen Zuwiderhandlung wie folgt festgesetzt:

Roto Frank AG	16. November 1999 bis 4. Mai 2007
Gretsch-Unitas GmbH, Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge	16. November 1999 bis 3. Juli 2007
Mayer & Co Beschläge GmbH	15. Dezember 1999 bis 3. Juli 2007
Siegenia-Aubi KG, NORAA GmbH	16. November 1999 bis 3. Juli 2007
Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG	16. November 1999 bis 3. Juli 2007
HAUTAU GmbH	16. November 1999 bis 3. Juli 2007
Heinrich Strenger GmbH & Co. KG	16. November 1999 bis 3. Juli 2007
CARL FUHR GmbH & Co. KG	17. November 2004 bis 3. Juli 2007
Alban Giacomo SpA	27. Mai 2004 bis 3. Juli 2007

9. ABHILFEMAßNAHMEN

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

(450) Stellt die Kommission fest, dass eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV und Artikel 53 EWR-Abkommen begangen wurde, so kann sie die betreffenden Unternehmen gemäß Artikel 7 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 durch einen entsprechenden Beschluss auffordern, diese Zuwiderhandlung zu beenden.

(451) In Anbetracht der Geheimhaltung hinsichtlich der Umsetzung der Kartellvereinbarungen kann nicht mit absoluter Sicherheit festgestellt werden, dass die Zuwiderhandlung endete. Daher ist den Adressaten dieses Beschlusses die Verpflichtung aufzuerlegen, die Zuwiderhandlung – soweit sie dies noch nicht getan

⁸⁵⁰ Siehe in diesem Zusammenhang Rechtssache T-303/02, *Westfalen Gassen/Kommission*, Slg. 2006, S. II-4567, Randnummern 138-139.

haben – zu beenden und künftig von Vereinbarungen, aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen oder Beschlüssen von Unternehmensvereinigungen mit dem gleichen oder einem ähnlichen Zweck oder mit der gleichen oder einer ähnlichen Wirkung Abstand zu nehmen.

9.2. Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003

- (452) Gemäß Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003⁸⁵¹ kann die Kommission durch Beschluss Geldbußen gegen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen festsetzen, die vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 101 EG-Vertrag und/oder Artikel 53 EWR-Abkommen verstoßen. Für jedes an der Zuwiderhandlung beteiligte Unternehmen darf die Geldbuße 10 % seines jeweiligen im letzten Geschäftsjahr erzielten Gesamtumsatzes nicht überschreiten. Dieselbe Obergrenze für die Geldbuße galt nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 als der ersten Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrags⁸⁵², die während Teilen der Zuwiderhandlung maßgeblich war.
- (453) Nach Artikel 23 Absatz 3 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 und gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 ist die Kommission verpflichtet, bei der Festlegung der Höhe der Geldbuße sowohl die Schwere als auch die Dauer der Zuwiderhandlung berücksichtigen. Die Kommission berücksichtigt insofern alle maßgeblichen Umstände und setzt die Geldbußen entsprechend in einer Höhe fest, welche die gewünschte Abschreckung gewährleistet. Außerdem wird die Rolle der an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen jeweils individuell bewertet. Die Kommission berücksichtigt bei den verhängten Geldbußen daher alle erschwerenden oder mildernden Umstände in Bezug auf die einzelnen Unternehmen.
- (454) Bei der Festsetzung der zu verhängenden Geldbußen stützt sich die Kommission auf ihre Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen gemäß Artikel 23 Absatz 2 Buchstabe a) der Verordnung (EG) Nr. 1/2003⁸⁵³ (nachstehend „Geldbußen-Leitlinien“). Und schließlich berücksichtigt die Kommission gegebenenfalls die Bedingungen der Kronzeugenregelung⁸⁵⁴.
- (455) In dieser Sache ist aufgrund der in Abschnitt 4 beschriebenen Sachverhalte und der Würdigung in Abschnitt 5 festzustellen, dass die Zuwiderhandlung vorsätzlich begangen wurde.

9.3. Berechnung der Geldbußen

- (456) Nach Maßgabe der Geldbußen-Leitlinien ergeben sich die Grundbeträge der gegen die einzelnen Parteien zu verhängenden Geldbußen aus der Kombination zweier

⁸⁵¹ Gemäß Artikel 5 der Verordnung (EG) Nr. 2894/94 des Rates vom 28. November 1994 mit Durchführungsvorschriften zum Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum „gelten die Gemeinschaftsregeln zur Verwirklichung der in den Artikeln 85 und 86 [heute Artikel 101 und 102] AEUV niedergelegten Grundsätze entsprechend“ (ABl. L 305, 30.11.1994, S. 6).

⁸⁵² ABl. 13 vom 21.2.1962, S. 204, Englische Sonderausgabe: Reihe I Kapitel 1959-1962, S. 0087.

⁸⁵³ ABl. C 210 vom 1. September 2006, S. 2.

⁸⁵⁴ Mitteilung der Kommission über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen, ABl. C 298 vom 8.12.2006, S. 17.

Zahlen: einem so genannten variablen Betrag, der unmittelbar von der Dauer der Teilnahme am Kartell abhängt, und einem Aufschlag, der von der Teilnahmedauer unabhängig ist und abschreckende Wirkung hat. Der variable Betrag errechnet sich aus einem Umsatzanteil multipliziert mit der Anzahl der Jahre der Beteiligung an der Zuwiderhandlung. Der Aufschlag wird als Anteil der Umsätze eines bestimmten Jahres berechnet (in der Regel dem letzten Jahr des Zeitraums der Zuwiderhandlung). Der daraus resultierende Grundbetrag der Geldbuße kann dann gegebenenfalls bei den einzelnen Unternehmen aufgrund mildernder oder erschwerender Umstände erhöht oder reduziert werden.

9.3.1. Die Höhe der Umsätze

- (457) Der Grundbetrag der gegen die beteiligten Unternehmen festzusetzende Geldbuße wird anhand der Umsätze,⁸⁵⁵ d. h. des Wertes der von den Unternehmen verkauften Waren oder Dienstleistungen, ermittelt, auf die sich die Zuwiderhandlung im räumlich relevanten Markt des EWR mittelbar oder unmittelbar bezog. Die Kommission geht gewöhnlich von dem Umsatz aus, den die betreffenden Unternehmen im letzten vollständigen Geschäftsjahr ihrer Beteiligung an der Zuwiderhandlung erzielt haben.⁸⁵⁶ In dieser Sache sind keine besonderen Umstände gegeben, die ein Abweichen von diesem Grundsatz rechtfertigen würden.
- (458) Gemäß den Feststellungen zur Dauer der Beteiligung jedes einzelnen Unternehmens an der Zuwiderhandlung wird als letztes vollständiges Geschäftsjahr der Beteiligung an der Zuwiderhandlung für alle Adressaten dieses Beschlusses das Jahr 2006 angenommen.
- (459) Die Waren, auf die sich die Zuwiderhandlung in dieser Sache bezieht, sind Beschläge für Fenster und Fenstertüren gemäß Erwägungsgrund (5) dieses Beschlusses.
- (460) Der räumlich relevante Markt ist bei allen Parteien außer AGB der EWR. Bei AGB beschränkt sich der räumlich relevante Markt auf Italien.
- (461) Der Beitritt der neuen Mitgliedstaaten zur Union am 1. Mai 2004⁸⁵⁷ wird insoweit berücksichtigt, als die Umsatzzahlen nach unten korrigiert werden, da in diesen Ländern vor dem 1. Mai 2004 getätigte Umsätze nicht zur Festsetzung der Geldbuße herangezogen werden. Dies bedeutet, dass die Umsätze mit Beschlägen für Fenster und Fenstertüren in den alten (15) Mitgliedstaaten⁸⁵⁸ und die Umsätze in der EU-25⁸⁵⁹ jeweils im Jahr 2006 für die einzelnen Unternehmen jeweils unter Berücksichtigung der Dauer der Kartellbeteiligung vor und nach dem 1. Mai 2004 ermittelt werden. Dies führt zu der folgenden Gewichtung für jede Partei: Die Umsätze der jeweiligen Partei in den EU-15-Ländern werden mit der Dauer ihrer Beteiligung an der Zuwiderhandlung vor dem 1. Mai 2004 multipliziert und sodann

⁸⁵⁵ Erwägungsgrund 12 der Geldbußen-Leitlinien.

⁸⁵⁶ Erwägungsgrund 13 der Geldbußen-Leitlinien.

⁸⁵⁷ Beitritt der Tschechischen Republik sowie von Estland, Zypern, Lettland, Litauen, Ungarn, Malta, Polen, Slowenien und der Slowakei.

⁸⁵⁸ Sowie Island, Liechtenstein und Norwegen.

⁸⁵⁹ Sowie Island, Liechtenstein und Norwegen.

durch die Gesamtdauer ihrer Beteiligung an der Zuwiderhandlung dividiert; die Umsätze der jeweiligen Partei in den EU-25-Ländern werden mit der Dauer ihrer Beteiligung an der Zuwiderhandlung nach dem 1. Mai 2004 multipliziert und dann durch die Gesamtdauer ihrer Beteiligung an der Zuwiderhandlung dividiert. Die beiden sich aus den vorstehenden Berechnungen ergebenden Zahlen werden schließlich addiert, um die angepassten Umsatzzahlen jedes Unternehmens zu erhalten.

- (462) Einige Parteien verkaufen Beschläge an andere Kartellmitglieder, die die Beschläge dann unter eigenem Namen auf den Markt bringen. Diese kartellinternen Verkäufe werden aus den Umsätzen der liefernden Parteien ausgeklammert.

9.3.1.1. Argumentation von Fuhr und Würdigung durch die Kommission

- (463) Fuhr argumentiert, das Unternehmen produziere Beschläge, die wegen ihrer besonderen technischen Merkmale in erster Linie für den Verkauf außerhalb des EWR vorgesehen seien. Fuhr liefere diese Beschläge an deutsche Händler, die die Beschläge dann an Kunden außerhalb des EWR verkauften. Daher könnten die betreffenden Lieferungen nicht zu den Umsätzen von Fuhr gerechnet werden.⁸⁶⁰

- (464) In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass es sich bei dem betreffenden Produkt um einen Drehkipp-Beschlag für Fenster handelt, der zweifellos unter die Produktdefinition in Erwägungsgrund (5) dieses Beschlusses fällt. Die Umsätze, die Fuhr mit diesem Produkt tätigt, werden im EWR erzielt, weil die Händler die Kunden von Fuhr sind. Gemäß den von Fuhr übermittelten Informationen wurden die betreffenden Beschläge im Auftrag der jeweiligen Händler zunächst an Standorte in Deutschland geliefert oder von diesen Händlern bei Fuhr in Deutschland abgeholt. Außerdem wurden die Rechnungen an die Anschriften der Händler in Deutschland geschickt und von Konten in Deutschland beglichen.⁸⁶¹ Daher sind diese Umsätze unabhängig davon, ob die Händler die Beschläge mit dem Ziel kaufen, sie an ihre eigenen Kunden außerhalb des EWR weiterzuverkaufen, nicht aus den Umsätzen von Fuhr auszuklammern.

9.3.1.2. Argumentation von Strenger und Würdigung durch die Kommission

- (465) Strenger argumentiert, das Unternehmen fertige einen besonderen Drehkipp-Beschlag für einen einzigen Fensterhersteller; für diesen Hersteller sei Strenger ausschließlicher Lieferant, und der Beschlag werde von dem Kunden selbst auf den Markt gebracht.⁸⁶² Wie in Erwägungsgrund (65) erläutert, fällt dieser Beschlag als Drehkipp-Beschlag jedoch unter die Produktdefinition dieses Beschlusses,⁸⁶³ und insoweit betrifft die Zuwiderhandlung auch diesen Beschlag. Strenger verkauft diesen Drehkipp-Beschlag an einen Fensterhersteller. Dies bedeutet, dass Strenger den Beschlag auf dem relevanten Markt für Beschläge vertreibt. Erst später bietet der Kunde das fertige Fenster mit dem eingebauten Beschlag auf dem Markt für Fenster

⁸⁶⁰ Fuhr, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁸⁶¹ [...], [Aktenverweis].

⁸⁶² Strenger, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁸⁶³ Siehe Erwägungsgrund (5) dieses Beschlusses.

an. Entsprechend sind die mit diesem Beschlag erzielten Umsätze bei der Ermittlung des Umsatzes von Strenger zu berücksichtigen.

- (466) Mit den von der Zuwiderhandlung betroffenen Produkten wurden folgende Umsätze erzielt:

Tabelle 1: Umsätze

Unternehmen	Umsätze (EUR)
Roto	[> 175 000 000]
GU	[ca. 150 000 000]
Maco	[> 125 000 000]
Siegenia	[> 150 000 000]
Winkhaus	[ca. 100 000 000]
Hautau	[> 15 000 000]
Fuhr	[> 5 000 000]
Strenger	[> 50 000]
AGB	[ca. 25 000 000]

9.3.2. Ermittlung der Grundbeträge der Geldbußen

- (467) Der Grundbetrag der Geldbuße ergibt sich aus einem Betrag in Höhe von – je nach Umfang und Schwere der Zuwiderhandlung – bis zu 30 % des relevanten Umsatzes eines Unternehmens im EWR⁸⁶⁴ multipliziert mit der Anzahl der Jahre seiner Beteiligung an der Zuwiderhandlung zuzüglich – unabhängig von der Dauer der Beteiligung an der Zuwiderhandlung – eines Aufschlags von 15-25 % des Umsatzes.⁸⁶⁵

9.3.2.1. Schwere

- (468) Bei der Ermittlung des zu berücksichtigenden Umsatzes in einer Sache kann die Kommission eine Reihe von Faktoren einbeziehen (z. B. die Art der Zuwiderhandlung, die gemeinsamen Marktanteile aller betroffenen Unternehmen, die räumliche Ausdehnung der Zuwiderhandlung und ob die Zuwiderhandlung umgesetzt wurde oder nicht).⁸⁶⁶

⁸⁶⁴ Bei AGB Italien.

⁸⁶⁵ Randnummern 19-26 der Geldbußen-Leitlinien.

⁸⁶⁶ Randnummern 21-22 der Geldbußen-Leitlinien.

9.3.2.1.1. Art der Zuwiderhandlung

- (469) Die Adressaten dieses Beschlusses waren an einer einzigen, komplexen und fortdauernden Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV und Artikel 53 EWR-Abkommen mit dem gemeinsamen Ziel einer Verfälschung des Wettbewerbs auf dem Markt für Beschläge für Fenster und Fenstertüren beteiligt.
- (470) Die Zuwiderhandlung bestand in einem Kartell, in dem horizontale Preisabsprachen getroffen und sensible Informationen über Preise ausgetauscht wurden. Eine derartige Zuwiderhandlung zählt ihrem Wesen nach zu den schädlichsten Einschränkungen des Wettbewerbs, und gemäß Randnummer 23 der Geldbußen-Leitlinien wird der Anteil der zu berücksichtigenden Umsätze allgemein am oberen Ende der in Erwägungsgrund (467) genannten Skala angesetzt.

9.3.2.1.2. Gemeinsamer Marktanteil

- (471) Der gemeinsame Anteil der Unternehmen auf dem Markt für Beschläge für Fenster und Fenstertüren im EWR, für den die Zuwiderhandlung nachgewiesen wurde, wird auf 60 % geschätzt.

9.3.2.1.3. Räumlicher Umfang

- (472) Hinsichtlich des räumlichen Umfangs ist festzustellen, dass das Kartell den gesamten EWR betraf. AGB dagegen wird nur insofern haftbar gemacht, als Italien betroffen ist.

9.3.2.1.4. Umsetzung

- (473) Wie in Erwägungsgrund (398) erläutert, wurden die vereinbarten Preiserhöhungen im Allgemeinen den Kunden mitgeteilt. Die entsprechenden Ankündigungen wurden von den Parteien überwacht; allerdings liegen keine hinreichenden Beweismittel für die Feststellung vor, dass die Kartellvereinbarungen streng durchgesetzt worden wären.

9.3.2.1.5. Argumentation der Adressaten und Würdigung durch die Kommission

- (474) In ihren Erwidern auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte haben einige Adressaten Argumente vorgebracht, die dazu beitragen sollten, die Einschätzung der Schwere der Zuwiderhandlung zu revidieren. Insbesondere argumentieren die Parteien, dass ein moderaterer Prozentanteil der Umsätze anzunehmen sei. Zur Begründung verweisen sie erstens auf die mangelnde Durchsetzung,⁸⁶⁷ zweitens auf das Fehlen (bzw. die beschränkte Ausprägung) von Wirkungen oder entsprechender Nachteile für die Verbraucher, insbesondere angesichts der Tatsache, dass die abgestimmten Preise anschließend Gegenstand individueller Verhandlungen mit den

⁸⁶⁷ Siegenia, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; Fuhr, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; Strenger, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

Kunden über Nachlässe und sonstige Bedingungen gewesen seien,⁸⁶⁸ und drittens darauf, dass sie Kleinunternehmen in Familienhand sind.⁸⁶⁹

- (475) Die Kommission stellt fest, dass gemäß Randnummer 23 der Geldbußen-Leitlinien bei Kartellen aus Prinzip hohe Geldbußen festgesetzt werden. Die wirtschaftliche Bedeutung des von den Kartellabsprachen betroffenen Sektors kommt im Grundbetrag der Geldbußen zum Ausdruck, der auf den jeweiligen Umsätzen beruht.
- (476) Im Hinblick darauf, dass das Kartell möglicherweise nicht uneingeschränkt erfolgreich gewesen ist, wird keine Erhöhung wegen der Durchsetzung der Kartellvereinbarungen vorgenommen. Gleichwohl ist die tatsächliche Wirkung kein entscheidender Faktor für die Festsetzung der Schwere einer Zuwiderhandlung, die daher allein aufgrund ihrer Art als schwerwiegend betrachtet werden kann.⁸⁷⁰
- (477) Dass einige Kartellmitglieder Familienunternehmen von mittlerer Größe sein könnten, beeinflusst nicht die Schwere der Zuwiderhandlung als solcher oder die Schwere der individuellen Teilnahme daran.⁸⁷¹ Auf dieser Stufe der Festsetzung der Geldbußen wird diese Schwere gebührend berücksichtigt durch die von jedem Unternehmen getätigten Umsätze mit den von dieser Zuwiderhandlung betroffenen Produkten (und dem darauf angewendeten Schwere-Faktor), welche die Grundlage für die Berechnung der Geldbuße bilden.
- (478) Außerdem argumentiert AGB, zusätzlich zu der ausschließlichen Berücksichtigung der Umsätze in Italien seien bei der Festsetzung des anzuwendenden Prozentanteils auch alle sonstigen Umstände zu berücksichtigen. Dies gelte insbesondere für die Tatsache, dass auf den italienischen Markt nur ein Anteil von 1/15 des gesamten EWR-Marktes entfalle und dass sich die Umsätze von AGB nahezu vollständig auf Italien beschränkten.⁸⁷²
- (479) Die Kommission ist der Ansicht, dass die von AGB genannten Faktoren bei der Ermittlung der Umsätze hinreichend berücksichtigt wurden. Bei AGB werden ausschließlich die in Italien erzielten Umsätze berücksichtigt, und anders als bei den übrigen Parteien wird der Grundbetrag bei AGB auch nicht unter Verweis auf den EWR-weiten Umfang des Kartells erhöht. Eine weitere Verringerung des Anteils der Umsätze erscheint bei AGB nicht gerechtfertigt. AGB hat sich an einem Preisabsprachekartell beteiligt, was allein schon einen Prozentsatz am oberen Ende

⁸⁶⁸ Siegenia, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; Hautau, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; AGB, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁸⁶⁹ GU, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; AGB, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁸⁷⁰ Rechtssache C-554/08 P, *Le Carbone-Lorraine/Kommission*, Slg. 2009, S. I-189, Randnummer 44; T-279/02 *Degussa/Kommission*, Slg. 2006, S. II-897, Randnummer 250.

⁸⁷¹ Siehe z. B. Rechtssache T-23/99, *LR AF 1998/Kommission*, Slg. 2002, S. II-1705, Randnummer 338; verbundene Rechtssachen C-189/02 P usw. *Dansk Rørindustri u. a./Kommission*, Slg. 2005, S. I-5425, Randnummern 312 und 366; T-52/02 *SNCZ/Kommission*, Slg. 2005, S. II-5005, Randnummer 84; T-446/05, *Amann & Söhne/Kommission*, Urteil vom 28. April 2010, noch nicht in der Rechtssammlung veröffentlicht, Randnummern 198-200; T-52/03 *Knauf Gips/Kommission*, Slg. 2008, S. II-115, Randnummer 423; T-370/06, *Kaïmer u. a./Kommission*, Urteil vom 24. März 2011 (noch nicht in der Rechtssammlung erschienen), Randnummer 101.

⁸⁷² AGB, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

der in Erwägungsgrund (467) genannten Skala rechtfertigt. Auch wenn nur die Zusammenkünfte in Italien berücksichtigt werden, ist trotzdem festzustellen, dass die Rolle und die Beteiligung von AGB an diesen Zusammenkünften der Rolle und der Bedeutung der übrigen Teilnehmer vergleichbar war.

9.3.2.1.6. Schlussfolgerung bezüglich der Schwere

(480) In Anbetracht der besonderen Umstände in dieser Sache und angesichts der in den Erwägungsgründen (469), (470) und (472) erläuterten Kriterien bezüglich der Art und des räumlichen Umfangs der Zuwiderhandlung ist außer bei AGB bei allen Unternehmen, an die dieser Beschluss gerichtet ist, als Berechnungsgrundlage ein Umsatzanteil von 16 % anzunehmen; nur bei AGB wird ein Anteil von 15 % zugrunde gelegt.

9.3.2.2. Dauer

(481) Der Anteil der Umsätze im Sinne von Erwägungsgrund (480) wird mit der Anzahl der Jahre der Beteiligung an der Zuwiderhandlung multipliziert, die wie in Erwägungsgrund (449) erläutert individuell gewürdigt wird.⁸⁷³

(482) Die zu berücksichtigende tatsächliche Dauer der Beteiligung der einzelnen Unternehmen an der Zuwiderhandlung wird auf volle Monate abgerundet, d. h. einzelne Tage, die über einen Monat hinausgehen, werden für die Dauer der Beteiligung nicht berücksichtigt.

(483) Daraus ergeben sich die folgenden Multiplikationsfaktoren:

Tabelle 2:

Unternehmen	Beteiligung an der Zuwiderhandlung	Gerundete Dauer	Multiplikationsfaktor
Roto	16. November 1999 bis 4. Mai 2007	7 Jahre, 5 Monate	7,41
GU	16. November 1999 bis 3. Juli 2007	7 Jahre, 7 Monate	7,58
Maco	15. Dezember 1999 bis 3. Juli 2007	7 Jahre, 6 Monate	7,50
Siegenia	16. November 1999 bis 3. Juli 2007	7 Jahre, 7 Monate	7,58
Winkhaus	16. November 1999 bis 3. Juli 2007	7 Jahre, 7 Monate	7,58
Hautau	16. November 1999 bis 3. Juli 2007	7 Jahre, 7 Monate	7,58
Fuhr	17. November 2004 bis 3. Juli 2007	2 Jahre, 7 Monate	2,58
Strenger	16. November 1999 bis 3. Juli 2007	7 Jahre, 7 Monate	7,58

⁸⁷³ Randnummer 24 der Geldbußen-Leitlinien.

AGB	27. Mai 2004 bis 3. Juli 2007	3 Jahre, 1 Monat	3,08
-----	-------------------------------	------------------	------

9.3.3. Prozentanteile der Aufschläge

- (484) Unabhängig von der Dauer der Beteiligung der einzelnen Unternehmen an der Zuwiderhandlung werden die Grundbeträge der Geldbuße um einen Anteil von 15-25 % des jeweiligen Umsatzvolumens erhöht, um Unternehmen künftig von horizontalen Preisabsprachen und Marktaufteilungen abzuschrecken.⁸⁷⁴
- (485) In Anbetracht der besonderen Umstände in dieser Sache und angesichts der in den Erwägungsgründen (469), (470) und (472) erörterten Kriterien bezüglich der Art und des räumlichen Umfangs der Zuwiderhandlung ist für alle Unternehmen mit Ausnahme von AGB ein Aufschlag von 16 % anzunehmen; nur bei AGB wird ein Aufschlag von 15 % festgesetzt.

9.3.4. Berechnung und Schlussfolgerung zu den Grundbeträgen

- (486) Ausgehend von den in den Erwägungsgründen (457)-(485) erläuterten Kriterien ergeben sich folgende Grundbeträge für die gegen die einzelnen Unternehmen festzusetzenden Geldbußen:

Tabelle 3: Grundbeträge

Unternehmen	Grundbetrag (EUR)
Roto	[vertraulich]
GU	[vertraulich]
Maco	[vertraulich]
Siegenia	[vertraulich]
Winkhaus	[vertraulich]
Hautau	[vertraulich]
Fuhr	[vertraulich]
Strenger	[vertraulich]
AGB	[vertraulich]

⁸⁷⁴ Randnummer 25 der Geldbußen-Leitlinien.

9.4. Anpassung der Grundbeträge der Geldbußen

9.4.1. Erschwerende Umstände

(487) In dieser Sache wurden keine erschwerenden Umstände festgestellt.

9.4.2. Mildernde Umstände

9.4.2.1. Sehr geringfügige oder unbedeutende Rolle

(488) AGB beruft sich darauf, nur ein kleiner Marktteilnehmer zu sein, der nie an Zusammenkünften außerhalb Italiens teilgenommen und nur eine marginale und untergeordnete Rolle bei der Zuwiderhandlung gespielt habe. Die unbedeutende Rolle und die beschränkte Beteiligung müssten sich in der Höhe der Geldbuße widerspiegeln.⁸⁷⁵

(489) Es ist zutreffend, dass sich AGB nicht an Zusammenkünften in Deutschland beteiligt hat, in denen Vorgaben für den gesamten EWR vereinbart wurden und in denen manchmal auch ausdrücklich über den italienischen Markt gesprochen wurde. Es liegen keine hinreichenden Beweismittel dafür vor, dass AGB über diese Zusammenkünfte informiert war oder informiert gewesen sein müsste. Diesen Faktoren wurde jedoch bereits bei der Ermittlung der Umsätze von AGB Rechnung getragen, da bei AGB nur die in Italien erzielten Umsätze einbezogen werden; außerdem wird der Grundbetrag der Geldbuße für AGB – anders als bei den übrigen Parteien – nicht wegen der Beteiligung an einem EWR-weiten Kartell erhöht.⁸⁷⁶ Zudem war AGB an einem Preisabsprachekartell beteiligt, und selbst wenn man nur die Zusammenkünfte in Italien berücksichtigt, ist darauf hinzuweisen, dass die Mitwirkung von AGB an den entsprechenden Zusammenkünften nicht etwa geringfügiger Natur war; die Rolle und der Umfang der Beteiligung von AGB bei diesen Zusammenkünften waren vielmehr denen der anderen Kartellmitglieder vergleichbar. Auch wenn AGB nicht für ein EWR-weites Kartell haftbar gemacht wird, sollte es nicht besser behandelt werden als in einer Lage, in der nur ein auf ein Land beschränktes Kartell bestanden hätte.⁸⁷⁷

(490) Außerdem kann eine sehr geringfügige Rolle eines Unternehmens gemäß den Geldbußen-Leitlinien nur dann als mildernder Umstand berücksichtigt werden, wenn „(...) vom Unternehmen [...] Beweise [dafür beigebracht werden], dass [...] sich das Unternehmen der Durchführung der gegen die Wettbewerbsregeln verstoßenden Vereinbarungen in dem Zeitraum, in dem sie ihnen beigetreten war, in Wirklichkeit durch eigenes Wettbewerbsverhalten auf dem Markt entzogen hat; (...)“⁸⁷⁸ In dieser Sache hat AGB weder vorgetragen noch nachgewiesen, dass AGB ein wettbewerbskonformes Marktverhalten gezeigt hätte.

⁸⁷⁵ AGB, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁸⁷⁶ Siehe Erwägungsgründe (472) und (480).

⁸⁷⁷ Siehe verbundene Rechtssachen T-109/02, T-118/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02 und T-136/02, *Bolloré SA u. a./Kommission*, Slg. 2007, S. II-947, Randnummer 609.

⁸⁷⁸ Randnummer 29 der Geldbußen-Leitlinien.

- (491) Dass AGB oder einige sonstige Kartellmitglieder⁸⁷⁹ mittelgroße „Familienunternehmen“ sein könnten, ist nicht als mildernder Umstand zu betrachten.⁸⁸⁰
- (492) Maco beruft sich gemäß dem dritten Gedankenstrich in Randnummer 29 der Geldbußen-Leitlinien auf einen mildernden Umstand mit der Begründung, dass Maco nicht zum „inneren Zirkel“ gehört und die eigenen Preise wettbewerbskonform festgesetzt habe.⁸⁸¹
- (493) Diese Argumentation von Maco ist zurückzuweisen. Erstens liegt umfangreiches Beweismaterial dafür vor, dass sich Maco aktiv an der Abstimmung der Preiserhöhungen mit den Wettbewerbern und an der Überwachung der Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhungen beteiligt hat.⁸⁸²
- (494) Zweitens hat Maco nicht nachgewiesen, dass das Unternehmen ein wettbewerbskonformes Marktverhalten gezeigt hätte. Aus Randnummer 29 der Geldbußen-Leitlinien ergibt sich, dass die einfache Nichtumsetzung oder auch vortäuschendes Verhalten von einzelnen Unternehmen keinen mildernden Umstand darstellen. Aus den Beweismitteln muss hervorgehen, dass ein an wettbewerbswidrigen Vereinbarungen beteiligtes Unternehmen sich tatsächlich deren Durchführung entzog, indem es sich auf dem Markt wettbewerbskonform verhielt. Zumindest aber muss das Unternehmen zeigen, dass es sich den Verpflichtungen zur Umsetzung des Kartells so eindeutig und nachdrücklich widersetzt hat, dass dadurch das Funktionieren des Kartells gestört wurde.⁸⁸³ Dass sich ein Unternehmen, das nachweislich an Preisabsprachen mit seinen Wettbewerbern beteiligt war, auf dem Markt nicht in der mit den Wettbewerbern vereinbarten Weise verhalten hat, ist nicht zwangsläufig als mildernder Umstand zu berücksichtigen. Ein Unternehmen, das trotz wettbewerbswidriger Absprachen mit Wettbewerbern eine mehr oder weniger eigenständige Marktpolitik verfolgt, versucht vielleicht einfach, sich auf Kosten des Kartells eigene Vorteile zu verschaffen.⁸⁸⁴ Gleichermäßen sind Beweismittel, wonach die Adressaten eines Beschlusses verschiedentlich andere Teilnehmer hintergangen haben könnten, kein hinreichender Beleg für ein wettbewerbskonformes Verhalten der betreffenden Unternehmen und kein hinreichender Anhaltspunkt dafür, dass das Verhalten dieser Unternehmen das Funktionieren des Kartells gestört hätte und dass somit die Voraussetzungen für eine Anwendung von Randnummer 29 der Geldbußen-Leitlinien erfüllt wären.

⁸⁷⁹ Siehe auch Argumentation von GU, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Seite 28.

⁸⁸⁰ Siehe z. B. Rechtssache T-23/99, *LR AF 1998/Kommission*, Slg. 2002, S. II-705, Randnummer 338; Verbundene Rechtssachen C-189/02 P etc. *Dansk Rørintustrie u. a./Kommission*, Slg. 2005, S. I-5425, Randnummern 312, 366; T-52/02, *SNCZ/Kommission*, Slg. 2005, S. II-5005, Randnummer 84; T-446/05, *Amann & Söhne/Kommission*, Urteil vom 28. April 2010, noch nicht in der Rechtssammlung erschienen, Randnummern 198-200; T-52/03, *Knauf Gips/Kommission*, Slg. 2008, S. II-115, Randnummer 423; Rechtssache T-370/06, *Kaimer u. a./Kommission*, Urteil vom 24. März 2011, noch nicht in der Rechtssammlung erschienen, Randnummer 101.

⁸⁸¹ Maco, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁸⁸² Siehe z. B. Randnummern (80), (83), (89), (91), (102), (117), (123), (131), (145), (147), (158), (161), (169), (170), (171), (174), (180), (188), (190), (194), (196), (202), (204), (211), (212), (214), (216), (217), (226), (228), (229), (230), (239), (242), (247), (252), (259), (264), (265), (268), (275), (281), (284), (287), (293), (295), (300), (302), (303), (312), (313), (314) und (316).

⁸⁸³ Rechtssache T-26/02, *Daiichi/Kommission*, Slg. 2006, S. II-497, Randnummer 113.

⁸⁸⁴ Siehe Rechtssache T-308/94, *Cascades/Kommission*, Slg. 1998, S. II-925, Randnummer 230.

- (495) GU erklärt, an einem Drittel der in der Mitteilung der Beschwerdepunkte beschriebenen Kontakte nicht beteiligt gewesen zu sein, und argumentiert, dies müsse als mildernder Umstand berücksichtigt werden.⁸⁸⁵
- (496) Die Argumentation von GU ist zurückzuweisen. Erstens ist festzustellen, dass eine Reihe der in der Mitteilung der Beschwerdepunkte beschriebenen Kontakte bilaterale Kontakte waren. Dies erklärt, warum GU in einem Kartell mit neun Beteiligten an vielen dieser Kontakte nicht beteiligt war. Zweitens zeigt eine Beteiligung an zwei Dritteln der Kontakte bereits einen erheblichen Grad der Mitwirkung an der Zuwiderhandlung.⁸⁸⁶ Drittens liegt umfangreiches Beweismaterial dafür vor, dass sich GU regelmäßig an der Abstimmung der Preiserhöhungen mit den Wettbewerbern und an der Überwachung der Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhungen beteiligt hat.⁸⁸⁷ Viertens ist nicht entscheidend, ob bestimmte andere Beteiligte sich in dem Kartell aktiver verhalten haben mögen.⁸⁸⁸ Und schließlich hat GU weder vorgetragen noch nachgewiesen, dass GU ein wettbewerbskonformes Marktverhalten gezeigt hätte.

9.4.2.2. Geringfügige Beteiligung

- (497) Aus den in Erwägungsgrund (489) genannten Gründen kann die Beteiligung von AGB an der Zuwiderhandlung, für die AGB haftbar gemacht wird, nicht als geringfügig bewertet werden.
- (498) Strenger scheint anzuregen, dass seine angebliche geringfügige Beteiligung als mildernder Umstand betrachtet werden müsse. Allerdings ist darauf hinzuweisen, dass Strenger an allen Novembertreffen sowie an einer Reihe weiterer Verbandstreffen teilgenommen hat. In diesen Zusammenkünften wurden die Preiserhöhungen für Deutschland vereinbart, die gemäß dem bestehenden Grundkonsens aller Teilnehmer im gesamten EWR umgesetzt werden sollten. Dass die Kommission nicht festgestellt hat, dass Strenger an Zusammenkünften außerhalb von Deutschland beteiligt war, ist insoweit nicht als mildernder Umstand im Sinne der Geldbußen-Leitlinien zu betrachten. Und dass Strenger von diesem Kartell betroffene Beschlüsse nur in begrenztem Umfang produziert hat, wurde bei der Berechnung der für Strenger anzunehmenden Umsätze bereits berücksichtigt.

⁸⁸⁵ GU, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁸⁸⁶ Siehe verbundene Rechtssachen T-109/02, T-118/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02 und T-136/02, *Bolloré SA u. a./Kommission*, Slg. 2007, S. II-947, Randnummer 603; verbundene Rechtssachen T-456/05 und T-457/05, *Gütermann und Zwicky/Kommission*, Urteil vom 28. April 2010, noch nicht in der Rechtssammlung erschienen, Randnummer 186.

⁸⁸⁷ Siehe z. B. Randnummern (74), (83), (101), (117), (118), (144), (148)-(150), (159), (161), (170), (174), (180), (183), (188), (190), (194), (196), (197), (202), (204), (211), (212), (214), (217), (218), (226), (228), (229), (233), (242), (247), (252), (259), (275), (281), (284), (287), (294), (295), (300), (302), (303), (309), (313) und (314).

⁸⁸⁸ Siehe Rechtssache T-26/06, *Trioplast Wittenheim/Kommission*, Urteil vom 13. September 2010, noch nicht in der Rechtssammlung veröffentlicht, Randnummer 94; verbundene Rechtssachen T-109/02, T-118/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02 und T-136/02, *Bolloré SA u. a./Kommission*, Slg. 2007, S. II-947, Randnummer 598.

9.4.2.3. Nichtumsetzung bzw. fehlende Gewinnerzielung

- (499) Die meisten Parteien argumentieren, die in den Novembertreffen diskutierten Preiserhöhungen seien nicht umgesetzt worden, und die Zuwiderhandlung habe keine tatsächlichen Auswirkungen auf dem Markt gehabt, weil mit den Kunden individuelle Preisverhandlungen geführt worden seien.⁸⁸⁹
- (500) Die Kommission kann diesen Einlassungen nicht zustimmen. Erstens hat die Kommission das Argument, dass das Kartell möglicherweise nicht uneingeschränkt erfolgreich war, bei der Festlegung des variablen Betrags der Geldbuße bereits insoweit berücksichtigt, als keine Erhöhung wegen der Durchführung der Kartellvereinbarungen auf dem Markt festgesetzt wurde.⁸⁹⁰
- (501) Zweitens ergibt sich aus Randnummer 29 der Geldbußen-Leitlinien, wie bereits in Erwägungsgrund (494) erläutert, dass die einfache Nichtumsetzung oder auch Täuschungen einzelner Unternehmen keinen mildernden Umstand darstellen. Aus den Beweismitteln muss hervorgehen, dass sich ein an wettbewerbswidrigen Vereinbarungen beteiligtes Unternehmen tatsächlich deren Durchführung entzog, indem es sich auf dem Markt wettbewerbskonform verhielt.
- (502) Drittens ist die Kommission nicht der Ansicht, dass die wettbewerbswidrigen Vereinbarungen nicht umgesetzt worden wären. Vielmehr wurde nachgewiesen, dass die Zuwiderhandlung zumindest in gewissem Umfang umgesetzt wurde.⁸⁹¹ Insbesondere die Schreiben mit den Preiserhöhungsankündigungen stellten den Ausgangspunkt für Verhandlungen mit den Kunden dar.⁸⁹² Außerdem wird angesichts der Umstände in dieser Sache vermutet, dass die Teilnehmer, die weiterhin auf dem Markt tätig waren (und in diesem Fall weiterhin regelmäßig an den jeweiligen Treffen teilnahmen), die in diesen Zusammenkünften ausgetauschten Preisinformationen bei der Entscheidung über ihr eigenes Verhalten auch in den Preisverhandlungen berücksichtigten. Diese Vermutung kann nicht durch die Behauptung entkräftet werden, dass die Teilnehmer letztlich nicht derselben Preispolitik gefolgt seien oder dass ihre Preise niedriger waren als in den jeweiligen Verbandstreffen vereinbart.⁸⁹³
- (503) Bezüglich der Argumentation, dass die Parteien keine Vorteile aus den Absprachen erlangt hätten, ist festzustellen, dass dies nicht zu einer Verringerung der Geldbuße führen kann. Um ein Unternehmen als Täter einer Zuwiderhandlung ansehen zu können, braucht dieses nicht notwendigerweise einen wirtschaftlichen Vorteil durch

⁸⁸⁹ Siegenia, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; Hautau, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; Fuhr, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; Strenger, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; AGB, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁸⁹⁰ Siehe auch Erwägungsgrund (476).

⁸⁹¹ Siehe insbesondere Erwägungsgründe (397) bis (399).

⁸⁹² Siehe verbundene Rechtssachen T-259/02 u.a. *Raiffeisen Zentralbank u.a./Kommission*, Slg. 2006, S. II-5169, Randnummern 285-288.

⁸⁹³ Siehe z. B. verbundene Rechtssachen T-25/95 usw., *Cimenteries CBR SA u.a./Kommission*, Slg. 2000, S. II-491, Randnummer 1912; T-64/02 *Hans Heubach/Kommission*, Slg. 2005, S. II-5137, Randnummern 112 und 117.

seine Beteiligung am betreffenden Kartell erlangt zu haben.⁸⁹⁴ Um Geldbußen zu verhängen, braucht die Kommission folglich nicht nachzuweisen, dass die Zuwiderhandlung zu einem unangemessenen Vorteil für die betreffenden Unternehmen geführt hat, oder (ggf.) zu berücksichtigen, dass aus der betreffenden Zuwiderhandlung kein Gewinn erwachsen ist.⁸⁹⁵ Und entsprechend wäre auch die Tatsache, dass bestimmte Parteien möglicherweise keine Vorteile aus den Vereinbarungen erlangt haben, kein Anlass für die Kommission, die Höhe der gegen diese Unternehmen zu verhängenden Geldbuße zu verringern. Dies würde selbst dann gelten, wenn nachgewiesen werden könnte, dass keine Vorteile erlangt wurden.

9.4.2.4. Fahrlässigkeit

- (504) Einige Adressaten argumentieren, sie hätten nicht vorsätzlich, sondern eher fahrlässig gehandelt; in diesem Zusammenhang verweisen sie unter anderem auf ihre einfache Organisationsstruktur oder darauf, dass sie die Wettbewerbsvorschriften nicht gekannt bzw. nicht über entsprechende Erfahrung verfügt hätten.⁸⁹⁶
- (505) Diese Argumente können nicht anerkannt werden. Die Gerichte haben regelmäßig festgestellt, dass eine Zuwiderhandlung auch dann als vorsätzlich bewertet werden könne, wenn dem betreffenden Unternehmen nicht bewusst war, dass es gegen die Wettbewerbsvorschriften des AEUV verstößt. Hinreichend sei vielmehr, dass dem Unternehmen nicht entgangen sein konnte, dass das zur Last gelegte Verhalten eine Einschränkung des Wettbewerbs auf dem Binnenmarkt bezweckte oder bewirkte und den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigte oder beeinträchtigen konnte.⁸⁹⁷
- (506) Erstens stellt die Kommission fest, dass die an den zu bewertenden Preisabsprachen beteiligten Unternehmen etablierte Marktteilnehmer waren, die so weit informiert sein mussten, dass sie erkennen (oder zumindest absehen) konnten, dass ihr Verhalten auf eine Verfälschung des Wettbewerbs abzielte. Diese Zuwiderhandlungen zählen zu den schwersten Zuwiderhandlungen gegen Artikel 101 AEUV, und den Unternehmen muss bewusst gewesen sein, dass dieses Verhalten illegal war.
- (507) Zweitens wurde nachgewiesen, dass der Austausch in den Novembertreffen und in den Folgetreffen über die jeweiligen Preisinformationen (insbesondere die jeweilige geplante Preiserhöhung für das Folgejahr) darauf abzielte, Ungewissheiten über die künftige Preispolitik ihrer Wettbewerber zu verringern. Dies ist schon allein daran zu erkennen, dass die Teilnehmer weiterhin regelmäßig an Verbandstreffen teilnahmen

⁸⁹⁴ Sache T-304/94, *Europa Carton/Kommission*, Randnummer 141, und verbundene Rechtssachen T-109/02 u. a., *Bolloré S.A. u. a./Kommission*, Slg. 2007, S. II-1201, Randnummern 671-672.

⁸⁹⁵ Rechtssache T-241/01, *Scandinavian Airlines System AB/Kommission*, Slg. 2005, S. II-2917, Randnummer 146, und Rechtssache T-53/03, *BPB/Kommission*, Slg. 2008, S. II-1201, Randnummern 441-442; Rechtssache T-64/02, *Hans Heubach/Kommission*, Slg. 2005, S. II-5137, Randnummern 184-186; Verbundene Rechtssachen T-109/02, T-118/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02 und T-136/02, *Bolloré SA u. a./Kommission*, Slg. 2007, S. II-947, Randnummern 671-673.

⁸⁹⁶ Siegenia, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; Fuhr, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; AGB, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁸⁹⁷ Siehe Gerichtshof in der Rechtssache 19/77, *Miller/Kommission*, Slg. 1978, S. 131, Randnummer 18, und Rechtssache C-279/87, *Tipp-Ex/Kommission*, Slg. 1990, S. I-261.

und dort ihre jeweils beabsichtigten Preiserhöhungen oder ihre künftige Preispolitik über einen langen Zeitraum kontinuierlich und systematisch offen legten.

- (508) Und schließlich ist darauf hinzuweisen, dass die Teilnehmer der verschiedenen Zusammenkünfte in ihren handschriftlichen Notizen zwar häufig vermerkten, dass die Wettbewerber Informationen über beabsichtigte Preiserhöhungen untereinander austauschten; in den offiziellen Protokollen der Zusammenkünfte wurde auf diesen Informationsaustausch aber gewöhnlich nicht Bezug genommen. Dies zeigt, dass den Teilnehmern der potenziell wettbewerbswidrige Charakter dieses Austauschs bewusst war. Dass dieses Bewusstsein bestand, kann auch aus gewissen internen Schriftwechseln gefolgert werden, in denen daran erinnert wird, dass das Thema „Gemeinsame Preiserhöhung“ „mit Vorsicht“ zu behandeln sei und dass keine Protokolle angefertigt werden sollten.⁸⁹⁸
- (509) Folglich kann das Argument der Fahrlässigkeit nicht als mildernder Umstand aufrechterhalten werden.

9.4.2.5. Aktive Zusammenarbeit außerhalb des Anwendungsbereichs der Kronzeugenregelung von 2006

- (510) Winkhaus hat keinen Kronzeugenantrag gestellt, beruft sich aber darauf, mit der Kommission weit über die bestehenden rechtlichen Verpflichtungen hinaus zusammengearbeitet zu haben. Daher müsse Winkhaus eine Ermäßigung der Geldbuße gewährt werden, und diese Ermäßigung sei nach der Ermittlung der in Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 vorgesehenen Obergrenze von 10 % des Umsatzes vorzunehmen.
- (511) In Randnummer 29 der Geldbußen-Leitlinien heißt es: *„Der Grundbetrag der Geldbuße kann verringert werden, wenn die Kommission mildernde Umstände wie beispielsweise die nachstehend aufgeführten feststellt: [...] - aktive Zusammenarbeit des Unternehmens mit der Kommission außerhalb des Anwendungsbereichs der Mitteilung über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen und über seine rechtliche Verpflichtung zur Zusammenarbeit hinaus“*.
- (512) Gemäß der Rechtsprechung kommt eine Ermäßigung der Geldbuße jedoch nur dann in Betracht, wenn die Mitwirkung der betreffenden Unternehmen der Kommission den Nachweis der Zuwiderhandlung erleichtert hat.⁸⁹⁹ In Verbindung mit der Antwort auf das erste Auskunftsverlangen vom 11. März 2008, neun Monate nach Beginn der Nachprüfungen, übermittelte Winkhaus der Kommission Unterlagen, die mehr Informationen enthielten als verlangt und denen ein beträchtlicher Mehrwert gemäß Randnummer 25 der Kronzeugenregelung beigemessen werden kann. Außerdem sind die von Winkhaus vorgelegten Unterlagen selbstbelastend. Insbesondere hat Winkhaus ein internes Dokument aus dem relevanten Zeitraum vorgelegt, mit dem nachgewiesen werden kann, dass die Beschlaghersteller 2004 vereinbarten, die Preiserhöhung im gesamten EWR umzusetzen. Ferner hat Winkhaus Informationen über eine Reihe von Zusammenkünften vorgelegt, die der

⁸⁹⁸ Siehe Erwägungsgrund (238).

⁸⁹⁹ Siehe Rechtssache T-48/02, *Brouwerij Haacht/Kommission*, Slg. 2005, S. II-5259, Randnummer 104, und dort zitierte Rechtsprechung.

Kommission entweder noch nicht bekannt waren oder die das bereits im Besitz der Kommission befindliche Beweismaterial ergänzten (etwa in Bezug auf Zeitpunkte, Orte und/oder Teilnehmer der betreffenden Zusammenkünfte).

- (513) In ihrer Praxis gewährt die Kommission nur unter außergewöhnlichen Umständen eine Ermäßigung der Geldbußen für den mildernden Umstand der Zusammenarbeit „außerhalb der Kronzeugenregelung“. Dies wird dadurch gerechtfertigt, dass die Zusammenarbeit mit der Kommission bei den Ermittlungen in Kartellfällen auf der Kronzeugenregelung beruhen soll, in der eine Reihe zusätzlicher Voraussetzungen sowohl positiver (beispielsweise die Verpflichtung zu aktiver, kontinuierlicher Zusammenarbeit) als auch negativer Art (beispielsweise kein Zwang anderer Kartellbeteiligter zur Beteiligung am Kartell) festgelegt sind, die Bedingung für jedwede Ermäßigung der Geldbuße sind. Außerdem sieht die Kronzeugenregelung eine Rangfolge für den Fall vor, dass mehrere Unternehmen eine auf Zusammenarbeit beruhende Ermäßigung beantragen. Für die Rangfolge ist der Zeitpunkt maßgeblich, zu dem das jeweilige Unternehmen Beweise der Art vorlegt, die gemessen an den Ermittlungen der Kommission einen erheblichen Mehrwert darstellen. Diese Regeln und Voraussetzungen würden beeinträchtigt, wenn die Unternehmen leicht eine Ermäßigung „außerhalb der Kronzeugenregelung“ erreichen könnten, insbesondere wenn sie die bewusste Entscheidung treffen, keinen Kronzeugenantrag zu stellen. Aus denselben Gründen fällt eine Ermäßigung, die ausnahmsweise nach Randnummer 29 der Geldbußen-Leitlinien gewährt wird, normalerweise geringer aus als jegliche mögliche Ermäßigung im Rahmen der Kronzeugenregelung. Angesichts der besonderen Umstände dieses Falles und unter Abwägung des Umfangs des Beitrags von Winkhaus zu den Ermittlungen der Kommission und der Tatsache, dass Winkhaus beschlossen hat, die Kronzeugenregelung nicht in Anspruch zu nehmen, ist der Grundbetrag der gegen Winkhaus festzusetzenden Geldbuße wegen der über den Rahmen der Kronzeugenregelung hinausgehenden Mitwirkung um 5 % zu verringern.
- (514) Entgegen der Argumentation von Winkhaus ist diese Mitwirkung jedoch als mildernder Umstand zu bewerten, der den Grundbetrag der Geldbuße verringern würde und sollte nicht nach der Anwendung der Obergrenze von 10% berücksichtigt werden, wie es für die Ermäßigungen im Rahmen der Kronzeugenregelung vorgesehen ist.⁹⁰⁰ Der Wortlaut und die Struktur der Geldbußen-Leitlinien sind diesbezüglich eindeutig: Eine aktive Zusammenarbeit außerhalb der Kronzeugenregelung wird als mildernder Umstand betrachtet (Randnummer 29), der zu einer Ermäßigung des Grundbetrags der Geldbuße noch vor Festlegung der Obergrenze von 10 % führt (Randnummer 32)⁹⁰¹; anders als bei Ermäßigungen im Rahmen der Kronzeugenregelung (Randnummer 34), die erst im Anschluss an die sonstigen Berechnungen berücksichtigt wird. Die Geldbußen-Leitlinien sehen eindeutig vor, dass Ermäßigungen nach Maßgabe der Kronzeugenregelung sowie Ermäßigungen außerhalb des Rahmens der Kronzeugenregelung unterschiedlich behandelt werden; aus den oben dargelegten Gründen sollte diese unterschiedliche

⁹⁰⁰ Siehe Rechtssache T-381/06, *FRA.BO/Kommission, Urteil vom 24. März 2011*, noch nicht in der Rechtssammlung veröffentlicht, Randnummern 45 ff. und 61.

⁹⁰¹ Ebenso würden erschwerende Umstände (Randnummer 28) vor Anwendung der Obergrenze von 10 % berücksichtigt, was für ein Unternehmen von Vorteil wäre, bei dem die aufgrund dieser erschwerenden Umstände erhöhte Geldbuße die 10 %-Obergrenze überschreiten würde.

Bewertung nicht umgangen werden. Winkhaus hatte die Möglichkeit, einen Kronzeugenantrag zu stellen, hat jedoch bewusst darauf verzichtet.

9.4.2.6. Programme zur Einhaltung der Wettbewerbsvorschriften

- (515) Mehrere Adressaten dieses Beschlusses verweisen auf das Bestehen (oder die spätere Einführung) eines internen Programms zur Befolgung des EG-Wettbewerbsrechts bzw. auf zusätzliche interne Prüfverfahren; dies müsse als mildernder Umstand berücksichtigt werden.⁹⁰²
- (516) Die Kommission begrüßt Maßnahmen von Unternehmen, mit denen erneute Zuwiderhandlungen gegen bestehende Wettbewerbsvorschriften verhindert und festgestellte Zuwiderhandlungen den zuständigen Behörden gemeldet werden sollen; diese Maßnahmen ändern jedoch nichts daran, dass Zuwiderhandlungen vorgekommen sind und dass entsprechende Sanktionen verhängt werden müssen.⁹⁰³ Die Kommission betrachtet die Erfüllung der geltenden Rechtsvorschriften als natürliche Pflicht eines jeden Unternehmens und ist nicht der Ansicht, dass die Einhaltung der Rechtsvorschriften oder das Bestehen eines Programms, das die Einhaltung der Vorschriften gewährleisten soll, über die üblicherweise zu erwartenden Verhaltensweisen hinausginge. Das Bestehen eines Programms zur Vermeidung von Wettbewerbsverstößen kann daher nicht als mildernder Umstand betrachtet werden. Außerdem verweist die Kommission darauf, dass die Maßnahmen der Adressaten dieses Beschlusses nach der Aufdeckung der Zuwiderhandlung nicht über das erwartete Maß hinausgingen, nämlich die Einstellung der Beteiligung an den wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen und die Mitwirkung bei der Untersuchung der Kommission; Letzteres gilt insbesondere im Hinblick auf die Unternehmen, die Kronzeugenanträge gestellt haben.

9.4.3. Schlussfolgerung bezüglich der Anpassungen der Grundbeträge der Geldbuße

- (517) Bezug nehmend auf die in den Randnummern (488) bis (516) getroffenen Feststellungen über das (Nicht-)Vorliegen von mildernden Umständen wird der angepasste Grundbetrag der gegen jedes Unternehmen zu verhängenden Geldbuße so festgesetzt, wie in der folgenden Tabelle beschrieben:

Tabelle 4: Angepasste Grundbeträge

Unternehmen	Angepasster Grundbetrag (EUR)
Roto	[vertraulich]
GU	[vertraulich]

⁹⁰² GU, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; Fuhr, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis]; AGB, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

⁹⁰³ Siehe verbundene Rechtssachen T-236/01, T-239/01, T-244/01 bis T-246/01, T-251/01 und T-242/01, *Tokai Carbon Co. Ltd. u. a./Kommission (Tokai Carbon)*, Slg. 2004, S. II-1181, Randnummer 343; verbundene Rechtssachen C-189/02 u. a., *Dansk Rørintustri u. a./Kommission*, Slg. 2005, S. I-5425, Randnummer 373; Rechtssache T-66/01, *ICI/Kommission*, Urteil vom 25. Juni 2010, noch nicht in der Rechtssammlung veröffentlicht, Randnummer 420.

Maco	[vertraulich]
Siegenia	[vertraulich]
Winkhaus	[vertraulich]
Hautau	[vertraulich]
Fuhr	[vertraulich]
Strenger	[vertraulich]
AGB	[vertraulich]

9.4.4. *Adaption der Geldbuße*

- (518) Der vorliegende Fall ist außergewöhnlich, weil acht von neun Parteien die Obergrenze von 10% des Gesamtumsatzes erreichen würden.
- (519) In einem kürzlich ergangenen Urteil⁹⁰⁴ stellte das Gericht fest, dass nach den Geldbußenleitlinien für jedes Unternehmen, das hauptsächlich auf einem einzigen Markt tätig ist und mehr als ein Jahr am Kartell beteiligt war, die Anwendung der Grenze von 10% des Umsatzes eher die Regel als die Ausnahme darstellt. Das Gericht war der Ansicht, dass dies unter bestimmten Umständen zu einer Situation führen könnte, wo jede Unterscheidung auf der Basis von Schwere oder mildernden Umständen keinen Einfluss mehr auf die Geldbußen haben würde. Dies könnte zu Bedenken im Hinblick auf den Grundsatz führen, dass Strafen auf die Tat und den Täter zugeschnitten sein müssen.
- (520) Demgemäß hält es die Kommission im Hinblick auf die außergewöhnlichen Umstände dieses Falles für angemessen, ihr Ermessen auszuüben und Punkt 37 der Geldbußenleitlinien anzuwenden, der ein Abweichen von der Methodologie der Leitlinien erlaubt.
- (521) Im vorliegenden Fall wird der Grundbetrag in einer Weise bestimmt, die sowohl den Anteil des Umsatzes im Bereich der kartellierten Produkte am Gesamtumsatz als auch Unterscheide zwischen den Parteien im Hinblick auf ihre individuelle Teilnahme an der Verletzungshandlung berücksichtigt. Insgesamt gesehen werden die Geldbußen in einer Höhe festgesetzt, die verhältnismäßig zur Verletzungshandlung ist und einen genügenden Abschreckungseffekt erreicht.
- (522) Im Ergebnis wird für alle Parteien die Geldbuße herabgesetzt werden, mit der Ausnahme von Strenger, weil deren Geldbuße nicht nahe an der 10% Umsatz-Obergrenze liegt.
- (523) Dies führt zu den folgenden Geldbußen:

Tabelle 5: Geldbußen nach der Adaption

⁹⁰⁴ Rechtssache T-211/08, Urteil vom 16 Juni 2011, *Putters v Kommission*, Randnummer 75.

Unternehmen	Betrag (EUR)
Roto	[vertraulich]
GU	[vertraulich]
Maco	[vertraulich]
Siegenia	[vertraulich]
Winkhaus	[vertraulich]
Hautau	[vertraulich]
Fuhr	[vertraulich]
Strenger	[vertraulich]
AGB	[vertraulich]

9.4.5. Anwendung der Obergrenze von 10% des Umsatzes

(524) Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr 1/2003 schreibt vor, dass die Geldbuße für jedes Unternehmen 10 % seines jeweiligen im Geschäftsjahr vor dem Datum des Kommissionsbeschlusses erzielten Gesamtumsatzes nicht übersteigen darf. Im vorliegenden Fall erreichen die angepassten Grundbeträge bei keinem der beteiligten Unternehmen 10% des Gesamtumsatzes im vorangegangenen Geschäftsjahr.

9.5. Anwendung der Kronzeugenregelung

(525) Wie in Abschnitt 3 erläutert, wurde die Untersuchung in dieser Sache eingeleitet, nachdem die Kommission von Roto, das den Erlass der Geldbuße gemäß der Kronzeugenregelung beantragt hat, entsprechend informiert worden war. Nach den Nachprüfungen der Kommission übermittelten GU und Maco Anträge gemäß der Kronzeugenregelung.

9.5.1. Roto

(526) Gemäß Randnummer 8 der Kronzeugenregelung erlässt die Kommission einem Unternehmen, „*das seine Beteiligung an einem mutmaßlichen, die Gemeinschaft betreffenden Kartell offenlegt, [...], [die Geldbuße,] die andernfalls verhängt worden wäre, sofern das Unternehmen als erstes Informationen und Beweismittel vorlegt, die es der Kommission ihrer Auffassung nach ermöglichen, (a) gezielte Nachprüfungen im Zusammenhang mit dem mutmaßlichen Kartell durchzuführen oder (b) im Zusammenhang mit dem mutmaßlichen Kartell eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV festzustellen.*“

(527) Roto war das erste Unternehmen, das die Kommission über das Kartellverhalten im Beschlägesektor unterrichtet hat. Im Laufe der Untersuchung durch die Kommission hat Roto außerdem mehrere Unternehmenserklärungen abgegeben und eine Reihe von Dokumenten aus dem Zeitraum der Zuwiderhandlung vorgelegt. Aufgrund des vorgelegten Beweismaterials konnte die Kommission einen Beschluss zur

Durchführung von Nachprüfungen gemäß Artikel 20 Absatz 4 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 annehmen.

- (528) Die Kommission ist der Auffassung, dass bei der Unterrichtung über das Kartell mit seinem Antrag auf Erlass der Geldbuße, Roto seine Beteiligung an der Zuwiderhandlung beendet hat,⁹⁰⁵ und es keine Anzeichen dafür gibt, dass es seine Teilnahme zu einem späteren Zeitpunkt wieder aufnahm. Außerdem existieren keine Anhaltspunkte dafür, dass Roto Schritte unternommen hätte, andere Unternehmen zur Beteiligung an der Zuwiderhandlung zu nötigen. In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärt Siegenia, Roto habe das Kartellverhalten initiiert und gefestigt. Siegenia erklärt jedoch auch ausdrücklich, es könne nicht davon ausgegangen werden, dass Roto andere Gesellschaften zur Beteiligung am illegalen Austausch von Informationen genötigt hätte.⁹⁰⁶
- (529) Roto hat während des gesamten Verwaltungsverfahrens mit der Kommission uneingeschränkt, kontinuierlich und zügig zusammengearbeitet.
- (530) Daher ist Roto ein Geldbußenerlass gemäß Randnummer 8 der Kronzeugenregelung zu gewähren, und entsprechend ist die gegen Roto festzusetzende Geldbuße um 100 % zu ermäßigen.

9.5.2. *GU*

- (531) Am 25. Februar 2008 übermittelte GU Vorbringen im Rahmen der Kronzeugenregelung, an das sich weiteres Vorbringen anschloss.
- (532) Das Vorbringen von GU erleichterte der Kommission den Nachweis der fraglichen Sachverhalte. Insoweit war das Vorbringen von GU mit einem beträchtlichen Mehrwert gegenüber den Informationen verbunden, die sich zum Zeitpunkt der jeweiligen Vorlage des Materials von GU bereits im Besitz der Kommission befanden. Daher ist GU als erstes Unternehmen zu betrachten, das die Anforderungen gemäß den Randnummern 24 und 25 der Kronzeugenregelung erfüllt.
- (533) GU war die erste Partei, die die von Roto vorgelegten Informationen über die Kartellmitglieder, die Produktdefinition, den Zeitraum und den EWR-weiten Umfang der Zuwiderhandlung bestätigte. Außerdem legte GU Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum vor, die dazu beitrugen, den Beginn des Kartells nachzuweisen. Ferner legte GU weiteres Beweismaterial zu verschiedenen Aspekten des Kartells vor (z. B. zu Zusammenkünften außerhalb von Deutschland, zur Vereinbarung über die Unterlassung gegenseitiger Abwerbeversuche und zur Überwachung der Vereinbarung). Insbesondere übermittelte GU der Kommission äußerst wertvolle Informationen zur Ausdehnung der vereinbarten Preiserhöhungen auf Märkten außerhalb Deutschlands und zur Organisation und Gestaltung der Kartellzusammenkünfte. Es ist jedoch darauf hinzuweisen, dass die mit einem

⁹⁰⁵ Siehe Verbundene Rechtssache C-189/02P etc, *Dansk Røhrindustri u.a./Kommission* Slg 2005 I-5425, Randnummer 143. Siehe auch Rechtssache C-110/07, *Siemens AG/Kommission*, Urteil vom 3. März 2011, noch nicht veröffentlicht.

⁹⁰⁶ Siegenia, Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, [Aktenverweis].

erheblichen Mehrwert verbundenen Beweismittel von GU aus dem relevanten Zeitraum nur bestimmte Aspekte des Kartells betreffen.

- (534) Es liegen keine Beweise dafür vor, dass GU die Beteiligung an der zur Last gelegten Zuwiderhandlung nicht spätestens am Tag der Vorlage des Kronzeugenantrags eingestellt hätte (siehe Randnummer 24 in Verbindung mit Randnummer 12 Buchstabe b der Kronzeugenregelung). GU hat während des gesamten Verwaltungsverfahrens der Kommission uneingeschränkt, kontinuierlich und zügig mit der Kommission zusammengearbeitet.
- (535) In Anbetracht der Bedeutung der Beiträge in dieser Sache sowie des frühen Stadiums, in dem die Beiträge geleistet wurden, und des Umfangs der Mitarbeit im Anschluss an die betreffenden Vorbringen wird die Geldbuße, die GU ansonsten auferlegt worden wäre, um 45 % ermäßigt.

9.5.3. *Maco*

- (536) Am 13. März 2008 übermittelte Maco Vorbringen im Rahmen der Kronzeugenregelung, an das sich weiteres Vorbringen anschloss.
- (537) Das Vorbringen von Maco erleichterte der Kommission den Nachweis der fraglichen Sachverhalte. Es war mit einem beträchtlichen Mehrwert gegenüber den Informationen verbunden, die sich bei der jeweiligen Vorlage des Materials von Maco bereits im Besitz der Kommission befanden. Daher ist Maco als zweites Unternehmen zu betrachten, das die Anforderungen gemäß Randnummer 24, 25 der Kronzeugenregelung erfüllt.
- (538) Maco bestätigte und ergänzte die Informationen, die die Kommission bereits von Roto und GU erhalten hatte. Maco legte weitere Beweismittel zu verschiedenen Zusammenkünften im Zusammenhang mit Märkten außerhalb von Deutschland vor und half damit, den Nachweis zu führen, dass sich das Kartell auf den gesamten EWR erstreckte. Allerdings ist darauf hinzuweisen, dass Maco bezüglich dieser Zusammenkünfte keine Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum vorgelegt hat. Dies vermindert demgemäß die Beweiskraft des Vorbringens von Maco.
- (539) Es liegen keine Beweise dafür vor, dass Maco die Beteiligung an der zur Last gelegten Zuwiderhandlung nicht spätestens am Tag der Vorlage des Kronzeugenantrags eingestellt hätte (siehe Randnummer 24 in Verbindung mit Randnummer 12 Buchstabe b der Kronzeugenregelung). Maco hat während des gesamten Verwaltungsverfahrens der Kommission uneingeschränkt, kontinuierlich und zügig mit der Kommission zusammengearbeitet.
- (540) In Anbetracht der Bedeutung der Beiträge in dieser Sache sowie des frühen Stadiums, in dem die Beiträge geleistet wurden, und des Umfangs der Mitarbeit im Anschluss an die betreffenden Vorbringen wird die Geldbuße, die Maco ansonsten auferlegt worden wäre, um 25 % ermäßigt.

9.6. **Schlussfolgerung: Endbeträge der jeweiligen Geldbußen**

- (541) Aus den genannten Gründen sind daher gemäß Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 die folgenden Geldbußen festzusetzen:

- (a) Roto Frank AG:
0 EUR
- (b) Gretsch-Unitas GmbH, Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge,
gesamtschuldnerisch:
[vertraulich] EUR
- (c) Mayer & Co Beschläge GmbH:
[vertraulich] EUR
- (d) Siegenia-Aubi KG, NORAA GmbH, gesamtschuldnerisch:
[vertraulich] EUR
- (e) Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG:
[vertraulich] EUR
- (f) HAUTAU GmbH:
[vertraulich] EUR
- (g) CARL FUHR GmbH & Co. KG:
[vertraulich] EUR
- (h) Heinrich Strenger GmbH & Co. KG:
[vertraulich] EUR
- (i) Alban Giacomo SpA:
[vertraulich] EUR

9.7. Zahlungsfähigkeit

9.7.1. Einleitung

- (542) *Randnummer 35 der Geldbußen-Leitlinien lautet: „Unter außergewöhnlichen Umständen kann die Kommission auf Antrag die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens in einem gegebenen sozialen und ökonomischen Umfeld berücksichtigen. Die Kommission wird jedoch keine Ermäßigung wegen der bloßen Tatsache einer nachteiligen oder defizitären Finanzlage gewähren. Eine Ermäßigung ist nur möglich, wenn eindeutig nachgewiesen wird, dass die Verhängung einer Geldbuße gemäß diesen Leitlinien die wirtschaftliche Überlebensfähigkeit des Unternehmens unwiderruflich gefährden und ihre Aktiva jeglichen Wertes berauben würde.“*
- (543) In Ausübung ihres Ermessensspielraums nach Randnummer 35 der Geldbußen-Leitlinien nimmt die Kommission eine vollständige Bewertung der Finanzlage des Unternehmens vor, mit vorrangigem Blick auf die Fähigkeit des Unternehmens, angesichts des gegebenen sozialen und ökonomischen Umfelds die Geldbuße zu zahlen.
- (544) [vertrauliche Informationen]
- (545) Insoweit das Unternehmen vorbringt, dass die geschätzte Geldbuße eine negative Auswirkung auf seine Finanzlage haben würde, ohne glaubhafte Nachweise für seine

tatsächliche Unfähigkeit, die erwartete Geldbuße zu zahlen, zu erbringen, verweist die Kommission auf geltende Rechtsprechung, nach der die Kommission bei der Festsetzung der Höhe der aufzuerlegenden Geldbuße nicht verpflichtet ist, die schlechte Finanzlage eines Unternehmens zu berücksichtigen, da das Anerkennen einer solchen Verpflichtung gleichbedeutend mit der Gewährung ungerechtfertigter Wettbewerbsvorteile an Unternehmen wäre, die sich den Bedingungen des Marktes am wenigsten gut angepasst haben.⁹⁰⁷

- (546) Dementsprechend wird in den Erwägungsgründen [(551)-(557)] die Finanzlage des in Rede stehenden Unternehmens und die Auswirkung der Geldbuße auf das Unternehmen im gegebenen sozialen und ökonomischen Umfeld bewertet. Die Finanzlage des in Rede stehenden Unternehmens wird zum Zeitpunkt des Erlasses des Beschlusses auf Grundlage der vom Unternehmen übermittelten Finanzdaten und Informationen bewertet.
- (547) Bei der Bewertung der Finanzlage des Unternehmens betrachtet die Kommission die Abschlüsse (Jahresabschlüsse bestehend aus einer Bilanz, einer Gewinn- und Verlustrechnung, einer Eigenkapitalveränderungsrechnung, einer Kapitalflussrechnung und Anhang) der letzten sechs Geschäftsjahre sowie die Vorausschau für die Jahre 2011 bis 2016. Die Kommission berücksichtigt diverse finanzielle Kennzahlen, die die Stärke (im vorliegenden Fall das Verhältnis zwischen Eigenkapital und Vermögenswerten des Unternehmens zu der voraussichtlichen Geldbuße), Rentabilität, Solvenz und Liquidität des Unternehmens ausdrücken und die gemeinhin zur Bewertung von Konkursrisiken herangezogen werden. Des Weiteren berücksichtigt die Kommission die Beziehungen zu externen Finanzpartnern wie beispielsweise Banken und insbesondere das Ausmaß etwaiger nicht ausgeschöpfter Kreditlinien. Weiterhin bezieht die Kommission in ihre Analyse das Verhältnis zu den Anteilseignern ein, um deren Vertrauen in die Überlebensfähigkeit des Unternehmens zu beurteilen, sowie die Fähigkeit dieser Anteilseigner, das betroffene Unternehmen finanziell zu unterstützen⁹⁰⁸. Berücksichtigt werden sowohl das Eigenkapital als auch die Rentabilität des Unternehmens, vor allem aber die Zahlungsfähigkeit, die Liquidität und der Kapitalfluss. Die Analyse ist also mit anderen Worten sowohl vorausschauend als auch zurückschauend, allerdings mit einem Schwerpunkt auf der Gegenwart und der unmittelbaren Zukunft des Unternehmens. Die Analyse ist nicht rein statisch, sondern eher dynamisch, wobei der Kontinuität der vorgelegten Vorausschau über die Zeit Beachtung geschenkt wird. Die Analyse schenkt auch dem Umstrukturierungsplan und dem Stand seiner Umsetzung Beachtung.

⁹⁰⁷ Siehe verbundene Rechtssachen 96/82 bis 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 und 110/82, *IAZ International Belgium u.a./Kommission*, Slg. 1983, 3369, Randnrn. 54 und 55, und verbundene Rechtssachen C-189/02 P, C-202/02 P, C-205/02 P bis C-208/02 P und C-213/02 P, *Dansk Rørindustri u.a./Kommission*, Slg. 2005, I-5425, Randnr. 327; Rechtssache C-308/04 P, *SGL Carbon AG/Kommission*, Slg. 2006, I-5977, Randnr. 105.

⁹⁰⁸ Analog zur Beurteilung des „ernsthaften und irreparablen Schadens“ im Kontext vorläufiger Maßnahmen gründet die Kommission ihre Bewertung der Zahlungsfähigkeit des Unternehmens auf die Finanzlage des Unternehmens als Ganzes, einschließlich dessen Anteilseigner, unabhängig von der Feststellung zur Haftung (Rechtssache C-335/99 P (R), *HFB/Kommission*, Slg. 1999, I-8705; Rechtssache C-7/01 P (R), *FEG/Kommission*, Slg. 2001, I-2559 und Rechtssache T-410/09 R *Almamet/Kommission*, Randnr. 47 ff. (noch nicht in der Sammlung der Rechtsprechung veröffentlicht)).

- (548) Die Kommission bewertet auch das gegebene soziale und ökonomische Umfeld des Unternehmens, wenn dessen Finanzlage nach der in Erwägungsgrund (547) beschriebenen Analyse als hinreichend kritisch eingestuft wurde. Die Kommission versucht ferner, den Einfluss der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise (im Folgenden „Wirtschaftskrise“), die sich in der Beschlägebranche auswirkt, und die zu erwartenden Konsequenzen für das betroffene Unternehmen, beispielsweise rückläufige Nachfrage und sinkende Preise, aber auch die Konsequenzen in Bezug auf dessen Zugang zu Finanzmitteln, zu berücksichtigen. So hat das Unternehmen geltend gemacht, dass die Wirtschaftskrise besonders schwere Auswirkungen auf den Bausektor und alle Unternehmen, die direkt oder indirekt Produkte oder Dienstleistungen in diesem Industriezweig anbieten, wie z. B. die Hersteller von Beschlägen, gehabt habe. Ferner habe es im Zeitraum 2008-2010 aufgrund der Wirtschaftskrise einen Einbruch der Nachfrage auf dem Beschlägemarkt gegeben. Des Weiteren stünden in Europa die Margen in der Beschlägebranche unter starkem Druck, da der Wettbewerb seitens außereuropäischer Anbieter zunehme und die Rohstoffpreise stiegen. [vertrauliche Informationen]
- (549) Die Tatsache, dass ein Unternehmen in die Liquidation gerät, bedeutet nicht notwendigerweise, dass alle Vermögenswerte verlorengelassen werden. Daher kann das Risiko der Liquidation als solches nicht als Rechtfertigung für die Ermäßigung einer Geldbuße herangezogen werden, die ansonsten verhängt worden wäre.⁹⁰⁹ Liquidationen können auch auf freiwilliger Basis im Rahmen eines Umstrukturierungsplans in geordneter Weise ablaufen, wobei neue Eigentümer oder ein neues Management das Unternehmen und dessen Vermögenswerte weiter entwickeln. Daher muss jeder Antragsteller, der Zahlungsunfähigkeit geltend macht, aufzeigen, dass keine guten und durchführbaren alternativen Lösungen bestehen. Falls es keine glaubwürdigen Anzeichen für alternative Lösungen innerhalb eines angemessenen kurzen Zeitraums gibt, durch die sichergestellt würde, dass das Unternehmen erhalten bleibt, geht die Kommission davon aus, dass ein hinreichend hohes Risiko besteht, dass die Vermögenswerte des Unternehmens einen bedeutenden Teil ihres Wertes verlieren würden, wenn das Unternehmen aufgrund der Geldbuße in die Zwangsliquidation ginge.
- (550) Soweit die unter Randnummer 35 der Geldbußen-Leitlinien von 2006 festgelegten Voraussetzungen erfüllt sind, wird folglich die Ermäßigung des endgültigen Betrags der dem betroffenen Unternehmen auferlegten Geldbuße auf der Grundlage der in den Erwägungsgründen (547) - (549) beschriebenen finanziellen und qualitativen Analyse festgelegt, wobei auch berücksichtigt wird, ob das betroffene Unternehmen den endgültigen Betrag der verhängten Geldbuße zahlen kann und wie sich eine solche Zahlung auf die wirtschaftliche Überlebensfähigkeit des Unternehmens auswirken würde.

9.7.2. *Würdigung* [vertrauliche Informationen]

- (551) [vertrauliche Informationen]

⁹⁰⁹ Siehe die vorgenannten Rechtssachen sowie die verbundenen Rechtssachen T-236/01, T-239/01, T-244/01 bis T-246/01, T 251/01 und T 252/01, *Tokai Carbon u. a./Kommission*, Slg. 2004, II-1181, Randnr. 372 und Rechtssache T-64/02, *Heubach/Kommission*, Slg. 2005, II-5137, Randnr. 163.

- (552) [vertrauliche Informationen]
- (553) [vertrauliche Informationen]
- (554) [vertrauliche Informationen]
- (555) [vertrauliche Informationen]
- (556) [vertrauliche Informationen]
- (557) [vertrauliche Informationen]

HAT FOLGENDEN BESCHLUSS ERLASSEN:

Artikel 1

Die im Folgenden genannten Unternehmen haben während der jeweils genannten Zeiträume im Sektor Beschläge für Fenster und Fenstertüren im gesamten EWR eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV sowie gegen Artikel 53 EWR-Abkommen begangen:

- (a) Roto Frank AG, vom 16. November 1999 bis 4. Mai 2007;
- (b) Gretsch-Unitas GmbH, Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge, vom 16. November 1999 bis 3. Juli 2007;
- (c) Mayer & Co Beschläge GmbH, vom 15. Dezember 1999 bis 3. Juli 2007;
- (d) Siegenia-Aubi KG, NORAA GmbH, vom 16. November 1999 bis 3. Juli 2007;
- (e) Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG, vom 16. November 1999 bis 3. Juli 2007;
- (f) HAUTAU GmbH, vom 16. November 1999 bis 3. Juli 2007;
- (g) CARL FUHR GmbH & Co. KG, vom 17. November 2004 bis 3. Juli 2007;
- (h) Heinrich Strenger GmbH & Co.KG, vom 16. November 1999 bis 3. Juli 2007.

Artikel 2

Alban Giacomo SpA hat vom 27. Mai 2004 bis zum 3. Juli 2007 im Sektor Beschläge für Fenster und Fenstertüren in Italien eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV sowie gegen Artikel 53 EWR-Abkommen begangen.

Artikel 3

Wegen der in den Artikeln 1 und 2 genannten Zuwiderhandlung werden die folgenden Geldbußen festgesetzt:

- (a) Roto Frank AG:
0 EUR;

- (b) Gretsch-Unitas GmbH, Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge, gesamtschuldnerisch:
20 552 000 EUR;
- (c) Mayer & Co Beschläge GmbH:
18 501 000 EUR;
- (d) Siegenia-Aubi KG, NORAA GmbH, gesamtschuldnerisch:
18 995 000 EUR;
- (e) Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG:
19 537 000 EUR;
- (f) HAUTAU GmbH:
3 179 000 EUR;
- (g) CARL FUHR GmbH & Co. KG:
2 215 000 EUR;
- (h) Heinrich Strenger GmbH & Co. KG:
104 000 EUR;
- (i) Alban Giacomo SpA:
2 793 000 EUR.

Die Geldbußen sind innerhalb von drei Monaten ab dem Datum der Zustellung dieses Beschlusses auf das nachstehende Konto der Europäischen Kommission in Euro einzuzahlen:

BANQUE ET CAISSE D'EPARGNE DE L'ETAT

1-2, Place de Metz

L-1930 Luxemburg

IBAN: LU02 0019 3155 9887 1000

BIC: BCEELULL

Ref.: European Commission – BUFI / COMP/39452

Nach Ablauf dieser Frist werden automatisch Zinsen zu dem Zinssatz fällig, der von der Europäischen Zentralbank für ihre Hauptrefinanzierungsgeschäfte am ersten Tag des Monats, in dem dieser Beschluss erlassen worden ist, angewandt wird, zuzüglich 3,5 Prozentpunkten.

Wenn ein in den Artikeln 1 oder 2 angeführtes Unternehmen Klage erhebt, muss das Unternehmen die Geldbuße spätestens bis zum Fälligkeitsdatum entweder durch Bereitstellung einer akzeptablen Bankgarantie oder durch eine vorläufige Zahlung der Geldbuße gemäß Artikel 85a Absatz 1 der Verordnung (EG, Euratom) Nr. 2342/2002 der Kommission decken.⁹¹⁰

⁹¹⁰ ABl. L 357 vom 31.12.2002, S. 1.

Artikel 4

Die in den Artikeln 1 und 2 angeführten Unternehmen stellen die in diesen Artikeln genannten Zuwiderhandlungen unverzüglich ein, soweit dies nicht bereits geschehen ist, und nehmen künftig von einer Wiederholung der in den Artikeln 1 und 2 beschriebenen Handlungen und Verhaltensweisen sowie von allen sonstigen Handlungen und Verhaltensweisen mit der gleichen oder einer ähnlichen Zielsetzung oder Wirkung Abstand.

Artikel 5

Dieser Beschluss ist gerichtet an

- (a) Roto Frank AG, Wilhelm-Frank-Platz 1, D-70771 Leinfelden-Echterdingen
- (b) Gretsch-Unitas GmbH, Johann-Maus-Str. 3, D-71254 Ditzingen
- (c) Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge, Johann-Maus-Str. 3, D-71254 Ditzingen
- (d) MAYER & CO. BESCHLÄGE GMBH, Alpenstr. 173, A-5020 Salzburg
- (e) Siegenia-Aubi KG, Industriestr. 1 – 3, D-57234 Wilnsdorf
- (f) NORAA GMBH, Industriestr. 1 – 3, D-57234 Wilnsdorf
- (g) Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG, August-Winkhaus-Str. 31, D-48291 Telgte
- (h) HAUTAU GMBH, Wilhelm-Hautau-Straße 2, D-31691 Helpsen
- (i) Heinrich Strenger GmbH & CO. KG, Hauptstr. 103, D-42579 Heiligenhaus
- (j) CARL FUHR GmbH & Co. KG, Carl-Fuhr-Str. 12, D-42579 Heiligenhaus
- (k) Alban Giacomo SpA, Via A De Gasperi 75, IT-36060 Romano d'Ezzelino (Vicenza)

Dieser Beschluss ist ein vollstreckbarer Titel gemäß Artikel 299 AEUV und Artikel 110 EWR-Abkommen.

Geschehen zu Brüssel am 28.3.2012

Für die Kommission

*Joaquin ALMUNIA
Vize-Präsident*