



EUROPÄISCHE KOMMISSION

***SACHE AT.39563 -
Lebensmittelverpackungen für den
Einzelhandel***

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

KARTELLVERFAHREN
Verordnung (EG) Nr. 1/2003 des Rates

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

Datum: 24/06/2015

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 24.6.2015
C(2015) 4336 final

BESCHLUSS DER KOMMISSION

vom 24.6.2015

**in einem Verfahren nach Artikel 101 des Vertrags über die Arbeitsweise
der Europäischen Union sowie nach Artikel 53 EWR-Abkommen
(AT.39563 – Lebensmittelverpackungen für den Einzelhandel)**

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

INHALTSVERZEICHNIS

1.	Einleitung	8
2.	Die von dem Verfahren betroffene Branche	10
2.1.	Die von der Zuwiderhandlung betroffenen Produkte.....	10
2.2.	Die an den Kartellen beteiligten Marktteilnehmer.....	10
2.2.1.	Linpac.....	10
2.2.2.	Vitembal.....	11
2.2.3.	Sirap-Gema	12
2.2.4.	Coopbox.....	12
2.2.5.	Silver Plastics	15
2.2.6.	Magic Pack.....	16
2.2.7.	Nespak.....	16
2.2.8.	Huhtamäki	16
2.2.9.	Propack.....	18
2.2.10.	Ovarpack	18
2.2.11.	Händler.....	18
2.3.	Beschreibung des Sektors	18
2.4.	Handel im EWR	19
3.	Verfahren.....	20
3.1.	Die Untersuchung der Kommission.....	20
4.	Beschreibung des Sachverhalts	23
4.1.	Italien (18. Juni 2002 – 17. Dezember 2007).....	23
4.1.1.	Grundprinzipien und Struktur des Kartells	23
4.1.1.1.	Allgemeine Preiserhöhungen und Austausch von Informationen.....	23
4.1.1.2.	Kundenaufteilung	25
4.1.1.3.	Absprachen über Ausschreibungen einiger großer Einzelhandelsketten.....	26
4.1.2.	Wettbewerbswidrige Verhaltensweisen in den 1980er und den 1990er Jahren.....	28
4.1.3.	Zeitliche Entwicklung der Sachverhalte	28
4.1.3.1.	2002.....	28
4.1.3.2.	2003.....	38
4.1.3.3.	2004.....	43
4.1.3.4.	2005.....	52
4.1.3.5.	2006.....	66
4.1.3.6.	2007.....	77

4.1.3.7.	2008.....	85
4.2.	Südwesteuropa (02. März 2000 – 13. Februar 2008).....	85
4.2.1.	Grundprinzipien und Struktur des Kartells	85
4.2.2.	Die Entwicklung des Kartells.....	87
4.2.3.	Zeitliche Entwicklung der Sachverhalte	87
4.2.3.1.	Die Preiserhöhungen in Spanien im Jahr 2000	87
4.2.3.2.	Eintritt von Coopbox in den portugiesischen Markt (2000-2001).....	91
4.2.3.3.	Kontakte zwischen 2001 und 2008	93
4.3.	Nordwesteuropa (13. Juni 2002 – 29. Oktober 2007).....	119
4.3.1.	Grundprinzipien und Struktur des Kartells	119
4.3.2.	Die Entwicklung des Kartells.....	120
4.3.3.	Zeitliche Entwicklung der Sachverhalte	121
4.3.3.1.	Die Preiserhöhung im Frühjahr/Sommer 2002	121
4.3.3.2.	Die Preiserhöhung im Sommer/Herbst 2004	129
4.3.3.3.	Zweiseitiger Austausch von Informationen und Auftakttreffen der Arbeitsgruppe MAP IK im Jahr 2005	133
4.3.3.4.	Zweiseitiger Austausch von Informationen im Jahr 2006	136
4.3.3.5.	Die Preiserhöhung in den Niederlanden im Jahr 2006.....	137
4.3.3.6.	Die Preiserhöhung im Herbst 2006	138
4.3.3.7.	Vereinbarung im Rahmen des Treffens der Arbeitsgruppe MAP IK im Herbst 2007	142
4.3.3.8.	Zwei- und mehrseitige Kontakte zwischen Wettbewerbern in geringerem Umfang in den Jahren 2007.....	144
4.4.	Mittel- und Osteuropa (5. November 2004 – 24. September 2007).....	146
4.4.1.	Grundprinzipien und Struktur des Kartells	146
4.4.2.	Die Entwicklung des Kartells.....	147
4.4.3.	Zeitliche Entwicklung der Sachverhalte	147
4.5.	Frankreich (3. September 2004 – 24. November 2005).....	164
4.5.1.	Grundprinzipien und Struktur des Kartells	164
4.5.2.	Die Entwicklung des Kartells.....	165
4.5.3.	Zeitliche Entwicklung der Sachverhalte	165
4.6.	Bewertung der Beweismittel und Feststellungen der Kommission	173
5.	Anwendbarkeit von Artikel 101 AEUV und Artikel 53 EWR-Abkommen	176
5.1.	Beziehung zwischen dem AEUV und dem EWR-Abkommen.....	176
5.2.	Zuständigkeit.....	177
5.3.	Anwendbarkeit der Wettbewerbsvorschriften.....	177

5.3.1.	Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen.....	177
5.3.2.	Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen	177
5.3.2.1.	Grundsätze.....	177
5.3.2.2.	Feststellungen – Italien	181
5.3.2.3.	Feststellungen – Südwesteuropa (SWE)	183
5.3.2.4.	Feststellungen – Nordwesteuropa (NWE)	186
5.3.2.5.	Feststellungen – Mittel- und Osteuropa (MOE).....	188
5.3.2.6.	Feststellungen – Frankreich	190
5.3.3.	Eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung	193
5.3.3.1.	Grundsätze.....	193
5.3.3.2.	Argumente der Parteien.....	195
5.3.3.3.	Würdigung und Feststellungen	199
5.3.3.4.	Eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung – Italien.....	206
5.3.3.5.	Eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung – Südwesteuropa (SWE)	207
5.3.3.6.	Eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung – Nordwesteuropa (NWE).....	208
5.3.3.7.	Eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung – Mittel- und Osteuropa (MOE)	212
5.3.3.8.	Eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung – Frankreich.....	213
5.3.4.	Einschränkung des Wettbewerbs	214
5.3.5.	Wirkung auf den Handel zwischen EU-Mitgliedstaaten.....	216
5.4.	Anwendbarkeit von Artikel 101 Absatz 3 AEUV.....	218
6.	Adressaten dieses Beschlusses	218
6.1.	Allgemeine Grundsätze	218
6.2.	Italien.....	223
6.2.1.	Linpac.....	223
6.2.2.	Sirap-Gema	224
6.2.3.	Nespak.....	226
6.2.4.	Vitembal.....	228
6.2.5.	Magic Pack.....	229
6.2.6.	Coopbox	230
6.3.	Südwesteuropa (SWE)	236
6.3.1.	Linpac.....	236
6.3.2.	Vitembal.....	237
6.3.3.	Coopbox	238
6.3.4.	Huhtamäki/ONO Packaging.....	242
6.3.5.	Ovarpack	245

6.4.	Nordwesteuropa (NWE).....	245
6.4.1.	Linpac.....	245
6.4.2.	Vitembal.....	246
6.4.3.	Huhtamäki.....	247
6.4.4.	Silver Plastics.....	248
6.5.	Mittel- und Osteuropa (MOE).....	251
6.5.1.	Linpac.....	251
6.5.2.	Sirap-Gema/Petruzalek.....	252
6.5.3.	Coopbox.....	254
6.5.4.	Propack.....	256
6.6.	Frankreich.....	257
6.6.1.	Linpac.....	257
6.6.2.	Sirap-Gema.....	257
6.6.3.	Vitembal.....	260
6.6.4.	Huhtamäki.....	260
6.6.5.	Silver Plastics.....	263
7.	Dauer der Zuwiderhandlung.....	264
7.1.	Beginn und Ende der Beteiligung.....	264
7.1.1.	Italien.....	264
7.1.2.	Südwesteuropa.....	267
7.1.3.	Nordwesteuropa.....	270
7.1.4.	Mittel- und Osteuropa.....	271
7.1.5.	Frankreich.....	272
8.	Abhilfemassnahmen.....	272
8.1.	Artikel 7 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003.....	272
8.2.	Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 und Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17.....	273
8.3.	Artikel 25 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003.....	274
8.4.	Berechnung der Geldbußen.....	275
8.4.1.	Die Höhe der Umsätze.....	275
8.4.1.1.	Italien.....	278
8.4.1.2.	Südwesteuropa.....	279
8.4.1.3.	Nordwesteuropa.....	280
8.4.1.4.	Mittel- und Osteuropa.....	281
8.4.1.5.	Frankreich.....	282
8.4.2.	Der Grundbetrag der Geldbußen.....	283

8.4.2.1.	Ermittlung des variablen Anteils der Geldbußen	283
8.4.2.2.	Dauer	285
8.4.2.3.	Ermittlung der Aufschläge	286
8.4.3.	Anpassungen des Grundbetrags	288
8.4.3.1.	Erschwerende Umstände	288
8.4.3.2.	Mildernde Umstände	289
8.4.4.	Abschreckende Wirkung	292
8.5.	Berücksichtigung der Obergrenze von 10 % des Umsatzes.....	292
8.6.	Anwendung der Kronzeugenregelung.....	295
8.6.1.	Linpac.....	296
8.6.2.	Vitembal.....	296
8.6.2.	Sirap-Gema	298
8.6.3.	Coopbox	298
8.6.4.	Silver Plastics	299
8.6.5.	Ovarpack	301
8.6.6.	Magic Pack.....	302
8.7.	Geldbußen-Ermäßigung durch Zeitablauf.....	302
8.8.	Mangelnde Zahlungsfähigkeit.....	303
8.8.1.	Einleitung	303
8.8.2.	[Unternehmensname]	305
8.8.3.	[Unternehmensname]	305
8.8.4.	[Unternehmensname]	306
8.8.5.	Fazit.....	306
8.9.	Endgültige Höhe der Geldbußen	306

BESCHLUSS DER KOMMISSION

vom 24.6.2015

in einem Verfahren nach Artikel 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union sowie nach Artikel 53 EWR-Abkommen (AT.39563 – Lebensmittelverpackungen für den Einzelhandel)

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

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION –

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union,¹

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 21. September 2012, in dieser Sache ein Verfahren einzuleiten,

nachdem der beteiligten Unternehmen 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 Gelegenheit gegeben wurde, sich zu den beschwerdepunkten der Kommission zu äußern,

nach Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Kenntnis des Abschlussberichts des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache,⁴

in Erwägung nachstehender Gründe:

¹ ABl. C 115 vom 9.5.2008, S. 47.

² ABl. L 1 vom 4.1.2003, S.1; mit Wirkung vom 1. Dezember 2009 sind an die Stelle der Artikel 81 und 82 EG-Vertrag die Artikel 101 und 102 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) getreten. Die Artikel 81 und 82 EG-Vertrag und die Artikel 101 und 102 AEUV sind im Wesentlichen identisch. Im Rahmen dieses Beschlusses sind Bezugnahmen auf die Artikel 101 und 102 AEUV als Bezugnahmen auf die Artikel 81 und 82 EG-Vertrag zu verstehen, wo dies angebracht ist. Mit dem AEUV wurden einige Begriffe geändert. So wurde zum Beispiel „Gemeinschaft“ durch „Union“ und „Gemeinsamer Markt“ durch „Binnenmarkt“ ersetzt.

³ ABl. L 123 vom 27.4.2004, Juli 2008, S. 18.

⁴ Abschlussbericht des Anhörungsbeauftragten vom 22. Juni 2015.

1. EINLEITUNG

- (1) Dieser Beschluss ist gerichtet an: LINPAC Group Ltd - LINPAC Packaging Verona S.r.l. - LINPAC Packaging Holdings S.L. - LINPAC Packaging Pravia S.A. - LINPAC Packaging GmbH - LINPAC Packaging Polska Sp zo.o. - LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság - LINPAC Packaging Spol S.r.o. - LINPAC Packaging S.r.o. - LINPAC France SAS - LINPAC Distribution SAS - Ovarpack Embalagens S.A. - CCPL S.c. - Coopbox Group S.p.A. – Poliemme S.r.l. - Coopbox Hispania S.l.u. - Coopbox Eastern s.r.o. - Huhtamäki Oyj - Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG - ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. - COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS - Magic Pack Srl - GROUPE GUILLIN SA - NESPAK S.p.A. - Bunzl plc - PROPACK Kft. - Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG - Silver Plastics GmbH & Co. KG - Silver Plastics GmbH - Silver Plastics S.à r.l - Italmobiliare S.p.A. – Sirap-Gema S.p.A. - Petruzalek GmbH - Petruzalek Kft. - Petruzalek s.r.o. - Petruzalek Spol. s.r.o. - Sirap France S.A.S. - VITEMBAL HOLDING SAS - VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS - VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel - VITEMBAL España, S.L.
- (2) Der Beschluss betrifft fünf Kartelle im Zusammenhang mit Polystyrol-Schaumstoffschalen (im Folgenden „Schaumstoffschalen“) sowie – bei einem Kartell – im Zusammenhang mit Polypropylen-Schaumstoffschalen („biegesteife Schalen“) zur Verpackung frischer Lebensmittel (z. B. Fleisch, Geflügel und Fisch) für den Einzelhandel.
- (3) Die fünf getrennten Kartelle werden nach dem jeweiligen räumlichen Umfang gegeneinander abgegrenzt: Italien, Südwesteuropa (SWE),⁵ Nordwesteuropa (NWE),⁶ Mittel- und Osteuropa (MOE)⁷ und Frankreich. Bei jedem einzelnen der genannten Kartelle bestanden die illegalen Verhaltensweisen in der Beteiligung an einem Netz mehrseitiger Kontakte (häufig am Rande offizieller und legitimer Branchentreffen) und zweiseitiger Kontakte (Treffen in Person, per E-Mail oder telefonisch). Die wichtigsten Ziele der wettbewerbswidrigen Absprachen bestanden in der Aufrechterhaltung hoher Preise, in der aufeinander abgestimmten Weitergabe der steigenden Rohstoffpreise und in der Erhaltung des Status quo hinsichtlich der bestehenden Aufteilung von Kunden und Märkten. Aus der folgenden Tabelle ist zu entnehmen, an welchen Kartellen die Adressaten dieses Beschlusses beteiligt waren:

⁵ Dieses Kartell betraf Spanien und Portugal.

⁶ Dieses Kartell betraf Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Luxemburg, die Niederlande, Norwegen und Schweden.

⁷ Dieses Kartell betraf die Tschechische Republik, Ungarn, Polen und die Slowakei.

Tabelle 1

Unternehmen	Italien	SWE	NWE	Frankreich	MOE
Linpac	✓	✓	✓	✓	✓
Vitembal	✓	✓	✓	✓	
Huhtamäki		✓	✓	✓ ⁸	
Sirap-Gema	✓			✓	✓
Coopbox	✓	✓			✓
Nespak	✓				
Magic-Pack	✓				
Silver Plastics			✓	✓	
Ovarpack		✓			
Propack					✓ ⁹

- (4) Wenngleich bei den verschiedenen Zuwiderhandlungen sehr wahrscheinlich ein ähnlicher Hintergrund sowie ähnliche Modalitäten und weitgehend einander überschneidende Zeiträume gegeben sind, besteht das am stärksten ausgeprägte gemeinsame Merkmal der fünf verschiedenen Kartelle in der Beteiligung des als Kronzeuge auftretenden Unternehmens Linpac sowie in der Tatsache, dass alle fünf Kartelle Schaumstoffschalen zum Gegenstand hatten. Die objektiven Elemente und die Beweismittel, mit denen eine Verbindung zwischen dem wettbewerbswidrigen Verhalten der Parteien in allen fünf Regionen gleichermaßen dokumentiert würde, sind jedoch nicht hinreichend, um eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung auf Ebene des EWR oder eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung in Bezug auf mehr als eines der fünf einzelnen Kartelle feststellen zu können. Daher werden die illegalen Verhaltensweisen in den fünf Regionen als fünf getrennte Kartelle betrachtet¹⁰ (siehe auch Abschnitt 5.3.3).
- (5) In Anbetracht der Ähnlichkeit verschiedener Elemente der getrennten Kartelle hat die Kommission die fünf Kartelle jedoch in einem einzigen Verwaltungsverfahren behandelt, um das Verwaltungsverfahren zu straffen und zu beschleunigen. Manche Adressaten dieses Beschlusses sind an einigen Kartellen nicht beteiligt; der

* Teile dieses Textes wurden bearbeitet, um sicherzustellen, dass vertrauliche Informationen nicht veröffentlicht werden. Diese Teile werden durch eine nicht vertrauliche Zusammenfassung in eckigen Klammern ersetzt oder als [...] angezeigt.

⁸ Die unmittelbar an der Zuwiderhandlung in Frankreich beteiligte Huhtamaki France SAS, wurde am 22. Dezember 2010 an die [nicht adressiertes Unternehmen], ein mit der [nicht adressiertes Unternehmen], verbundenes Unternehmen, veräußert. Paccor France SAS änderte seinen Namen in Coveris Rigid (Auneau) France SA am 04. Februar 2014. Siehe auch Fußnote 40 und Abschnitt 0.

⁹ Nur in Bezug auf Ungarn.

¹⁰ Siehe COMP/E-1/37.512 – Vitamine, Erwägungsgrund 579.

Beschluss ermöglicht den einzelnen beteiligten Unternehmen jedoch, sich ein klares Bild davon zu machen, wie die Kommission die betreffenden Unternehmen bewertet.¹¹

2. DIE VON DEM VERFAHREN BETROFFENE BRANCHE

2.1. Die von der Zuwiderhandlung betroffenen Produkte

- (6) Gegenstand dieses Beschlusses sind Schaumstoffschalen aus geschäumtem Polystyrol (EPS = *Expanded Polystyrene*) und extrudiertem Polystyrolhartschaum (XPS = *Extruded Polystyrene*) sowie – im Falle des NWE-Kartells – biegesteife Kunststoffschalen aus Polypropylen (PP) (im Folgenden „biegesteife Schalen“) zur Verpackung von Lebensmitteln für den Einzelhandel. Schaumstoffschalen und biegesteife Schalen erfüllen zahlreiche Funktionen. Beispielsweise schützen sie unter anderem Lebensmittelprodukte (wie z.B. Käse, Fleisch, Fisch, Obst, Gemüse, Backwaren, Speiseeis, verzehrfertige Speisen) während des Transports; sie fungieren als Barriere gegen potenzielle Verunreinigungen und sie gewährleisten im Einzelhandel eine hygienische und ansprechende Präsentation der Waren. Schaumstoffschalen und biegesteife Kunststoffschalen können aufgrund der Unterschiedlichkeit der verwendeten Materialien, ihrer Flexibilität und der verschiedenen Herstellungsprozesse sowie der Möglichkeit einer Bedruckung in unterschiedlicher Form für vielfältige Anwendungen eingesetzt werden.¹²

2.2. Die an den Kartellen beteiligten Marktteilnehmer

- (7) Die für diesen Beschluss maßgeblichen Personen, die die an den Kartellabsprachen beteiligten Marktteilnehmer vertreten haben, wurden in Anhang I zusammengefasst.

2.2.1. Linpac

- (8) Die Linpac-Gruppe hat sich auf den Vertrieb verschiedener Produkte zur Verpackung von Lebensmitteln spezialisiert. Die Unternehmen der Linpac-Gruppe sind in vielen EWR-Ländern und in Drittländern tätig.¹³ Wenn nicht ausdrücklich anderweitig angegeben, werden in diesem Beschluss die Gesellschaften der Linpac-Gruppe, die an den in diesem Beschluss beschriebenen wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen beteiligt waren oder dafür haftbar gemacht werden, insgesamt „Linpac“ genannt.
- (9) Während der in diesem Beschluss beschriebenen Zeiträume der Zuwiderhandlungen war die LINPAC Group Ltd¹⁴ die eigentliche Muttergesellschaft der Linpac-Gruppe.

¹¹ Ibid., Erwägungsgründe 583 und 584, und Suiker Unie u. a. / Kommission, verbundene Rechtssachen 40/73 bis 48/73 usw., ECLI:EU:C:1975:174, Randnr. 111.

¹² ID [...]; französischer Fachverband Elipso (*Entreprises de l'emballage plastique et souple*), <http://www.elipso.org/?lang=uk>; die Angaben in diesem Abschnitt wurden folgenden Quellen entnommen: ID [...]; ID [...]; ID [...] und ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); ID [...] (nicht adressiertes Unternehmen) – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); ID [...].

¹³ Die EWR-Länder sind Vertragsparteien des EWR-Abkommens

¹⁴ Ursprünglich firmierte die LINPAC Group Ltd als PICNAL Ltd. Am 22. August 2003 wurde die Gesellschaft in LINPAC Group Holdings Ltd umbenannt; am 13. Februar 2004 erfolgte eine Umfirmierung auf den Namen LINPAC Group. Infolge der finanziellen Umstrukturierung am 21. Dezember 2009 erwarb die LINPAC Senior Holdings Ltd das gesamte Gesellschaftskapital der LINPAC Group Ltd; seitdem ist sie die eigentliche Mutter der Linpac-Gruppe.

Hinsichtlich der Rechtssubjekte, die für diesen Beschluss von Bedeutung sind, ist festzustellen, dass die LINPAC Group mittelbar die eigentliche 100%ige Muttergesellschaft der folgenden Rechtssubjekte der Linpac-Gruppe war: LINPAC Distribution SAS, LINPAC France SAS, LINPAC Packaging Ltd,¹⁵ LINPAC Packaging GmbH,¹⁶ LINPAC Packaging Polska Sp. z.o.o.,¹⁷ LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság,¹⁸ LINPAC Packaging Spol S.r.o.,¹⁹ LINPAC Packaging S.r.o.,²⁰ LINPAC Packaging Holdings S.L. und LINPAC Packaging Verona S.r.l.²¹. Außerdem wurde die LINPAC Group Ltd am 9. November 2006 mittelbar die 100%ige Mutter der LINPAC Packaging Pravia S.A.²²

- (10) Im Geschäftsjahr 2014 belief sich der konsolidierte Umsatz der Linpac-Gruppe weltweit auf EUR [390 000 000 – 730 000 000].

2.2.2. *Vitembal*

- (11) Die Vitembal-Gruppe hat sich auf den Vertrieb verschiedener Produkte zur Verpackung von Lebensmitteln spezialisiert. Die Unternehmen der Vitembal-Gruppe sind in vielen Ländern des EWR tätig. Wenn nicht ausdrücklich anderweitig angegeben, werden in diesem Beschluss die Rechtssubjekte der Vitembal-Gruppe, die an den in diesem Beschluss beschriebenen wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen beteiligt waren oder dafür haftbar gemacht werden, insgesamt „Vitembal“ genannt.
- (12) Während der in diesem Beschluss beschriebenen Zeiträume der Zuwiderhandlungen war die VITEMBAL HOLDING SAS die eigentliche Muttergesellschaft der Vitembal-Gruppe. Am Gesellschaftskapital der Rechtssubjekte, an die dieser Beschluss gerichtet ist, war die VITEMBAL HOLDING SAS wie folgt beteiligt: 98 % an der VITEMBAL Italia s.r.l.,²³ 99 % an der VITEMBAL SOCIETE

¹⁵ Die LINPAC Packaging Ltd firmierte vorher unter dem Namen LINPAC Plastics Ltd. Die Umfirmierung erfolgte am 14. Februar 2008.

¹⁶ Die LINPAC Packaging GmbH firmierte zuvor als LINPAC Plastics GmbH. Die Umbenennung fand am 19. März 2008 statt.

¹⁷ Die LINPAC Packaging Polska Sp zo.o. firmierte vorher unter dem Namen LINPAC Plastics Polska Sp. z.o.o. Die Umfirmierung erfolgte im Jahr 2008.

¹⁸ Die LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság worauf in der MB als LINPAC Plastics Hungária Kft. Bezug genommen wurde hieß früher LINPAC Plastics Hungária Kft. Sie wurde am 6. August 2008 umbenannt.

¹⁹ Die LINPAC Packaging Spol s.r.o. wurde früher als LINPAC Plastics spol. s.r.o. geführt und 2008 umbenannt.

²⁰ Die LINPAC Packaging s.r.o. firmierte früher als LINPAC Plastics s.r.o. Die Umbenennung erfolgte am 20. März 2008.

²¹ Die LINPAC Packaging Verona Srl firmierte vorher als LINPAC Plastics Verona Srl. Am 16. Mai 2008 wurde die Gesellschaft umbenannt.

²² Die LINPAC Packaging Pravia S.A. firmierte früher unter dem Namen LINPAC Plastics Pravia S.A. Am 4. September 2008 wurde die Gesellschaft umbenannt. Vor dem 9. November 2006 war die LINPAC Packaging Holdings SL (eine 100%ige Tochter der LINPAC Group Ltd) zu 76,72 % an der LINPAC Packaging Pravia S.A. (damals LINPAC Plastics Pravia S.A.) beteiligt. Am 9. November 2006 erwarb die LINPAC Packaging Holdings SL ausstehende Minderheitsanteile von 23,28 %.

²³ Die Vitembal Italia s.r.l. beantragte am 31. Januar 2012 freiwillig die Eröffnung des Insolvenzverfahrens und besteht heute nicht mehr.

INDUSTRIELLE SAS,²⁴ 99,5% an der VITEMBAL España, S.L.²⁵ und 100% an der VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel.

- (13) Im Geschäftsjahr 2014 belief sich der konsolidierte Umsatz der Vitembal-Gruppe weltweit auf EUR 23 627 271.

2.2.3. Sirap-Gema

- (14) Sirap-Gema ist ein Unternehmen der Italmobiliare-Gruppe, das sich auf den Vertrieb verschiedener Produkte zur Verpackung von Lebensmitteln spezialisiert hat und mit verschiedenen Rechtssubjekten in mehreren EWR-Ländern tätig ist. Wenn nicht ausdrücklich anderweitig angegeben, werden in diesem Beschluss die Rechtssubjekte der Sirap-Gema-Gruppe, die an den in diesem Beschluss beschriebenen wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen von Sirap-Gema beteiligt waren oder dafür haftbar gemacht werden, insgesamt „Sirap-Gema“ bzw. – im Zusammenhang mit MOE – insgesamt „Sirap-Gema/Petruzalek“ oder „Petruzalek“ genannt.

- (15) Während der in diesem Beschluss beschriebenen Zeiträume der Zuwiderhandlungen war die Italmobiliare S.p.A. die eigentliche Muttergesellschaft der Italmobiliare-Gruppe und damit auch der Sirap-Gema-Gruppe. Hinsichtlich der für diesen Beschluss relevanten Rechtssubjekte ist festzustellen, dass die Italmobiliare S.p.A. mittelbar die 100%ige (bzw. nahezu 100%ige) Muttergesellschaft der folgenden für diesen Beschluss relevanten Rechtssubjekte war: Sirap France S.A.S., Sirap-Gema S.p.A., Petruzalek GmbH,²⁶ Petruzalek Kft.,²⁷ Petruzalek s.r.o. und Petruzalek Spol. s.r.o.

- (16) Im Geschäftsjahr 2014 belief sich der konsolidierte Umsatz der Gruppo Italmobiliare („Italmobiliare-Gruppe“) weltweit auf EUR 4 451 330 000.

2.2.4. Coopbox

- (17) Coopbox ist eine italienische Gruppe der Consorzio Cooperative di Produzione e Lavoro S. c. („CCPL S.c.“). Die CCPL S. c. ist die letztliche Muttergesellschaft der Gruppe die im Bereich der Lebensmittelverpackungen für frische Lebensmittel sowie in verschiedenen weiteren Branchen unter anderem in der Energiebranche und im Facility-Management tätig. Wenn nicht ausdrücklich anderweitig angegeben, werden in diesem Beschluss die Rechtssubjekte der Coopbox-Gruppe, die an den Kartellen beteiligt waren oder entsprechend haftbar gemacht werden, insgesamt „Coopbox“ genannt.

²⁴ Die Vitembal Société Industrielle SAS stellte am 26. Juli 2013 den Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens (nach französischem Recht „*Redressement judiciaire*“).

²⁵ Die Vitembal España S.L. wurde am 4. November 2013 aufgelöst.

²⁶ Im Zeitraum der Zuwiderhandlung war die Petruzalek GmbH unmittelbar die 100%ige Muttergesellschaft der Petruzalek Kft., der Petruzalek s.r.o. und der Petruzalek Spol. s.r.o. (im Folgenden „Petruzalek-Gruppe“). Die auf die Herstellung und den Vertrieb von Produkten zur Verpackung von Lebensmitteln in Mittel- und Osteuropa spezialisierte Petruzalek-Gruppe wurde am 3. Dezember 2003 von der Sirap-Gema-Gruppe übernommen. Im Zeitraum der Zuwiderhandlung stand die Petruzalek-Gruppe mittelbar zu 100 % im Eigentum der Italmobiliare S.p.A. und zu 99,97 % im Eigentum der Sirap-Gema S.p.A. (Die übrigen 0,03 % hielt die Italmobiliare S.p.A., die wiederum eine 100%ige Tochter der Italmobiliare S.p.A. war.)

²⁷ Die Petruzalek Kft. verfügte über 69,8 % des Gesellschaftskapitals von Hungaropack Kft.. Die verbleibende Beteiligung von 30,2 % wurde am 7. Oktober 2004 von der Sirap-Gema Finance S.A. erworben. 2007 ging Hungaropack in der Petruzalek Kft auf.

- (18) Sowohl während der Zeiträume der Zuwiderhandlung als auch im Anschluss an diese Zeiträume hat sich die Unternehmensstruktur von Coopbox mehrfach geändert. Für diesen Beschluss werden die folgenden Rechtssubjekte der Coopbox-Gruppe berücksichtigt:
- (1) **CCPL S.c.:** Bis 2004 firmierte dieses Rechtssubjekt unter dem Namen CCPL S.c.r.l.²⁸
 - (2) **CCPL S.p.A.:** Dieses Rechtssubjekt wurde am 23. Dezember 2003 als unmittelbare 100%ige Tochter der CCPL S.c. gegründet. Vom 18. April 2006 bis zum Ende der Zuwiderhandlungen war die CCPL S.c. zu 93,86 % an der CCPL S.p.A. beteiligt. Gegenwärtig verfügt die CCPL S.c. über 90,79% des Gesellschaftskapitals der CCPL S.p.A.
 - (3) **Coopbox Group S.p.A.:** Dieses Rechtssubjekt ist gegenwärtig eine 100%ige Tochter der CCPL S.p.A. Die Coopbox Group S.p.A. ist Muttergesellschaft aller im Bereich Lebensmittelverpackungen tätigen Tochterunternehmen der CCPL-Gruppe. Dieses Rechtssubjekt besteht seit dem 4. Februar 2009 als Rechtsnachfolger der Coopbox Italia S.r.l. (zur Unterscheidung von einem weiteren früheren Rechtssubjekt mit dem Namen Coopbox Italia S.r.l. für die Zwecke dieses Beschlusses im Folgenden „Coopbox Italia S.r.l. (früher Isolex)“ genannt)²⁹, der Coopbox Europe S.p.A.³⁰ und der Very Pack S.r.l.³¹
 - (4) **Poliemme S.r.l.:** Für die Zwecke dieses Beschlusses und zur Unterscheidung dieses Rechtssubjekts von einer ihrer unter demselben Namen firmierenden Rechtsvorgängerinnen wird dieses Rechtssubjekt in den folgenden Erwägungsgründen „**Poliemme S.r.l. (früher Turris Pack)**“ genannt. Dieses Unternehmen hat seinen Sitz in Italien und steht gegenwärtig zu 100 % im Eigentum der Coopbox Group S.p.A., die ihrerseits eine 100%ige Tochter der CCPL S.p.A. ist. Die Poliemme S.r.l. (früher Turris Pack) wurde am 27. April

²⁸ Nach der Reform des italienischen Gesellschaftsrechts im Jahr 2003 wurde die Rechtsform „S.c.r.l.“ durch die Rechtsform „S.c.“ ersetzt.

²⁹ Die Coopbox Italia S.r.l. (früher Isolex) wurde am 27. März 2006 nach einer Übertragung von Vermögenswerten von der damals bestehenden Coopbox Italia S.p.A. auf die Isolex S.r.l. gegründet; Letztere wurde dann in Coopbox Italia S.r.l. umbenannt. (In den Erwägungsgründen in diesem Beschluss wird die Gesellschaft „Coopbox Italia S.r.l. (früher Isolex)“ genannt.) Die Coopbox Italia Srl (früher Isolex) stand zu 100 % im Eigentum der Coopbox Europe S.p.A., die wiederum eine 100%ige Tochter der CCPL S.p.A. war. Am 15. September 2008 übernahm die Coopbox Italia S.r.l. (früher Isolex) die Coopbox Europe S.p.A. und stand danach unmittelbar im Eigentum der CCPL S.p.A. Am 4. Februar 2009 änderte die Coopbox Italia S.r.l. (früher Isolex) ihre Rechtsform und wurde in Coopbox Group S.p.A. umbenannt.

³⁰ Seit dem 25. Oktober 2002 war die Coopbox Europe S.p.A. unmittelbar eine 100%ige Tochter der CCPL S.c.; am 23. Dezember 2003, als die mittelbare Muttergesellschaft CCPL S.p.A. gegründet wurde, stand die Gesellschaft über die CCPL S.p.A. mittelbar im Eigentum der CCPL S.c. Am 15. September 2008 ging die Coopbox Europe S.p.A. in der Coopbox Italia S.r.l. (früher Isolex) auf, die ihrerseits am 4. Februar 2009 ihre Rechtsform änderte und in Coopbox Group S.p.A. umbenannt wurde.

³¹ Vom 1. Januar 2000 bis zum 17. Dezember 2000 war die Very Pack S.r.l. eine Tochter der Brenta S.r.l., die wiederum zu 95 % im Eigentum der CCPL S.c. steht. Am 18. Dezember 2000 ging die Brenta S.r.l. in einer „umgekehrten“ Fusion in der Very Pack S.r.l. auf, die ihrerseits unmittelbar eine 95%ige Tochter der CCPL S.c.r.l. war. Am 25. Oktober 2002 übernahm die Coopbox Europe S.p.A., damals eine unmittelbar 100%ige Tochter der CCPL S.c., das gesamte Gesellschaftskapital der Very Pack S.r.l. Zu diesem Zeitpunkt wurde die Very Pack S.r.l. mittelbar eine 100%ige Tochter der CCPL S.c.. Am 27. Februar 2003 ging die Very Pack S.r.l. in der Coopbox Europe S.p.A. auf. Die Very Pack S.r.l. hat daher dieselbe Rechtsnachfolgerin wie die Coopbox Europe S.p.A., nämlich die Coopbox Group S.p.A.

2006 als Rechtsnachfolgerin der Coopbox Italia S.p.A.,³² der Poliemme S.r.l.³³ und der Turriss Pack S.r.l.³⁴ gegründet.

- (5) **Coopbox Hispania S.l.u.:** Dieses Rechtssubjekt wurde infolge von Umstrukturierungen innerhalb der Gruppe im Zusammenhang mit den spanischen Tochtergesellschaften von Coopbox Ende 2005 gegründet. Die Coopbox Hispania S.l.u. ist Rechtsnachfolgerin der Coopbox Ibérica S.A. Vom 1. Januar 2000 bis zum 23. Juli 2003 stand die Coopbox Ibérica S.A. zu 90 % im Eigentum der Coopbox Group S.p.A. (Rechtsnachfolgerin der Very Pack S.r.l. und der Coopbox Europe S.p.A.).³⁵ Am 24. Juli 2003 übernahm die Coopbox Group S.p.A. die übrigen 10 % des Gesellschaftskapitals der Coopbox Ibérica S.A., die dadurch mittelbar eine 100%ige Tochter der

³² Am 1. Januar 2003 bestand die Coopbox Italia S.p.A. unter dem Namen „Coopbox Italia S.r.l.“ als 100%ige Tochter der CCPL S.c. Am 23. Dezember 2003, als die mittelbare Muttergesellschaft CCPL S.p.A. gegründet wurde, stand die Coopbox Italia S.r.l. über die CCPL S.p.A. mittelbar zu 100 % im Eigentum der CCPL S.c. Am 31. Dezember 2003 wurden 50 % des Gesellschaftskapitals der Coopbox Italia S.r.l. auf die CCPL Real Estate S.r.l. (eine 100%ige Tochter der CCPL S.p.A. und diese wiederum eine 100%ige Tochter der CCPL S.c.) übertragen. Die übrigen 50 % des Gesellschaftskapitals der Coopbox Italia S.r.l. wurden auf die Isolex S.p.A. übertragen; diese stand zu diesem Zeitpunkt nur zu 19 % im Eigentum der Coopbox Europe S.p.A. (die wiederum 100%ige Tochter der CCPL S.p.A. war, die ihrerseits zu 100 % im Eigentum der CCPL S.c. stand). Am 30. September 2004 wurde die Coopbox Italia S.r.l. in die Coopbox Italia S.p.A. umgewandelt. Vom 20. Dezember 2004 bis zum 26. März 2006 stand die Isolex S.p.A. (seit 2006 Isolex S.r.l.), die noch immer 50 % des Gesellschaftskapitals der Coopbox Italia S.p.A. hielt, vollständig oder nahezu vollständig (98-100 %) im Eigentum der Coopbox Europe S.p.A. Am 27. März 2006 übernahm die Isolex S.r.l. einen erheblichen Anteil der Vermögenswerte der Coopbox Italia S.p.A. und benannte sich in Coopbox Italia S.r.l. um; der Einfachheit halber wird das Unternehmen in diesem Beschluss grundsätzlich „Coopbox Italia S.r.l. (früher Isolex)“ genannt. Ungeachtet der Übertragung der Vermögenswerte bestand die Coopbox Italia S.p.A. noch bis zum 27. April 2006, als die Gesellschaft in der Turriss Pack S.r.l. aufging, die dann ihrerseits unter dem Namen Poliemme S.r.l. firmierte; in diesem Beschluss wird das Unternehmen grundsätzlich „Poliemme S.r.l. (früher Turriss Pack)“ genannt.

³³ Am 18. Juni 2002 verfügte die Very Pack S.r.l. über 90 % des Gesellschaftskapitals der Poliemme S.r.l., die wiederum zu 95 % im Eigentum der CCPL S.c. stand. (Wie bereits erläutert, ist die Very Pack S.r.l. seit dem 25. Oktober 2002 mittelbar eine 100%ige Tochter der CCPL S.c.) Am 28. Oktober 2002 übernahm die Very Pack S.r.l. die übrigen Geschäftsanteile der Poliemme S.r.l., und am 27. Februar 2003 wurde die Poliemme S.r.l. in die Coopbox Italia S.p.A. überführt (die damals noch unter dem Namen „Coopbox Italia S.r.l.“ firmierte). Die Poliemme S.r.l. blieb eine 100%ige Tochter der Coopbox Italia S.p.A. bis sie am 27. April 2006 in der Turriss Pack S.r.l. aufging, die dann wiederum unter dem Namen Poliemme S.r.l. firmierte; in diesem Beschluss wird das Unternehmen grundsätzlich „Poliemme S.r.l. (früher Turriss Pack)“ genannt.

³⁴ Am 18. Juni 2002 verfügte die Very Pack S.r.l. über 53 % des Gesellschaftskapitals der Turriss Pack S.r.l., die wiederum zu 95 % im Eigentum der CCPL S.c. stand. (Wie bereits erläutert, ist die Very Pack S.r.l. seit dem 25. Oktober 2002 mittelbar eine 100%ige Tochter der CCPL S.c.) Am 9. Juli 2002 erhöhte die Very Pack S.r.l. ihre Beteiligung an der Turriss Pack S.r.l. auf 70 %. Diese Beteiligung von 70 % am Gesellschaftskapital der Turriss Pack S.r.l. wurde am 27. Februar 2003 auf die Coopbox Italia S.p.A. übertragen (die damals noch als „Coopbox Italia S.r.l.“ firmierte). Dieses Unternehmen war eine 100%ige Tochter der CCPL S.c. Am 6. August 2003 erhöhte die Coopbox Italia S.p.A. die Beteiligung an der Turriss Pack S.r.l. auf 86,25 %. Diese Beteiligung bestand unverändert bis zum 15. März 2006, als die Coopbox Italia S.p.A. das übrige Gesellschaftskapital der Turriss Pack S.r.l. übernahm und damit zur 100%igen Mutter dieses Unternehmens wurde. Am 27. April 2006 übernahm die Turriss Pack S.r.l. die Poliemme S.r.l. und die Coopbox Italia S.p.A. und benannte sich in Poliemme S.r.l. um. Rechtsnachfolgerin der Turriss Pack S.r.l. ist daher die Poliemme S.r.l. In diesem Beschluss wird das Unternehmen „Poliemme S.r.l. (früher Turriss Pack)“ genannt.

³⁵ Siehe vorstehende Erwägungsgründe. Die übrigen 10 % des Gesellschaftskapitals standen im Eigentum anderer spanischer Anteilseigner.

CCPL S.c. (der eigentlichen Muttergesellschaft) wurde. Am 20. Dezember 2004 wurden die Beteiligungen an der Coopbox Ibérica S.A. auf die Coopbox Group S.p.A. (60 %) und die Real Gest S.p.A. (40 %) aufgeteilt; beide Gesellschaften standen mittelbar zu 100 % im Eigentum der CCPL S.c. Im November/Dezember 2005 änderte die Coopbox Ibérica S.A. ihre Rechtsform und firmierte unter dem Namen Coopbox Ibérica S.L. Im Zuge der Aufspaltung dieses Rechtssubjekts wurde die Coopbox Hispania S.l.u. gegründet; diese Gesellschaft führte die Tätigkeiten im Bereich Lebensmittelverpackungen fort, während die Coopbox Ibérica S.L. innerhalb der CCPL-Gruppe als Immobiliengesellschaft geführt wurde. Das gesamte Gesellschaftskapital dieses Unternehmens wurde auf die Real Gest S.p.A. übertragen, die zu 100 % im Eigentum der CCPL S.c. stand.

- (6) **Dynaplast Iberica de Embalaje S.L.U.:** Dieses Rechtssubjekt wurde infolge von Umstrukturierungen innerhalb der Gruppe im Zusammenhang mit den spanischen Tochtergesellschaften von Coopbox Ende 2005 gegründet. Die Dynaplast Iberica de Embalaje S.L.U. ist Rechtsnachfolgerin der Dynaplast S.A., die am 18. Januar 2002 von der Coopbox Group S.p.A. (damals Very Pack S.r.l.) übernommen wurde. Damit wurde die Dynaplast S.A. am 25. Oktober 2002 mittelbar eine 100%ige Tochter der CCPL S.c. Am 20. Dezember 2004 wurden die Beteiligungen an der Dynaplast S.A. auf die Coopbox Group S.p.A. (60 %) und die Real Gest S.p.A. (40 %) aufgeteilt; beide Gesellschaften standen mittelbar zu 100 % im Eigentum der CCPL S.c. Im November/Dezember 2005 änderte die Dynaplast S.A. ihre Rechtsform und firmierte unter dem Namen Dynaplast S.L. Nach der Aufspaltung dieses Rechtssubjekts wurde die Dynaplast Iberica de Embalaje S.L.U. gegründet, die die Tätigkeit des Unternehmens im Bereich Lebensmittelverpackungen fortführte. Die Dynaplast S.L. verblieb in der CCPL-Gruppe als Immobiliengesellschaft; das Gesellschaftskapital der Dynaplast S.L. wurde vollständig auf die Real Gest S.p.A. übertragen, die letztlich zu 100 % im Eigentum der CCPL S.c. stand. Am 24. September 2014 wurde die Dynaplast Iberica de Embalaje S.L.U. von der Coopbox Hispania S.L.U. übernommen. Daher ist Letztere die Rechtsnachfolgerin der Dynaplast Iberica de Embalaje S.L.U.
- (7) **Coopbox Eastern s.r.o.:** Das Gesellschaftskapital dieses Rechtssubjekts wurde am 8. Dezember 2004 vollständig von der Coopbox Europe S.p.A. übernommen. (Die Coopbox Europe S.p.A. wiederum ging am 15. September 2008 in der Coopbox Italia S.r.l. auf; diese wiederum änderte am 4. Februar 2009 ihre Rechtsform und firmierte dann unter dem Namen Coopbox Group S.p.A.) Vor der Übernahme durch die Coopbox Europe S.p.A. stand die Coopbox Eastern s.r.o. im Eigentum einer dritten Partei.

2.2.5. *Silver Plastics*

- (19) Während der in diesem Beschluss beschriebenen Zeiträume der Zuwiderhandlungen war die Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG zu [96-100 %] an der Silver Plastics GmbH und zu [96-100 %] an der Silver Plastics GmbH & Co. KG beteiligt. Die Silver Plastics GmbH hielt die übrigen [0-4 %] an der Silver Plastics

GmbH & Co. KG.³⁶ Für das operative Geschäft und die strategische Führung der Silver Plastics GmbH & Co. KG war die Silver Plastics GmbH zuständig.³⁷ Die Silver Plastics S.à.r.l. ist eine [96-100 %]ige Tochter der Silver Plastics GmbH.³⁸ Wenn nicht ausdrücklich anderweitig angegeben, werden in diesem Beschluss Johannes Reifenhäuser Holding GmbH Co. KG., Silver Plastics GmbH, Silver Plastics GmbH & Co. KG und Silver Plastics S.à.r.l., insgesamt „Silver Plastics“ genannt.

- (20) Silver Plastics stellt Schaumstoffschalen und biegesteife Schalen her und vertreibt diese Produkte unter anderem in Deutschland und in Frankreich.³⁹
- (21) Im Geschäftsjahr 2014 belief sich der konsolidierte Umsatz von Silver Plastics weltweit auf [200.000.000 – 370.000.000].

2.2.6. *Magic Pack*

- (22) Die Magic Pack-Gruppe hat sich auf den Vertrieb verschiedener Produkte zur Verpackung von Lebensmitteln spezialisiert. Die Magic Pack-Gruppe ist in mehreren EWR-Ländern tätig.
- (23) Die Magic Pack Srl ist das einzige Rechtssubjekt der Magic Pack-Gruppe, das für diesen Beschluss von Bedeutung ist. Wenn nicht ausdrücklich anderweitig angegeben, wird dieses Rechtssubjekt in diesem Beschluss „Magic Pack“ genannt.
- (24) Im Geschäftsjahr 2014 belief sich der konsolidierte Umsatz von Magic Pack weltweit auf EUR 49 000 089.

2.2.7. *Nespak*

- (25) Die Guillin-Gruppe hat sich auf den Vertrieb verschiedener Produkte zur Verpackung von Lebensmitteln in mehreren EWR-Ländern spezialisiert. Wenn nicht ausdrücklich anderweitig angegeben, werden in diesem Beschluss die Rechtssubjekte der Guillin-Gruppe, die an den in diesem Beschluss beschriebenen wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen beteiligt waren oder dafür haftbar gemacht werden, insgesamt „Nespak“ genannt.
- (26) Während der in diesem Beschluss beschriebenen Zeiträume der Zuwiderhandlungen war die GROUPE GUILLIN SA die eigentliche Muttergesellschaft der Guillin-Gruppe; insbesondere war sie die 100%ige Muttergesellschaft der Nespak S.p.A.
- (27) Im Geschäftsjahr 2014 belief sich der konsolidierte Umsatz der Guillin-Gruppe weltweit auf EUR 497 172 730.

2.2.8. *Huhtamäki*

- (28) Die Huhtamäki-Gruppe hat sich auf den Vertrieb verschiedener Produkte zur Verpackung von Lebensmitteln spezialisiert. Die Unternehmen der Huhtamäki-Gruppe sind in vielen EWR-Ländern und in Drittländern tätig. Wenn nicht ausdrücklich anderweitig angegeben, werden in diesem Beschluss die Rechtssubjekte

³⁶ ID [...] und ID [...] (Silver Plastics – Antwort auf Auskunftsverlangen).

³⁷ Silver Plastics GmbH ist eine Komplementär-GmbH von Silver Plastics GmbH & Co. KG. Johannes Reifenhäuser GmbH & Co. KG, ist ein Kommanditist, siehe ID [...]; ID [...] und ID [...] (Silver Plastics – Antwort auf Auskunftsverlangen).

³⁸ ID und ID [...] (Silver Plastics - Antwort auf Auskunftsverlangen).

³⁹ ID [...] (Silver Plastics - Antwort auf Auskunftsverlangen).

der Huhtamäki-Gruppe, die an den in diesem Beschluss beschriebenen wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen beteiligt waren oder dafür haftbar gemacht werden, „Huhtamäki“ oder "Huhtamäki/Polarcup" genannt.

- (29) Während der in diesem Beschluss beschriebenen Zeiträume der Zuwiderhandlungen war die Huhtamäki Oyj die eigentliche Muttergesellschaft der Huhtamäki-Gruppe. Hinsichtlich der für diesen Beschluss relevanten Rechtssubjekte ist festzustellen, dass die Huhtamäki Oyj mittelbar die 100%ige Muttergesellschaft der folgenden Rechtssubjekte der Huhtamäki-Gruppe war: COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS,⁴⁰ Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG⁴¹ und ONO PACKAGING PORTUGAL S.A.⁴².

⁴⁰ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen). Bis 2001 firmierte die Paccor France SAS als Polarcup France S.A., und bis zum 21. Dezember 2007 wurde sie als Huhtamäki France S.A. geführt. Seit der Veräußerung der Schaumstoffsparte an die ONO Packaging SAS am 19. Juni 2006 ist dieses Rechtssubjekt nicht mehr auf dem Markt für Schaumstoffschalen tätig. Die Huhtamäki France SAS war eine mittelbar 100%ige Tochter der Huhtamäki Oyj, bis am 22. Dezember 2010 die gesamte Beteiligung an die [nicht adressiertes Unternehmen], ein mit [nicht adressiertes Unternehmen], verbundenes Unternehmen, veräußert wurde. Am 7. Februar 2011 wurde das Unternehmen in Paccor France SAS umbenannt. Die Paccor France SAS benannte sich am 4. Februar 2014 in Coveris Rigid (Auneau) France SA um.

⁴¹ Die Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055) benannte sich im August 2012 in Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG um, nachdem mehrere interne Umstrukturierungen vorgenommen worden waren: Die Sparten Foodservice und Films der Huhtamäki Deutschland GmbH & Co KG wurden auf zwei neue Rechtssubjekte der Huhtamäki-Gruppe übertragen (die Huhtamäki Foodservice Germany GmbH & Co KG und die Huhtamäki Films Germany GmbH & Co KG). Für flexible Verpackungen war weiterhin die Huhtamäki Deutschland GmbH & Co KG zuständig; diese wurde jedoch in Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG umbenannt. Die Huhtamäki Foodservice Germany GmbH & Co KG, die Huhtamäki Films Germany GmbH & Co KG, die Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG und die Huhtamäki Germany GmbH waren jeweils (mittelbare) 100%ige Töchter der Huhtamäki Oyj (ID [...], Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen). Die Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055) war seit dem 9. Juni 2005 das in Deutschland tätige Unternehmen der Huhtamäki-Gruppe. Vom 31. Dezember 2001 bis zum 9. Juni 2005 wurde das operative Geschäft in Deutschland von der Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4207) geführt. Am 9. Juni 2005 wurde die Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4207) mit der Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055), einer weiteren mittelbar 100%igen Tochter der Huhtamäki Oyj, verschmolzen. Die Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055) wurde in 4P Verpackungsgruppe B.V. & Co. Holding KG umbenannt; am 30. April 2002 erfolgte eine erneute Umfirmierung auf den Namen Huhtamäki Deutschland B.V. & Co. Holding KG. Am 30. September 2004 wurde das Unternehmen in Huhtamäki Deutschland Holding GmbH & Co. KG umbenannt. Dieser Name wurde bis zum 9. Juni 2005 beibehalten, als die Tochtergesellschaft auf den Namen Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG umfirmierte (ID [...], Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen). ID [...](Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen) zufolge war die Huhtamäki Oyj von 2000 bis zum 31. Dezember 2002 mittelbar zu 75,1 % an der Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG beteiligt (HRA 4055). Die übrigen 24,9 % der Geschäftsanteile standen im Eigentum von zwei externen Anteilseignern: [nicht adressierte Unternehmen]. Am 31. Dezember 2002 übernahm die Huhtamäki Oyj die Geschäftsanteile [nicht adressierte Unternehmen] und wurde die eigentliche [96-100%]ige Muttergesellschaft der Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055).

⁴² Die ONO Packaging Portugal S.A. ist die Rechtsnachfolgerin der Huhtamäki Embalagens Portugal SA; diese war eine 100%ige Tochter der Huhtamäki Oyj. Am 19. Juni 2006 wurde die gesamte Beteiligung an der Huhtamäki Embalagens Portugal SA an die ONO Packaging SAS verkauft und eine Umfirmierung auf den Namen ONO Packaging Portugal S.A. vorgenommen. In den Jahren 2000-2001 firmierte die Huhtamäki Embalagens Portugal SA unter dem Namen Polarcup-Embalagens SA. Die Huhtamäki Portugal SGPS Lda, eine 100%ige Tochter der Huhtamäki Oyj, war zu 100 % an der

- (30) Im Geschäftsjahr 2014 belief sich der konsolidierte Umsatz der Huhtamäki-Gruppe weltweit auf EUR 2 235 700 000.

2.2.9. Propack

- (31) Die Bunzl-Gruppe vertreibt Produkte zur Verpackung von Lebensmitteln. Wenn nicht ausdrücklich anderweitig angegeben, werden in diesem Beschluss die Rechtssubjekte der Bunzl-Gruppe, die an den in diesem Beschluss beschriebenen wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen beteiligt waren oder dafür haftbar gemacht werden, insgesamt „Propack“ genannt.
- (32) Seit der Übernahme am 1. Juli 2005 war die Bunzl plc während der gesamten Dauer ihrer Beteiligung an den in diesem Beschluss beschriebenen wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen mittelbar die eigentliche 100%ige Muttergesellschaft der PROPACK Kft.⁴³
- (33) Im Geschäftsjahr 2014 belief sich der konsolidierte Umsatz der Bunzl-Gruppe weltweit auf EUR 7 617 320 019.

2.2.10. Ovarpack

- (34) Die Ovarpack Embalagens S.A. hat sich auf den Vertrieb von Produkten zur Verpackung von Lebensmitteln spezialisiert. Wenn nicht anders angegeben, wird die Ovarpack Embalagens S.A. in diesem Beschluss „Ovarpack“ genannt.
- (35) Seit dem 18. Juli 2008 gehört Ovarpack zur Linpac-Gruppe.
- (36) Im Geschäftsjahr 2014 belief sich der konsolidierte Umsatz von Ovarpack Embalagens S.A. weltweit auf EUR [6 650 000 – 12 350 000].

2.2.11. Händler

- (37) Ovarpack und [nicht adressiertes Unternehmen] (unabhängige Händler in SWE), Petruzalek (ein in MOE zu Sirap-Gema gehörendes und vollständig in diese Gruppe integriertes Unternehmen) und Propack (ein unabhängiger Händler in MOE) waren durch den Handel mit Schaumstoffschalen an den in diesem Beschluss beschriebenen wettbewerbswidrigen Zuwiderhandlungen beteiligt. Die Kommission stellt fest, dass diese Unternehmen selbst keine Schaumstoffschalen hergestellt haben; durch ihre unmittelbare Beteiligung haben sie jedoch zur Umsetzung und zur Überwachung der wettbewerbswidrigen Absprachen beigetragen. Dieser Beschluss ist allerdings nicht an [nicht adressiertes Unternehmen] gerichtet.⁴⁴

2.3. Beschreibung des Sektors

- (38) Schaumstoffschalen und biegesteife Schalen werden in der Lebensmittelverpackungsindustrie eingesetzt (vorwiegend für Fleisch, Geflügel, Käse und Fisch). Insbesondere werden die Schalen im Lebensmitteleinzelhandel (unter anderem in Supermärkten), bei Großhändlern und in der Fast-Food-Industrie eingesetzt. Schaumstoffschalen zur Verwendung in der Catering- und Fast-Food-Branche werden in erster Linie über Händler vertrieben.

Huhtamaki Embalagens Portugal SA beteiligt, bis diese schließlich an die ONO Packaging SAS veräußert wurde.

⁴³ [Eigentümerstrukturbeschreibung von Propack Kft]

⁴⁴ [Nicht adressiertes Unternehmen] war auch deshalb kein Adressat der MB, weil sich dieses Unternehmen zu diesem Zeitpunkt bereits in Liquidation befand (siehe MB Erwägungsgrund 62).

- (39) Ob Schaumstoffschalen oder biegesteife Schalen verwendet werden, hängt von regionalen Vorlieben ab. In NWE hat sich der Markt seit den 1990er Jahren kontinuierlich von Schaumstoffschalen hin zu biegesteifen Schalen verlagert. In SWE ist die Nachfrage nach Schaumstoffschalen hingegen stabil geblieben, und biegesteife Schalen finden erst seit Mitte der 2000er Jahre stärkere Verbreitung. In MOE werden traditionell eher Schaumstoffschalen verkauft, und erst in letzter Zeit war eine allmähliche Verlagerung zu biegesteifen Schalen festzustellen.⁴⁵ Im EWR ist die Nachfrage nach Schaumstoffschalen auch wegen der sich wandelnden Verbrauchervorlieben (etwa infolge des geringeren Fleischkonsums oder eines ausgeprägteren Umweltbewusstseins) zurückgegangen.⁴⁶
- (40) Aufgrund der ihr vorliegenden Daten kann die Kommission die jeweiligen Marktanteile an den fünf getrennten Kartellen nicht stichhaltig abschätzen. Allerdings ist festzustellen, dass die beteiligten Unternehmen bei allen fünf getrennten Kartellen den überwiegenden Teil der vom Kartellverhalten betroffenen Produkte geliefert haben.

2.4. Handel im EWR

- (41) Innerhalb des EWR bestehen beträchtliche Handelsströme. Sowohl Schaumstoffschalen als auch biegesteife Schalen sind Standardprodukte, die dank ihres geringen Gewichts und ihres geringen Volumens leicht zu transportieren sind. Die Kunden (beispielsweise große Supermarktketten) beziehen Schaumstoffschalen und biegesteife Schalen grenzüberschreitend.⁴⁷
- (42) Nach Auskunft von Huhtamäki sind die Märkte für Schaumstoffschalen und für biegesteife Schalen hauptsächlich lokal ausgerichtet.⁴⁸ Entsprechend kaufen auch die Kunden eher auf lokaler Ebene d. h. auf nationaler Ebene und selten grenzüberschreitend. Nach den von Huhtamäki vorgelegten Informationen ist allerdings auch festzustellen, dass sich die Kunden häufig in Drittländern außerhalb der EU befanden, in denen Huhtamäki Produktionsanlagen und/oder Vertriebsbüros unterhielt. Dies zeigt, dass Huhtamäki sowohl Schaumstoffschalen als auch biegesteife Schalen grenzüberschreitend verkaufte.
- (43) Sirap-Gema unterscheidet zwischen Industriekunden und Einzelhandelsketten (*GDO = Grande Distribuzione Organizzata*).⁴⁹ Nach Auskunft von Sirap-Gema kaufen Industriekunden eher lokal; Einzelhandelsketten hingegen bezögen ihre Produkte

⁴⁵ ID [...] (Linpac – Antwort auf das Auskunftsverlangen).

⁴⁶ Die vorstehenden Angaben wurden den folgenden Quellen entnommen: ID [...] (Linpac – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...] (Vitembal – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); ID [...] (Coopbox – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); ID [...] (Sirap-Gema – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); ID [...] (Magic Pack – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); ID [...] ([nicht adressiertes Unternehmen] – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); ID [...] (Silver Plastics – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁴⁷ Diese Angaben stammen aus folgenden Quellen: ID [...] (Linpac – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); ID [...] (Vitembal – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...] (Coopbox – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); ID [...] (Magic Pack – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...] ([nicht adressiertes Unternehmen] – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); ID [...] (Sirap-Gema – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); ID [...] und [...] (Nespak – Antworten auf Auskunftsverlangen).

⁴⁸ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁴⁹ ID [...] (Sirap-Gema – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

auch grenzüberschreitend bis zu Entfernungen von 500 km bei Schaumstoffschalen und 800 km bei biegesteifen Schalen. Nespak unterscheidet zwischen Schaumstoffschalen und biegesteifen Schalen. Nach Auskunft von Nespak entstehen bei Schaumstoffschalen hohe Transportkosten (teilweise bis zu 30 % der Gesamtkosten des Produktes); daher würden Schaumstoffschalen auf lokaler Ebene gekauft. Bei biegesteifen Schalen hingegen seien die Transportkosten geringer, und diese Schalen würden auch grenzüberschreitend bezogen.⁵⁰

- (44) In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte ("MB") bezeichnete Silver Plastics die Märkte für Lebensmittelverpackungen als nationale Märkte. Gleichzeitig bestätigte Silver Plastics, dass das Unternehmen neben seinen Hauptmärkten Frankreich und Deutschland Schaumstoffschalen und biegesteife Schalen über seine Händler auch in einer Reihe weiterer Länder verkaufte, u. a. in [Absatzland] und in den Benelux-Staaten sowie in Dänemark, [Absatzland], [Absatzland], Norwegen und Schweden.⁵¹
- (45) Angesichts der im Besitz der Kommission befindlichen Beweismittel einschließlich der Antworten der Parteien auf das Auskunftsverlangen zu Handelsstrukturen bei Schaumstoffschalen und/oder biegesteifen Schalen stellt die Kommission fest, dass innerhalb des EWR beträchtliche Handelsströme bei Schaumstoffschalen und/oder bei biegesteifen Schalen bestehen.

3. VERFAHREN

3.1. Die Untersuchung der Kommission

- (46) Die Kommission hat ihre Untersuchung aufgrund von Informationen eingeleitet, die sie im Rahmen eines von Linpac gestellten Kronzeugenantrags nach der Mitteilung der Kommission von 2006 über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen (im Folgenden „Kronzeugenregelung“) erhalten hatte.⁵² Linpac stellte den Antrag am 18. März 2008 und ergänzte ihn durch mehrere mündliche Erklärungen und durch Beweisunterlagen. Am 4. Juni 2008 gewährte die Kommission Linpac einen bedingten Erlass der Geldbußen⁵³ für alle fünf in diesem Beschluss behandelten Zuwiderhandlungen.
- (47) Am 4. und 6. Juni 2008 führte die Kommission unangekündigte Nachprüfungen nach Artikel 20 Absatz 4 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 des Rates in den Räumlichkeiten von Coopbox (Italien und Spanien), [nicht adressiertes Unternehmen] (Niederlande), Huhtamäki (Deutschland), Nespak (Italien), Silver Plastics (Deutschland), Sirap-Gema/Petruzalek (Italien) und Vitembal (Frankreich, Italien und Deutschland) durch. Parallel zu den Nachprüfungen schickte die Kommission Auskunftsverlangen nach Artikel 18 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 an andere Unternehmen, bei denen keine Nachprüfungen durchgeführt wurden.
- (48) Nach den Nachprüfungen erhielt die Kommission sechs Anträge auf Geldbußenerlass bzw. -ermäßigung nach der Kronzeugenregelung („Kronzeugenanträge“): von

⁵⁰ ID [...] und [...] (Nespak – Antworten auf Auskunftsverlangen).

⁵¹ ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

⁵² Mitteilung der Kommission über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen (ABl. C 298, 08.12.2006, S. 17).

⁵³ ID [...] (Beschluss über den bedingten Erlass der Geldbußen).

Vitembal am 6. Juni 2008,⁵⁴ von Sirap-Gema am 1. Juli 2008,⁵⁵ von Coopbox am 5. August 2008,⁵⁶ von Ovarpack am 17. Dezember 2008,⁵⁷ von Silver Plastics am 22. Dezember 2008⁵⁸ und von Magic Pack am 1. Februar 2010⁵⁹. Huhtamäki, Nespak und Propack haben keine Kronzeugenanträge gestellt.

- (49) Im Laufe der Untersuchung hat die Kommission mehrere Auskunftsverlangen nach Artikel 18 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 („Auskunftsverlangen“) bzw. nach Randnummer 12 der Kronzeugenregelung an die Adressaten dieses Beschlusses und an Dritte geschickt. Außerdem hat die Kommission von ihrer Befugnis nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003 Gebrauch gemacht, Erklärungen eines früheren Mitarbeiters von Sirap-Gema zu berücksichtigen, der an wettbewerbswidrigen Kontakten beteiligt war, inzwischen aber nicht mehr für Sirap-Gema tätig ist und dessen Aussage die Kommission nicht in Form eines Antrages auf Kronzeugenbehandlung erhalten hat und nicht erhalten konnte.
- (50) Die Kommission richtete auf den 13. September 2012 datierte Beschlüsse an Vitembal, Sirap-Gema, Coopbox, Ovarpack, Silver Plastics und Magic Pack und unterrichtete die Unternehmen darüber, dass ein Erlass der Geldbußen nach Randnummer 29 der Kronzeugenregelung zwar nicht gewährt werden könne, die Kommission jedoch beabsichtige, eine Ermäßigung der Geldbuße innerhalb eines vorgesehenen bestimmten Ermessensraums einzuräumen, wie in Randnummer 26 der Kronzeugenregelung vorgesehen. Nach dem Antrag von Silver Plastics hat die Kommission die Antragstellerin darüber unterrichtet, dass bei ihr im Zusammenhang mit dem Kartell in NWE eine Ermäßigung der Geldbuße nicht in Betracht komme.
- (51) Am 21. September 2012 leitete die Kommission das vorgesehene Verfahren ein und nahm eine an die folgenden Rechtssubjekte gerichtete MB an: LINPAC Group Ltd – LINPAC Packaging Verona Srl – [nicht adressiertes Unternehmen] – [nicht adressiertes Unternehmen] – [nicht adressiertes Unternehmen] – LINPAC Packaging Holdings S.L. - LINPAC Packaging Pravia S.A. - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - LINPAC Packaging GmbH - LINPAC Packaging Polska Sp zo.o. - [nicht adressiertes Unternehmen] - LINPAC Packaging Spol S.r.o. - LINPAC Packaging S.r.o. - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - LINPAC France SAS - LINPAC Distribution SAS - [nicht adressiertes Unternehmen]. - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - Ovarpack Embalagens S.A. - CCPL S.c. - Coopbox Group S.p.A. - Poliemme S.r.l. - Coopbox Hispania S.l.u. - Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. - CCPL S.p.A. - Coopbox Eastern s.r.o. - [nicht adressiertes Unternehmen]. - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - Huhtamäki Oyj - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen]

54 ID [...]
55 ID [...]
56 ID [...]
57 ID [...]
58 ID [...] und ID [...]
59 ID [...]

Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen]. - [nicht adressiertes Unternehmen] - Magic Pack Srl - GROUPE GUILLIN SA - NESPAK S.p.A. - [nicht adressiertes Unternehmen] - ONO Packaging S.A.S. - ONO Embalagens Portugal SA - Paccor France SAS - Bunzl plc - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - [nicht adressiertes Unternehmen] - PROPACK Kft. - Johannes Reifenhäuser Holding GmbH Co. KG - Silver Plastics GmbH & Co. KG - Silver Plastics GmbH - Silver Plastics S.à r.l. - Italmobiliare S.p.A. – Sirap-Gema S.p.A. - Petruzalek GmbH - Petruzalek Kft. - Petruzalek s.r.o. - Petruzalek Spol. s.r.o. - Sirap France S.A.S. – VITEMBAL HOLDING SAS - VITEMBAL Italia s.r.l. - VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS - VITEMBAL España, S.L. - VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel.

- (52) Alle Adressaten der MB erhielten eine CD-ROM, die ihnen Zugang zu den freigegebenen Teilen der Untersuchungsakte der Kommission ermöglichen sollte. Außerdem nahmen Rechtsvertreter ihr Recht auf Zugang zu den Teilen der Kommissionsakte in Anspruch, die nur in den Räumlichkeiten der Kommission zugänglich gemacht wurden.
- (53) Alle Adressaten der MB nahmen innerhalb der jeweiligen Fristen schriftlich zu den mitgeteilten Beschwerdepunkten Stellung und beteiligten sich⁶⁰ an der mündlichen Anhörung am 10.-12. Juni 2013. Vor und nach der Anhörung gewährte die Kommission außerdem mehreren Parteien Zugang zu einer Auswahl von Auszügen aus den nicht vertraulichen Fassungen der Erwidernungen von [nicht adressiertes Unternehmen], Silver Plastics, Huhtamäki Oyj, ONO Packaging, Sirap-Gema und [nicht adressiertes Unternehmen] auf die MB, wenn dies als erheblich dafür betrachtet wurde, dass die betreffenden Parteien von ihren Verteidigungsrechten Gebrauch machen konnten oder wenn davon ausgegangen wurde, dass dies den Parteien helfen könnte, für dieses Verfahren relevante sachliche oder rechtliche Aspekte weiter zu klären.⁶¹
- (54) In ihrer Erwiderung auf die MB erklärte die Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG (JRH),⁶² ihre Verteidigungsrechte seien verletzt worden, weil sie erst nach der Nachprüfung der Kommission in den Räumlichkeiten von Silver Plastics davon erfahren habe, dass ihr Zuwendungen zur Last gelegt wurden, und weil alle von der Kommission geschickten Auskunftsverlangen ausschließlich an die Silver Plastics GmbH & Co. KG gerichtet worden seien; dies gelte auch für das Auskunftsverlangen vom 3. August 2011 hinsichtlich der Beziehung zwischen Silver Plastics GmbH & Co. KG und der JRH. Außerdem argumentierte die JRH, bis zum 23. Juli 2012 sei sie nicht in das Verwaltungsverfahren einbezogen gewesen; an diesem Tag habe sich die Kommission erstmals mit der JRH in Verbindung gesetzt, und die JRH sei vor diesem Zeitpunkt nicht über die Möglichkeit der Stellung eines Kronzeugenantrags unterrichtet worden. Infolge des langen Zeitraums vom Beginn der Nachprüfungen im Jahr 2008 bis zum Jahr 2012 seien viele Unterlagen, die die JRH zur Widerlegung der Vermutung einer 100%igen Beteiligung hätte vorlegen

⁶⁰ Mit Ausnahme von [nicht adressiertes Unternehmen].

⁶¹ Auszüge der genannten Erwidernungen auf die MB wurden am 23., 24. und 27. Mai sowie am 3. Juni 2013 übermittelt.

⁶² ID [...] (Johannes Reifenhäuser Holding – Erwiderung auf die MB).

können, nicht mehr verfügbar gewesen. Und schließlich erklärte die JRH, sie habe vorsorglich und entsprechend der Beschlusspraxis vereinbart, den Kronzeugenantrag zusammen mit Silver Plastics GmbH & Co. KG zu stellen, obwohl sie keine wirtschaftliche Einheit mit Silver Plastics GmbH & Co. KG bilde.

- (55) Die Kommission stellt fest, dass aus der schriftlichen Erklärung vom 10. Dezember 2009 eindeutig hervorgeht, dass die JRH in die schriftliche Erklärung von Silver Plastics GmbH & Co. KG vom 10. Dezember 2009 einbezogen war und dass die JRH seit der Nachprüfung im Juni 2008 über die Nachprüfung unterrichtet war und sogar Silver Plastics aufgefordert hatte, im Rahmen der Kronzeugenregelung mit der Kommission zusammenzuarbeiten.⁶³ Die JRH hat bestätigt, Silver Plastics GmbH & Co. KG die für die Erklärung vom 10. Dezember 2009 erforderlichen Informationen sowie spätere Auskunftsverlangen bezüglich der Haftung von Muttergesellschaften übermittelt zu haben. Der Gerichtshof hat bestätigt, dass die Kommission weder für den begrenzten Umfang der Mitwirkung eines Antragsstellers noch für die Säumigkeit eines Antragstellers verantwortlich gemacht werden kann, da beides – wie aus den genannten schriftlichen Erklärungen und Bestätigungen der JRH hervorgeht – der Antragstellerin selbst zuzurechnen ist.⁶⁴ Daher stellt die Kommission fest, dass die Verteidigungsrechte der JRH nicht verletzt worden sind.

4. BESCHREIBUNG DES SACHVERHALTS

4.1. Italien (18. Juni 2002 – 17. Dezember 2007)

4.1.1. Grundprinzipien und Struktur des Kartells

- (56) Das Kartell in Italien hatte Schaumstoffschalen zum Gegenstand; beteiligt waren Linpac, Coopbox, Sirap-Gema, Vitembal, Nespak und Magic Pack. Diese Wettbewerber waren in ein Netz zwei- und mehrseitiger Treffen und sonstiger Kontakte eingebunden, dessen übergeordnetes Ziel darin bestand, durch Vereinbarungen über aufeinander abgestimmte allgemeine Preiserhöhungen, die Aufteilung von Kunden und Liefermengen und Absprachen über die von einigen großen Supermärkten (im Folgenden „GDO“) durchgeführten Ausschreibungen („Submissionsabsprachen“) den Wettbewerb einzuschränken. Gewöhnlich wurden die Preiserhöhungen aufeinander abgestimmt, um erhöhte Rohstoffpreise weiterzugeben. Die Kundenaufteilung und die Submissionsabsprachen gewährleisteten, dass der Status quo der Kundenaufteilung und der Marktanteile in Italien aufrechterhalten wurde. Außerdem tauschten die Wettbewerber wirtschaftlich sensible Informationen untereinander aus, um einander über die jeweilige Preispolitik und über ihre Beziehungen mit ihren jeweiligen Kunden auf dem Laufenden zu halten und um die Umsetzung der Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zu überwachen.⁶⁵

4.1.1.1. Allgemeine Preiserhöhungen und Austausch von Informationen

- (57) Die Wettbewerber stimmten ihre Preispolitik aufeinander ab und tauschten regelmäßig wirtschaftlich sensible Informationen untereinander aus. Von 2002

⁶³ ID [...]

⁶⁴ Siehe insbesondere Imperial Chemical Industries/Kommission, T-214/06, ECLI:EU:T:2012:275, Randnr. 248.

⁶⁵ ID [...], ID [...] und ID [...]

bis Mai 2008 erfolgten die wesentlichen aufeinander abgestimmten Preiserhöhungen auf dem italienischen Markt im Sommer 2002 sowie jeweils im Herbst 2004 und 2006. Anschließend überwachten die Kartellmitglieder die Umsetzung der Preiserhöhungen und kontrollierten, in welcher Weise und wann die Preiserhöhungen den Kunden mitgeteilt wurden. Dies wurde der Kommission von [Unternehmensname] eingehend erläutert; außerdem legte Sirap-Gema der Kommission die Muster der Schreiben vor, mit denen [Unternehmensname] seinen Kunden die Preiserhöhungen in den Jahren 2002, 2004 und 2006 ankündigte. Sirap-Gema zufolge waren diese Preiserhöhungen vorher unter den Wettbewerbern diskutiert und vereinbart worden.⁶⁶

- (58) Die Preiserhöhungen wurden in der Regel unter Berücksichtigung der Auswirkungen der steigenden Rohstoffpreise auf den endgültigen Verkaufspreis festgesetzt. Gewöhnlich wurden die aufeinander abgestimmten Preiserhöhungen unter Festlegung eines konkreten Wertes (entweder durch Festsetzung von Mindestpreisen oder durch die Vereinbarung einer allgemeinen prozentualen Erhöhung) vereinbart. Im erstgenannten Fall versuchten die Wettbewerber, einen Mindestpreis ausgehend vom Preis für ein Kilogramm geschäumtes Polystyrol festzulegen. Im zweiten Fall ermittelten die Wettbewerber einen Warenkorb der gängigsten Produkte und vereinbarten eine Erhöhung der Preise um einen bestimmten Prozentanteil bezogen auf diese Produkte.⁶⁷
- (59) Das Verfahren war bei allen Preiserhöhungen ähnlich. Zunächst kamen die Wettbewerber über die Notwendigkeit der Einführung einer aufeinander abgestimmten allgemeinen Preiserhöhung überein. Die betreffenden Gespräche wurden gewöhnlich vier bis sechs Monate nach einer Erhöhung der Rohstoffpreise geführt. Anschließend verständigten sich die Wettbewerber auf die in den nächsten zwei bis drei Monaten vorzunehmende Erhöhung (entweder in neuen Mindestpreisen oder als prozentuale Erhöhung). Manchmal vereinbarten die Wettbewerber auch, für welchen Kundentyp eine Erhöhung gelten sollte. Und schließlich verständigten sich die Wettbewerber auf die Modalitäten der Preiserhöhungen (z. B. insbesondere, wer die Preiserhöhung als Erster mitteilen sollte) und die Zeitpunkte für die Einführung der Erhöhungen.⁶⁸ Im Folgenden werden die Treffen zur Abstimmung von Preiserhöhungen ausführlich beschrieben (siehe z. B. Erwägungsgründe (80)-(93), (143)-(153), (216)-(236), (258) und (279)).
- (60) Um die Abstimmung zu verbergen, wurden die vereinbarten Preiserhöhungen von den einzelnen Herstellern nicht gleichzeitig mitgeteilt und umgesetzt; im Allgemeinen erfolgten die Mitteilung und die Umsetzung jedoch in einem Zeitraum von etwa 15 Tagen bis zu einem Monat. Die Wettbewerber waren sich dahin gehend einig, dass der erste Hersteller, der eine Preiserhöhung ankündigte, von anderen Anbietern nicht mit niedrigeren Preisen „angegriffen“ werden durfte. Preislisten und Preiserhöhungsschreiben wurden zur Kenntnisnahme häufig auch an die Wettbewerber geschickt.⁶⁹
- (61) Nachdem man sich auf eine Preiserhöhung verständigt und die betreffenden Preiserhöhungen mitgeteilt hatte, erfolgte eine Reihe von Kontakten und

⁶⁶ ID [...] und ID [...]

⁶⁷ ID [...] und ID [...]

⁶⁸ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

⁶⁹ ID [...]

mehrseitigen Zusammenkünften, um zu prüfen, ob die vereinbarten Erhöhungen auch tatsächlich umgesetzt worden waren bzw. um gegebenenfalls erforderliche Anpassungen oder Korrekturen anzusprechen. Die Wettbewerber konnten die Umsetzung der Preiserhöhungen auch überwachen, indem sie sich unmittelbar bei den Kunden informierten.

- (62) Wenn Kunden von zwei Anbietern gleichzeitig beliefert wurden, erörterten die betreffenden Hersteller die Preiserhöhungen und trafen entsprechende Vereinbarungen auf zweiseitiger Basis. Angesichts der ausgeprägten Verhandlungsmacht der Großkunden gegenüber den Herstellern vereinbarten die Parteien Erhöhungen immer in größerem Umfang als später bei den Großkunden tatsächlich durchzusetzen war. Um dem bestehenden Preisdruck zu begegnen, waren die Wettbewerber bestrebt, den Kunden unterschiedliche Produktportfolios anzubieten.⁷⁰
- (63) Die Kontakte zur Überwachung von Preiserhöhungen werden in den Erwägungsgründen (94)-(97), (123)-(124), (154)-(162), (191)-(199) und (280)-(286) ausführlich beschrieben.

4.1.1.2. Kundenaufteilung

- (64) Die Abstimmung der Geschäftspolitik und die Kundenaufteilung betrafen alle drei Kundentypen: Einzelhandelsketten, Händler und Industriekunden (beispielsweise Hersteller von Fleisch-, Fisch-, Geflügel- und Agrarerzeugnissen).
- (65) Einzelhandelsketten (GDO) und Händler benötigten gewöhnlich stark standardisierte und technisch einfache Lebensmittel-Verpackungsprodukte. Entsprechend war der Preis der wichtigste Wettbewerbsparameter. Industriekunden hingegen sind auf technisch differenziertere Verpackungsprodukte angewiesen, die häufig für die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Kunden entwickelt werden; außerdem sind Industriekunden erheblich betreuungsintensiver. Insoweit ist der Preis bei diesen Kunden nur einer von mehreren zu berücksichtigenden Wettbewerbsfaktoren.
- (66) Daher sprachen die Hersteller im Zusammenhang mit Industriekunden, bei denen sich ein Lieferantenwechsel deutlich schwieriger gestaltet, nur sporadisch und unter besonderen Gegebenheiten über eine mögliche Kundenaufteilung. Bei Händlern und Einzelhandelsketten hingegen waren häufig der Schutz bestehender Kundenbeziehungen und die Aufteilung der Kunden Gegenstand der Gespräche zwischen den Wettbewerbern. Diese Kontakte im Zusammenhang mit derartigen Industriekunden werden in den Erwägungsgründen (120), (137), (175)-(190), (237)-(249), (299)-(318) und (321)-(336) ausführlich behandelt.⁷¹
- (67) Die Aufteilung der Kunden beruhte auf der Übereinkunft, dass keines der Kartellmitglieder Kunden „angreifen“ würde, die „traditionell“ von anderen Anbietern beliefert wurden. Diesbezüglich bestand Einigkeit zwischen allen Herstellern. Für die „Zuschreibung“ von Kunden zu einem bestimmten Kartellmitglied waren im Wesentlichen zwei Typen von Kriterien maßgeblich: gewachsene Kundenbeziehungen (natürlich gewachsene oder infolge früherer

⁷⁰ ID [...] und ID [...]

⁷¹ ID [...]

Absprachen hauptsächlich betreffend Einzelhandelsketten (GDO) entstandene Beziehungen) und Loyalitätsverhältnisse (bei Industriekunden).⁷²

- (68) Je nach den gewachsenen Kundenbeziehungen der Wettbewerber gestaltete sich die Aufteilung größerer Einzelhandelsketten, bei denen auch Vereinbarungen über die jeweiligen Liefermengen getroffen wurden, wie folgt:
- Coop Italia: Coopbox;
 - Esselunga: Linpac und Sirap-Gema;
 - Carrefour: Coopbox und Vitembal;
 - Auchan: Sirap-Gema und Coopbox;
 - Bennet: Sirap-Gema;
 - Pam Panorama: Nespak und Sirap-Gema.⁷³
- (69) Das zweite wichtige Kriterium für die Kundenaufteilung war das Bestehen von Loyalitätsbeziehungen zu Industriekunden. Industriekunden, insbesondere Hersteller von Fleisch- und Geflügelerzeugnissen, benötigten häufig individuelle Produkte, und durch die Belieferung mit diesen Spezialprodukten entstand eine natürliche Loyalitätsbeziehung zum jeweiligen Hersteller, die von anderen Herstellern respektiert wurde.⁷⁴
- (70) Wenn unter den beschriebenen Umständen ein Hersteller einen Kunden abwarb, der ursprünglich von einem anderen Wettbewerber beliefert wurde, war dieser Wettbewerber bestrebt, den erlittenen Umsatzverlust nicht dadurch auszugleichen, dass er versuchte, den betreffenden Kunden durch Preissenkungen zurückzugewinnen, sondern dadurch, dass er seine Produkte einem anderen Kunden verkaufte. Die Einführung konkreter Ausgleichsmaßnahmen wurde erörtert und zwischen interessierten Wettbewerbern in informellen Kontakten (häufig telefonisch) vereinbart. Die beschriebenen Ad-hoc-Ausgleichsmaßnahmen verhinderten Preiskämpfe und einen Verfall des Preisniveaus.⁷⁵

4.1.1.3. Absprachen über Ausschreibungen einiger großer Einzelhandelsketten

- (71) Von 2002 bis 2007 stimmten Sirap-Gema, Vitembal, Nespak, Coopbox, Linpac und – in geringerem Umfang – auch Magic Pack ihre Angebote bei Ausschreibungen der GDO-Großkunden in Italien (Auchan, Pam Panorama und Carrefour) über die Lieferung von Schaumstoffschalen untereinander ab.⁷⁶
- (72) Bei der Abstimmung über die Beteiligung an den Ausschreibungen stand das Bestreben im Vordergrund, die zuvor vereinbarte Kundenaufteilung (nach dem Kriterium der „gewachsenen Kundenbeziehungen“) aufrechtzuerhalten und zu verhindern, dass nicht in die betreffende Vereinbarung einbezogenen Unternehmen Zuschläge erteilt wurden, da dies das zuvor austarierte Gleichgewicht gestört und

⁷²

ID [...]

⁷³

ID [...]

⁷⁴

ID [...]

⁷⁵

ID [...]; ID [...]

⁷⁶

ID [...], ID [...]; ID [...]

Preisrückgänge ausgelöst hätte. Gelegentlich dienten diese Absprachen auch dazu, von den Parteien vereinbarte Preiserhöhungen durchzusetzen.⁷⁷

- (73) Die von den drei großen Einzelhandelsketten durchgeführten Ausschreibungen fanden jeweils im November und im Dezember immer in derselben Reihenfolge statt: zunächst Auchan, danach Pam Panorama und schließlich Carrefour. Insoweit betrafen die Gespräche im Zusammenhang mit der Ausschreibung von Auchan gewöhnlich auch die beiden anderen Ausschreibungen, da die Lieferquoten miteinander in Zusammenhang standen.⁷⁸
- (74) Wie in Erwägungsgrund (68) erläutert, wurde Auchan als Kunde von Sirap-Gema (Hauptlieferant) und Coopbox (nachgeordneter Lieferant) betrachtet. Pam Panorama wurde von Nespak und Sirap-Gema beliefert; bei Carrefour wurden die Supermärkte von Coopbox und die Hypermärkte von Vitembal beliefert. Auch Linpac war in die Absprachen einbezogen: Linpac verzichtete auf aggressive Preisangebote, um den Bestand der Gesamtvereinbarung über den Status quo der Kundenbeziehungen in Italien sowie die Zuteilung der Hypermärkte-Quote in der von Carrefour in Frankreich durchgeführten Ausschreibung sicherzustellen.⁷⁹
- (75) Bei den Ausschreibungen gestaltete sich die Abstimmung wie folgt: Bei der ersten Zusammenkunft im Zusammenhang mit der Ausschreibung von Auchan verständigten sich Sirap-Gema, Coopbox, Nespak, Vitembal und Linpac zunächst über ihre jeweiligen Angebote und ihr Verhalten bei der jeweils anstehenden Ausschreibung und bei den folgenden Ausschreibungen. Die Wettbewerber legten im Voraus die Unternehmen fest, die den Zuschlag in der Ausschreibung erhalten sollten; im Allgemeinen vereinbarten sie dabei, die gewachsenen Kundenbeziehungen zu respektieren. Der jeweilige Stammlieferant nannte dann den anzubietenden Preis (den Endpreis, der dann gegebenenfalls noch entsprechend der oben beschriebenen Vereinbarung über eine beabsichtigte Preiserhöhung angehoben wurde); die anderen Wettbewerber erstellten sogenannte „ergänzende Angebote“, die dazu beitrugen, die Ausschreibungen noch einige Zeit am Laufen zu halten, um dann bei einem zuvor vereinbarten Preis mit höheren Angeboten eine Entscheidung zugunsten des jeweils vereinbarten Anbieters herbeizuführen; insoweit verzichteten die übrigen Parteien freiwillig auf einen Zuschlag. Dieser Mechanismus kam auch bei den übrigen Ausschreibungen und/oder bei anderen Kunden zur Anwendung.
- (76) Bei den meisten Ausschreibungen legten die Wettbewerber zunächst ihre Angebote vor, um dann die Preise sukzessive bis zur Erteilung des Zuschlags abzusenken. Entsprechend verständigten sich die Parteien der Vereinbarung über die Kundenaufteilung im Vorfeld über das Preisniveau, ab dem mit Ausnahme des vorab als Gewinner der Ausschreibung festgelegten Unternehmens kein Hersteller mehr ein Angebot vorlegen sollte, damit dem betreffenden Unternehmen zum vereinbarten Preis der Zuschlag erteilt würde.⁸⁰

⁷⁷ ID [...]
⁷⁸ ID [...]
⁷⁹ ID [...], ID [...] und ID [...]
⁸⁰ ID [...], ID [...]

4.1.2. Wettbewerbswidrige Verhaltensweisen in den 1980er und den 1990er Jahren

- (77) [...] bestand eine strukturierte wettbewerbswidrige Absprache auf dem italienischen Markt für Lebensmittelverpackungen spätestens seit den 1980er Jahren.⁸¹ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁸² [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁸³
- (78) [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁸⁴ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen]⁸⁵ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen]⁸⁶.
- (79) Seit 2002 nahmen die wichtigsten damaligen Wettbewerber (Sirap-Gema, Coopbox, Nespak, Linpac und Vitembal) angesichts der Bedrohung durch den Eintritt eines neuen Marktteilnehmers (Magic Pack) erneut stärker strukturierte wettbewerbswidrige Kontakte auf.

4.1.3. Zeitliche Entwicklung der Sachverhalte

4.1.3.1. 2002

Die Preiserhöhung im Sommer 2002

- (80) [...] haben die Rohstoffpreise im März 2002 stark angezogen. Daher hätten die Kartellmitglieder beschlossen, eine allgemeine Preiserhöhung vorzunehmen. Im Zeitraum von März bis Juli 2002 sei es zu einer Reihe von Treffen der Parteien gekommen, bei denen eine Einigung über den prozentualen Umfang und über die Modalitäten der Umsetzung der für Juli vorgesehenen Preiserhöhungen herbeigeführt werden sollte. [...] waren Sirap-Gema, Coopbox, Linpac, Nespak und Vitembal an den Treffen im Zusammenhang mit der Einführung einer Preiserhöhung im Jahr 2002 beteiligt.⁸⁷ [...] sowohl den Inhalt der Erklärung von [Unternehmensname] als auch die an der Vereinbarung über die Preiserhöhungen beteiligten Unternehmen [sind] bestätigt.⁸⁸ [...] die regelmäßig an den betreffenden Kontakten beteiligten Unternehmen [sind] bestätigt.⁸⁹
- (81) [...] eine Liste der Personen [...], die normalerweise an diesen Treffen teilnahmen: die [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema), die [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Coopbox), [Unternehmensvertreter] (Linpac) und [Unternehmensvertreter] (Nespak) sowie die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Vitembal) [ist vorgelegt]. Das erste zweiseitige Treffen zur Vereinbarung einer allgemeinen Preiserhöhung fand [...] am **19. März 2002** unter Beteiligung von Sirap-Gema und Coopbox statt. [Unternehmensname] hat keine Unterlagen gefunden, die die eigene Beteiligung an diesem Treffen belegt hätten. [Unternehmensname] hat jedoch allgemein eingeräumt,

81 ID [...], ID [...], ID [...]

82 [...]

83 [...]

84 [...]

85 [...]

86 [...]

87 ID [...]; ID [...]

88 ID [...]

89 ID [...], ID [...]

dass im März/April 2002 die ersten Kontakte zur Abstimmung einer anstehenden Preiserhöhung aufgenommen worden seien.⁹⁰

- (82) [...] ein mehrseitiges Treffen am **4. April 2002** in Cremona unter Beteiligung von Sirap-Gema, Coopbox, Linpac, Nespak und Vitembal [...]. Auch wenn sich [Unternehmensvertreter]([Unternehmensname]) nicht ausdrücklich an diese Zusammenkunft erinnern konnte, hat [Unternehmensname] doch als Beweismittel ein Autobahnticket vorgelegt, demzufolge [Unternehmensvertreter] an diesem Tag nach Cremona gefahren ist.⁹¹ [Unternehmensname] hielt es für wahrscheinlich, dass auch [Unternehmensvertreter] an dieser Zusammenkunft beteiligt war.
- (83) Am **18. Juni 2002** fand in Parma im Hotel San Marco eine mehrseitige Zusammenkunft statt. Die Kommission betrachtet diese Zusammenkunft durch gleichlautende Erklärungen von [Unternehmensnamen] sowie durch Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum als bewiesen. [Unternehmensname] hat einen Terminkalendereintrag von [Unternehmensvertreter] mit der Notiz „Hotel San Marco“ vorgelegt; [Unternehmensname] konnte Quittungen von [Unternehmensvertreter] von der Hotelbar vorlegen, und [Unternehmensname] hat den Kalendereintrag und eine Abrechnung von [Unternehmensvertreter] übermittelt. Teilnehmer waren [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] (Coopbox) und [Unternehmensvertreter] (Linpac).⁹²
- (84) Bei diesen Zusammenkünften sollte eine Übereinkunft hinsichtlich der koordinierten Einführung einer allgemeinen Preiserhöhung erzielt werden. Bereits vor der Zusammenkunft hatte Linpac ein Preiserhöhungsschreiben verschickt und scheint zumindest Vitembal über die Absicht der Mitteilung einer entsprechenden Preiserhöhung unterrichtet zu haben.⁹³ In diesem Zusammenhang informierte [Unternehmensvertreter] ([Funktionen des Unternehmensvertreter]) am **31. Mai 2002** [Unternehmensvertreter] ([Funktionen des Unternehmensvertreter]) in einer internen E-Mail wie folgt: *„Nach Auskunft von [Unternehmensvertreter] kündigt Linpac Italien den eigenen Kunden gerade eine Preiserhöhung an, die Linpac nach eigenem Ermessen umsetzt (0 %, 5 %, 10 %, je nach Kunde). Er ist der Ansicht, dass die übrigen Hersteller entsprechend verfahren.“*⁹⁴ Die Kommission betrachtet das Treffen am 18. Juni 2002 als Beginn des italienischen Kartells und als Auftakt einer Reihe zwei- und mehrseitiger Treffen der Kartellmitglieder.
- (85) Am **3. Juli 2002** kamen die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox) mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Sirap-Gema) in Parma im Hotel San Marco zu einem zweiseitigen Treffen zusammen, um die Gespräche über die Preiserhöhung

⁹⁰ ID [...], ID [...]

⁹¹ ID [...], ID [...], ID [...]

⁹² ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...]

⁹³ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], Preiserhöhungsschreiben vom 10.6.2002 [...] – die Erhöhung wurde umgehend vorgenommen.

⁹⁴ ID [...] (Vitembal – Ermittlungsdokumente) (französischer Originalwortlaut: *„D’après [Unternehmensvertreter] Linpac Italie est en train d’informer leur clientèle sur la hausse de prix que, pour Linpac, sera appliqué de façon discrétionnaire (0%,5%, 10% ça dépend du client). Il pense que les autres producteurs vont agir de la même façon“*).

fortzusetzen. Diese Auskunft wurde von [Unternehmensname] bestätigt, die auch Reisebelege der betreffenden Personen sowie die Hotelrechnung vorlegten.⁹⁵

- (86) Die Gespräche über die Einführung einer Preiserhöhung wurden [...] in einer Zusammenkunft am **5. Juli 2002** im Hotel Hermes in Cremona fortgesetzt. Teilnehmer waren zumindest die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter] (Vitembal). [...]. Kostenabrechnungen von [Unternehmensname] mit dem Vermerk „Brescia/S.G.“ und eine Restaurantquittung sprechen dafür, dass die Zusammenkunft in Brescia erfolgt ist.⁹⁶ Aufgrund der Kalendereintragungen und der Reisebelege von [Unternehmensvertreter] hat [Unternehmensname] die eigene Beteiligung nicht bestätigt.⁹⁷ Ebenfalls Bezug nehmend auf die Reisebelege der Mitarbeiter schloss auch [Unternehmensname] eine Beteiligung an dieser Zusammenkunft aus.⁹⁸
- (87) Aus den Beweismitteln geht hervor, dass die Kartellmitglieder über die Einführung einer Preiserhöhung übereinkamen; dies ist einer E-Mail vom **10. Juli 2002** von [Unternehmensvertreter] (Poliemme – ein Anbieter von Coopbox-Erzeugnissen) an [Unternehmensvertreter] (Coopbox) zu entnehmen, in der [Unternehmensvertreter] über Probleme mit Sirap-Gema berichtete und mitteilte, dass Sirap-Gema sich nicht an die in Parma getroffene Vereinbarung über die vorzunehmende Preiserhöhung halte. In diesem Zusammenhang schrieb [Unternehmensvertreter]: „(...) *ungeachtet der Zusammenkunft in Parma ist das Verhalten unserer Wettbewerber weiterhin äußerst zweifelhaft (...) Kunden [von Coopbox] haben von Sirap-Gema Schreiben mit Preisangeboten erhalten (...), die in einer Phase anstehender Preiserhöhungen wettbewerbsfähiger als unsere Preise sind (...)* Ich halte es jetzt nur für konsequent, dass wir auf unserer Strategie der Durchführung der Erhöhung bestehen, auch weil ein abweichendes Verhalten unsere Bemühungen konterkarieren könnte und weil wir einen Anlass für Vorwürfe dahin gehend bieten könnten, dass wir die getroffene Vereinbarung nicht einhalten. Für den Fall, dass sich das, was ich schreibe, als zutreffend erweisen sollte, steht natürlich trotzdem außer Frage, dass Poliemme im September plötzlich drei Kunden weniger haben und bedauern könnte, dies nicht früher erkannt zu haben.“⁹⁹
- (88) [...], dass sich die Wettbewerber tatsächlich auf die koordinierte Einführung einer Preiserhöhung im Juli 2002 verständigt haben.¹⁰⁰

⁹⁵ ID [...]; ID [...], ID [...], ID [...]

⁹⁶ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁹⁷ ID [...]

⁹⁸ ID [...]

⁹⁹ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „*nonostante l'incontro avvenuto a Parma, i comportamenti dei nostri interlocutori di quell'incontro continuano a essere fortemente ambigui (...) clienti [di Coopbox] hanno ricevuto da S.G. indicazioni di prezzo (...) che nella fase di applicazione degli aumenti diventano più competitive delle nostre (...)* Al punto in cui siamo, credo sia assolutamente logico insistere sulla nostra strategia di far passare l'aumento, anche perché comportamenti diversi potrebbero vanificare i nostri sforzi e nello stesso tempo potremmo dare adito ad accuse di inadempienza. E' però evidente, che se quanto scrivo troverà corrispondenza nei fatti, a Settembre Poliemme potrebbe trovarsi con tre clienti in meno e con il rammarico di averlo previsto in anticipo“).

¹⁰⁰ ID [...]

- (89) Wettbewerberkontakte fanden auch **später im Juli 2002** in Parma im Hotel San Marco statt. Diese Kontakte und die Orte der Zusammenkünfte wurden von [Unternehmensname] bestätigt. [Unternehmensname] [...] übereinstimmende Erklärungen und Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum vorgelegt, denen zufolge sie an einem Wettbewerbertreffen am **11. Juli 2002** beteiligt waren. Nach Auskunft von [Unternehmensname] hat [Unternehmensname] an diesem Treffen teilgenommen. [Unternehmensname] hat jedoch erklärt, ein zweiseitiges Treffen mit [Unternehmensname] sei am 17. Juli 2002 erfolgt; an dem Treffen am 11. Juli sei Sirap-Gema nicht beteiligt gewesen.¹⁰¹
- (90) [...] die Kostenabrechnungen und Kalendereinträge der [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide [Unternehmensname]) als Beleg für deren Beteiligung am Treffen mit [Unternehmensname] am 11. Juli 2002 vor. [Unternehmensname] übermittelte den Kostenbeleg von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]), insbesondere eine Quittung der Bar des Hotels San Marco vom 11. Juli 2002, sowie Reisebelege von [Unternehmensvertreter].¹⁰² [Unternehmensname] konnte sich nicht erinnern, an einem Treffen am 11. Juli 2002 teilgenommen zu haben, legte jedoch eine vom 17. Juli 2002 datierende Rechnung des Restaurants im Hotel San Marco vor; an diesem Tag hätten sich [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide [Unternehmensname]) mit Vertretern von [Unternehmensname] getroffen.¹⁰³
- (91) Ungeachtet des genauen Zeitpunkts liegen der Kommission Beweismittel dafür vor, dass die Parteien kurz nach dem Versand der oben genannten E-Mail von Coopbox am 10. Juli 2002 (siehe Erwägungsgrund (87)) in einem Treffen von Coopbox und Sirap-Gema gewisse Unklarheiten ausräumten und sich auf die Modalitäten der Umsetzung der Preiserhöhung verständigten. Insbesondere vereinbarten sie eine Erhöhung der Listenpreise um ca. 10 % (bei einer Spanne 8-10 %). Sie kamen überein, die Preiserhöhung Ende Juli anzukündigen und verpflichteten sich, einander mögliche Ausnahmeregelungen hinsichtlich der für Anfang August vorgesehenen Preiserhöhung mitzuteilen.
- (92) Die Bedingungen der getroffenen Vereinbarungen sind handschriftlichen Aufzeichnungen zu entnehmen, die [Unternehmensvertreter] (Coopbox) während des Treffens angefertigt hat:
- „SG
1) Erhöhung der Listenpreise [„Preislisten“] um 10 %
 (zulässige Bandbreite 8-10 %; in Schritten von +3 % oder +5 %)
 Ausnahmen: ermitteln, durch neue Preislisten in EUR/1000 zugrunde legen und unseren Preisen bei Coop gegenüberstellen)
2) Umsetzung spätestens Ende Juli (Ausnahmen: definiert und bekannt bis Anfang August)
 Einführung nicht im September (z. B. Obsthandel)
3) Wenn wir „gemeinsame“ Kunden haben, neue Preise und das Programm Kundenbesuche vorab festlegen: Beispiel Auchan +10 % (+3 % Standard und +7 % offenzellig); Umsetzung spätestens Anfang August“.

¹⁰¹ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...]

¹⁰² ID [...], ID [...], ID [...]

¹⁰³ ID [...], ID [...]

- (93) Außerdem zeigen die Aufzeichnungen, dass die Kartellmitglieder auch über andere Kunden (z. B. Pam Panorama und Esselunga) gesprochen haben.¹⁰⁴ [...].¹⁰⁵
- (94) Im **Herbst 2002** kamen die Parteien der Preisvereinbarung zu mehreren zwei- und mehrseitigen Treffen zusammen. In diesen Zusammenkünften sollte nach Auskunft von [Unternehmensname] geprüft werden, wie die einzelnen Hersteller die in Parma vereinbarten Preiserhöhungen tatsächlich umgesetzt hatten. In diesem Zusammenhang kam es zu mindestens einem Treffen von [Unternehmensname] und [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) am 17. Oktober 2002 in Parma und zu zwei weiteren Treffen am 15. November 2002: einem Treffen in Cremona unter Beteiligung der [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) und [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) und einem Treffen von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) mit einem Vertreter von [Unternehmensname] in Modena.¹⁰⁶
- (95) [Unternehmensname] legte Reisebelege von Personen vor, die an den Treffen am **15. November 2002** beteiligt waren.¹⁰⁷ Die Beteiligung von [Unternehmensname] an der Zusammenkunft am **17. Oktober 2002** in Parma wird auch durch Reisebelege von [Unternehmensvertreter]¹⁰⁸ bestätigt; für die übrigen Zusammenkünfte konnte [Unternehmensname] keine Beweismittel vorlegen.
- (96) [Unternehmensname] hat die Zusammenkunft am **15. November 2002** in Cremona bestätigt; außerdem hat [Unternehmensname] einen Terminkalendereintrag von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) vorgelegt, in dem im Zusammenhang mit dieser Zusammenkunft die Vermerke „[Unternehmensvertreter]“ und „Hotel Hermes Crema“ vorgenommen worden waren.
- (97) [...] waren die Parteien bestrebt, eine „gemeinsame Linie“ dahin gehend zu finden, was zu unternehmen sei, um eine Störung des Marktes und die Etablierung niedriger Preise zu verhindern, die aufgrund der Ausschreibungen befürchtet wurden, die Kunden wie Auchan und Carrefour 2002 in Italien zur Beschaffung von Schaumstoffschalen eingeführt hatten. Nach Auskunft von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) sprachen die Parteien in der Zusammenkunft am 15. November 2002 in Cremona auch über ihr mögliches Wettbewerbsverhalten angesichts der bevorstehenden Ausschreibung von Auchan in Italien.¹⁰⁹

Kundenaufteilung – Status quo bei Supermärkten (GDO) – Submissionsabsprachen

¹⁰⁴ **ID [...]** (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „*Sirap-Gema 1) Incrementi dei listini del 10 % (ammissibile oscillazione 8-10 % ma con incrementi +3 % o +5 %) se ci sono eccezioni: conoscerle, avendo i listini nuovi in €/1000 confrontarli con i ns a Coop. 2) Decorrenza al più tardi fine luglio (eccezione: definite e conosciute per inizio agosto) Niente decorrenza da Settembre (es. Avicolo) 3) Laddove si è in „condominio“ definire prima insieme i nuovi prezzi ed il programma delle visite al cliente: es. Auchan +10 % (con +3 % trad e +7 % dren) e decorrenza ultima inizio Agosto*“).

¹⁰⁵ **ID [...]**

¹⁰⁶ **ID [...]**, **ID [...]** – Bestätigung, dass am 15. November 2002 zwei Zusammenkünfte erfolgten: in Cremona ([Unternehmensname] und [Unternehmensname]) und in Modena ([Unternehmensname] und [Unternehmensname]).

¹⁰⁷ **ID [...]**

¹⁰⁸ **ID [...]**

¹⁰⁹ **ID [...]**, **ID [...]** und **ID [...]**

- (98) Im Jahr 2002 führten einige der großen italienischen Einzelhandelsketten erstmals Ausschreibungen zur jährlichen Beschaffung von Lebensmittel-Verpackungsprodukten durch. Die Einzelhandelsketten wollten sich die günstigsten Preise sichern; die Kartellmitglieder hingegen waren daran interessiert, einem übermäßigen Preisverfall infolge der Ausschreibungsverfahren entgegenzuwirken. Die aufgrund dieser Ausschreibungen gebotenen Preise konnten das Preisniveau im übrigen Markt drücken, da die Ausschreibungen von Auchan und Carrefour immerhin jeweils bis zu 10 % des gesamten italienischen Marktes für Schaumstoffschalen betrafen. Wichtige Themen der Gespräche zwischen den Kartellmitgliedern im Jahr 2002 waren entsprechend die bevorstehenden ersten Ausschreibungen von Auchan und Carrefour sowie möglicherweise auch von weiteren großen Einzelhändlern in Italien. Mit diesen Gesprächen wurde die Grundlage für künftige Submissionsabsprachen geschaffen, indem Formen der Zusammenarbeit zwischen Wettbewerbern entwickelt wurden.¹¹⁰

Die Ausschreibung von Carrefour am 13. März 2002

- (99) Nach der Vereinbarung über die Respektierung der gewachsenen Kundenbeziehungen „gehörte“ Carrefour Italia (im Marktsegment Hypermärkte) Vitembal. Ziel dieser Abstimmung war somit die Gewährleistung, dass in den Ausschreibungen von Carrefour Italia grundsätzlich Vitembal als Stammlieferant von Carrefour Italia den Zuschlag erhalten sollte.¹¹¹
- (100) Am **13. März 2002** führte Carrefour in Italien die erste elektronische Ausschreibung durch. Damals belieferte Vitembal Carrefour und Coopbox GS (die Supermarktparte der Carrefour-Gruppe). Vitembal, das Ende der 1990er Jahre begonnen hatte, vom Stammland Frankreich aus Schalen an Kunden in Italien zu liefern, wollte Carrefour als Kunden nicht nur in Frankreich, sondern auch in Italien behalten. Daher verpflichtete sich Vitembal gegenüber den anderen Kartellmitgliedern, den Status quo zu respektieren und die gewachsenen Kundenbeziehungen anderer Hersteller „nicht zu stören“, wenn diese Vitembal die elektronischen Ausschreibung um Carrefour in Italien zu beliefern, gewinnen lassen.
- (101) Um sicherzustellen, dass die anderen Kartellmitglieder die Forderungen von Vitembal akzeptierten, telefonierte [Unternehmensvertreter] (Vitembal) vor der Ausschreibung mit [Unternehmensvertreter] (Coopbox) und [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema), um die Angebote aufeinander abzustimmen. Vitembal erhielt dann auch tatsächlich den Zuschlag für die Lieferung von Schalen für das Marktsegment Hypermärkte. In der Erwiderung auf die MB bestätigte [Unternehmensname] die Kontakte, betonte jedoch, Kontaktperson von [Unternehmensname] sei [Unternehmensvertreter] und nicht [Unternehmensvertreter] gewesen. Angesichts der Tatsache, dass [Unternehmensvertreter] erst 2003 zu [Unternehmensname] kam, erscheint dies plausibel.¹¹²
- (102) [...], dass sich die Gespräche im Jahr 2002 insbesondere auf Ausschreibungen der Einzelhandelsketten konzentrierten. Außerdem [...], dass [Unternehmensname] an diesen Gesprächen sehr interessiert gewesen sei, weil [Unternehmensname] sich die

¹¹⁰ ID [...]

¹¹¹ ID [...] und ID [...]

¹¹² ID [...] und ID [...]

beiden Hauptkunden in Frankreich (Carrefour und Auchan) auch in Italien sichern wollte.¹¹³

Ausschreibung von Auchan/SMA am 22. November 2002

- (103) Damals wurden Auchan und SMA von Sirap-Gema und Coopbox¹¹⁴ beliefert. Um den Status quo aufrechtzuerhalten, kamen Sirap-Gema und Coopbox mehrmals zum Austausch über das Ergebnis der Ausschreibung zusammen.
- (104) In diesem Zusammenhang trafen sich [Unternehmensvertreter] (Coopbox) und [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) am **14. Oktober 2002**.¹¹⁵
- (105) In der Zusammenkunft vereinbarten die beiden Wettbewerber die Modalitäten ihrer Submissionsabsprache. Sie verständigten sich darauf, dass Vitembal und Nespak unter der Bedingung an der Ausschreibung teilnehmen sollten, dass sie keinen Zuschlag anstrebten. Wenn diese Vereinbarung unterlaufen würde, wollten Coopbox und Sirap-Gema sich an den Kunden von Vitembal und Nespak schadlos halten. Darüber hinaus vereinbarten die Wettbewerber eine gemeinsame Strategie für den Fall, dass sich auch Magic Pack an der Ausschreibung beteiligen würde. Und schließlich verständigten sich die Parteien auf die anzubietenden Produkte sowie auf die prozentuale Erhöhung der aufgrund der letzten Preislisten anzubietenden Preise.
- (106) Dies geht aus handschriftlichen Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] (Coopbox) zur Vorbereitung der Zusammenkunft sowie aus Notizen hervor, die während der Zusammenkunft angefertigt wurden. In den Aufzeichnungen heißt es:
- „1) – Es steht nicht fest, wer die Ausschreibung gewinnt (d. h. ob der Kunde eines oder mehrere Unternehmen auswählt und welche Kriterien der Kunde bei seiner Entscheidung zugrunde legt).*
- Eine Beteiligung ist unumgänglich.*
 - Annahme 50/50, um anderweitige Entscheidung auszuschließen (Ich gebe andere Schalen zu den gleichen Bedingungen zurück.)*
 - Ansonsten nehmen wir 35 %, und wenn Auchan SG [Sirap-Gema] uns vorzieht, entschädigt SG uns zu gleichen Bedingungen bei einem anderen Kunden (GDODO).*
- 2) Im Vergabewettbewerb wird der Preis durchschnittlich um 2 % unter den neuen Preisen liegen; je nach Ausschreibungsverfahren wird der Preis unterschiedlich angeboten.“¹¹⁶*
- (107) Die handschriftlichen Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] (Coopbox) enthielten auch ausgefüllte Tabellen mit den Preisen, die die einzelnen Wettbewerber für spezifische Modelle anbieten würden. Diesen Tabellen sind sogar detaillierte Informationen über die Preise von Vitembal zu entnehmen. Dies zeigt, dass

¹¹³ ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

¹¹⁴ ID [...]

¹¹⁵ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument), ID [...], ID [...], ID [...]

¹¹⁶ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „Non è previsto chi si aggiudicherà l’asta (se 1 o più di uno verrà scelto dal cliente e su quali criteri di scelta). Occorre partecipare. Aggiudicarsi 50/50 per non dare modo di scelta diversa (Restituirò altri vassoi su condizioni pari). Alternativamente, mi aggiudico 35 % e se Auchan mi penalizza a favore di Sirap-Gema, Sirap-Gema mi compensa su altro cliente (GDODO) a pari condizioni. 2. Il prezzo di aggiudicazione sarà – 2 % vs. i nuovi prezzi in media e sarà articolato diversamente sui vari modelli all’Asta“).

unabhängig von einer möglichen Beteiligung von Vitembal an dieser Zusammenkunft in jedem Fall die Daten von Vitembal zugänglich gemacht wurden und zur Abstimmung der Preisangebote der Wettbewerber in der Ausschreibung genutzt werden konnten; insoweit ist die Beteiligung von Vitembal an dem wettbewerbswidrigen Verhalten dokumentiert.¹¹⁷

- (108) Darüber hinaus heißt es in den Notizen von [Unternehmensvertreter] (Coopbox) zu dieser Zusammenkunft:

„1) Das gemeinsame Ziel von SG [Sirap-Gema] und CX [Coopbox] besteht darin, den Zugang neuer Lieferanten für Auchan zu verhindern. In dieser Absicht wird SG → sicherstellen, dass V. [Vitembal] bei CX außen vor bleibt (wohl beteiligt, aber nicht in Konkurrenz) CX → sicherstellen, dass N. [Nespak] ebenso verfährt (unter Androhung von „Vergeltung“ bei Pam und Abweichung vom Status quo). Wenn MAGIC (bei Stammkunden) teilnimmt, werden sowohl SG als auch CX unterstützt durch UNIVERSAL (SG) und POLIEMME (CX) verhindern, dass MAGIC ins Geschäft kommt.

2) SG und CX verpflichten sich, die folgenden Punkte für die Ausschreibung von Auchan zu klären:

a) die neuen Preise (+5 % bezogen auf den Lieferzeitraum 2003) als anzunehmende Ausgangspreise

b) die Vergabekriterien für Qualität (offenzellig), Gammabestrahlung (Standardschalen und offenzellige Schalen)

c) Anteil der in der Ausschreibung (und für „Andere“?) angebotenen Produkte

d) Anzahl der Gewinner (2) unter den Teilnehmern.

e) Vergabekriterien/Cedis (Mailand, Padua, Marche, Rom, Palermo)

3) Zur Zusammenkunft mit Auchan werden sie die für Vertrieb und Kundenbetreuung/Vertriebskanäle zuständigen Mitarbeiter schicken.“¹¹⁸

- (109) Der Hintergrund und die Bedeutung der vorstehenden handschriftlichen Unterlagen wurden von [...] bestätigt.¹¹⁹ Über die technischen Einzelheiten wurde [...] später gesprochen.¹²⁰ Die Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] (Coopbox) zu dem Treffen waren jedoch mit einem Datum versehen, und die Kommission stellt fest, dass hinreichend Beweismittel vorliegen, aus denen zu entnehmen ist, dass in dem

¹¹⁷ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente).

¹¹⁸ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „1) L’obiettivo x Sirap-Gema e CX, condiviso, è di non fare entrare nuovi fornitori in Auchan. A questo scopo Sirap-Gema → verificherà che V. si tenga fuori (aderisca ma non concorra) CX → verificherà che N. idem (pena „rivalsa“ su Pam e venir meno status quo). Nel caso partecipi MAGIC (sul Tradizionale) sia Sirap-Gema che CX ne respingeranno l’ingresso servendosi di: UNIVERSAL(Sirap-Gema) e POLIEMME (CX)

2) Sirap-Gema e CX si impegnano a far sì che con Auchan si definisca: a) il prezzo base di partenza d’asta siano i nuovi prezzi (+5 % visto che il periodo di fornitura è il 2003)

b) gli standards di aggiudicazione d’asta per: qualità (drenante), servizio Gamma (Tradiz. e Assorbenti)

c) il numero delle referenze sottoposte ad asta (e per gli „altri“?)

d) il numero degli aggiudicanti (2) tra i partecipanti

e) criterio di assegnazione delle piattaforme/Cedis (Milano, Padova, Marche, Roma, Palermo)

3) Ad incontrare Auchan andranno il Resp. commerciale e Cliente/canale“).

¹¹⁹ ID [...]

¹²⁰ ID [...]

Gespräch eine Vereinbarung bezüglich der Ausschreibung von Auchan erzielt werden sollte.

- (110) Die Kommission stellt ferner fest, dass aus dem Hinweis von [Unternehmensvertreter] (Coopbox) auf eine mögliche „Vergeltung“ bei Pam und auf die Drohung mit der „Abweichung vom Status quo“ ersichtlich ist, dass Nespak in Kontakt mit den Wettbewerbern stand, um insbesondere die eigene Stellung als Lieferant von Pam zu verteidigen.
- (111) Am **25. Oktober 2002** kam in Roncadelle (Brescia) im Hotel President [Unternehmensvertreter] (Vitembal) mit [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Sirap-Gema) zusammen. In dieser Zeit erhielten mehrere Industriekunden von Sirap-Gema (insbesondere AIA) konkurrierende Angebote von Vitembal. Die Wettbewerber trafen sich, um über diese Situation zu sprechen, und Vitembal bekräftigte die eigene Verpflichtung, die Kundenbeziehungen von Sirap-Gema zu respektieren. Die beiden Wettbewerber sprachen auch über die Angebote, die sie in der für den 22. November 2002 angesetzten Ausschreibung von Auchan zu unterbreiten beabsichtigten, und Vitembal verpflichtete sich, Sirap-Gema den Zuschlag in dieser Ausschreibung zu überlassen, wenn Sirap-Gema sich zu entsprechender Zurückhaltung bei der Ausschreibung von Carrefour verpflichtete.
- (112) Die genannte Zusammenkunft wurde von [Unternehmensname] mitgeteilt[...] legte [...] sowie Reisebelege der [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) vor.¹²¹
- (113) Ein weiterer Beweis für die Beteiligung von Vitembal an den Absprachen ist einer internen E-Mail bei Coopbox zu entnehmen, die [Unternehmensvertreter] am **12. November 2003** an [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] schickte; am **12. November 2002** schrieb er unter dem Betreff „Ausschreibung Auchan“ in dieser E-Mail: „*1) Teilnehmer: Bestätigung, dass drei von uns teilnehmen: wir, Sirap-Gema und Vitembal (...)*“ Auf dem Ausdruck dieser E-Mail notierte [Unternehmensvertreter] bezüglich der Beteiligung von Vitembal: „*[S]ie haben gesagt, es sei PRO-FORMA*“.¹²²
- (114) Am 15. November 2002 kamen [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Sirap-Gema) in Modena mit [Unternehmensvertreter] (Coopbox) zusammen. In diesem Treffen verständigten sie sich auf die Preise, die sie in der Ausschreibung von Auchan anbieten würden, um die damaligen Liefermengen bei Auchan und SMA aufrechterhalten zu können. Wie bereits in der Zusammenkunft am 14. Oktober 2002 vereinbart, entschieden sie über die Grenzpreise bei den einzelnen Produkten, bei denen sie aus der Ausschreibung aussteigen würden.
- (115) Die genannte Zusammenkunft wurde der Kommission von [Unternehmensname] mitgeteilt; dieses Unternehmen legte auch die entsprechenden Reisebelege und detaillierten Beschreibungen der Gegenstände der Zusammenkunft vor. Nach einer

¹²¹ ID [...], ID [...], ID [...]

¹²² Der Wortlaut der E-Mail und insbesondere der Hinweis auf eine „Pro-forma“-Beteiligung von Vitembal zeigen, dass Vitembal nur formal an der Ausschreibung teilnahm. ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „*1) Partecipanti Ha confermato che saremo in tre: noi, Sirap-Gema e Vitembal (...)* „*ha detto che sarà un PRO-FORMA*“).

Prüfung der Reisebelege der [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (denen keine Hinweise auf Reisen am betreffenden Tag zu entnehmen waren) sah [Unternehmensname] sich nicht imstande, die eigene Beteiligung an diesem Treffen zu bestätigen. [Unternehmensname] hat keine Auskünfte bezüglich der Reisebelege von [Unternehmensvertreter] erteilt, der nach Angaben von [Unternehmensname] an dieser Zusammenkunft teilgenommen hat. Die Kommission betrachtet die Analyse von [...] ¹²³ [...] jedoch als hinreichende Bestätigung der Beteiligung von [Unternehmensname] an der Submissionsabsprache im Zusammenhang mit Auchan.

- (116) Die Ausschreibung von Auchan fand am 22. November 2002 statt. Vitembal und Nespak haben sich an dieser Ausschreibung nicht beteiligt. Infolge der von ihnen getroffenen Vereinbarungen gelang es Sirap-Gema und Coopbox, die übrigen Positionen aufrechtzuerhalten. (Sie erhielten Zuschläge für 65 % bzw. 35 % der betreffenden Liefermengen.) ¹²⁴

Aufteilung anderer Kunden – Einzelhandelsketten und Industrie

- (117) Bei der Abstimmung über das Ergebnis der Ausschreibung von Auchan teilten die Wettbewerber auch die übrigen Einzelhandelsketten untereinander auf. Entsprechende Belege sind den handschriftlichen Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] (Coopbox) in Verbindung mit den Notizen über die Ausschreibung von Auchan (siehe Erwägungsgrund (106) und (108)) zu entnehmen. Die Aufzeichnungen belegen eine Vereinbarung über die folgende Aufteilung und die folgenden Liefermengen der einzelnen Wettbewerber:

<u>„GDO</u>	<u>IPER</u>	<u>CEDI</u>	<u>GESAMT</u>
CARREFOUR	38 (V)	62 (CX)	100
FINNIPER	13 (SG)	2 (L)	15
GIGANTE			15
COOP	35 (V)	145 (CX)	180
AUCHAN	25 (SG)	45 (CX)	70
PAM-SUPERM.	40 (N)	20(SG)60	130
PANORAMA			
ESSELUNGA	25 (L)	50 (SG)	75
SELEX	40 (L)	45	115
AGORA“.			

- (118) Den Aufzeichnungen zufolge war Nespak 2002 an der Absprache über die GDO-Ausschreibungen beteiligt; in dieser Absprache wurde Nespak zugesichert, dass es Pam Panorama als Kunden behalten könne.

Kundenaufteilung – Kunden in der Lebensmittelindustrie

¹²³ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente), ID [...], ID [...], ID [...], ID [...]. ID [...]

¹²⁴ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente), ID [...]

¹²⁵ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente). Die Abkürzungen stehen für die folgenden Unternehmen: Sirap-Gema = Sirap-Gema, L = Linpac, V = Vitembal, CX = Coopbox und N = Nespak ID [...]

- (119) In den in Erwägungsgrund (117) genannten handschriftlichen Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] (Coopbox) werden auch die Gespräche über Liefermengen bei ebenfalls von der Vereinbarung über die Kundenaufteilung betroffenen wichtigen Kunden in der Lebensmittelindustrie bestätigt. Diese Kunden wurden häufig von zwei Herstellern gleichzeitig beliefert. Spezifischere Preisgespräche über diese Kunden wurden von den Anbietern daher in der Regel auf zweiseitiger Ebene geführt.¹²⁶
- (120) Im Jahr 2002 kamen [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter] (Coopbox) mindestens dreimal zu zweiseitigen Treffen zusammen, um über die Umsetzung der Vereinbarung betreffend die Aufteilung von Kunden zu sprechen, die nicht den Einzelhandelsketten zuzurechnen waren: am **18. Juni 2002** in Parma im Hotel San Marco, am **14. Oktober 2002** in Reggio Emilia (siehe auch Erwägungsgrund (104)) und am **17. Dezember 2002** in Rubiera (Reggio Emilia) im Restaurant Arnaldo. Diese Zusammenkünfte betrafen insbesondere Industriekunden, die an MAP-Produkten (MAP = *Modified Atmosphere Packaging*) interessiert waren.
- (121) Die Treffen wurden von [Unternehmensname] beschrieben[...]. Außerdem wird der Sachverhalt durch Reisebelege der betreffenden Personen aus dem relevanten Zeitraum und durch die genannten handschriftlichen Aufzeichnungen (siehe Erwägungsgrund (117)) von [Unternehmensvertreter] (Coopbox) bezüglich der Zusammenkunft am 14. Oktober 2003 bestätigt.¹²⁷

4.1.3.2. 2003

- (122) Im Jahr 2003 kam es zwischen den Kartellmitgliedern häufig zu Kontakt, insbesondere per Telefon. Außerdem kamen die Kartellmitglieder aus verschiedenen Gründen zu zahlreichen zweiseitigen Treffen zusammen. Diese Treffen reichten von der Benennung neuer Directors und sonstiger Führungskräfte der Kartellmitglieder bis hin zu Gesprächen über die Marktlage im Allgemeinen und zum Austausch von Informationen über Wettbewerber oder Kunden. Ein wichtiger Gegenstand der Gespräche zwischen den Kartellmitgliedern im Jahr 2003 war auch die gemeinsame Strategie im Hinblick auf Magic Pack als neuer Wettbewerber auf dem italienischen Markt, der durch sein aggressives Verhalten das zwischen den Kartellmitgliedern bestehende Gleichgewicht gefährdete. Diese häufigen Kontakte ermöglichten den Kartellmitgliedern die Überwachung der Einhaltung der Vereinbarung über die Kundenaufteilung und die Aufrechterhaltung des Gleichgewichts zwischen den Wettbewerbern.¹²⁸

Überwachung der im Herbst 2002 eingeführten Preiserhöhung

- (123) Auch im Jahr 2003 kontrollierten die Kartellmitglieder, ob die Preiserhöhung tatsächlich umgesetzt wurde. In diesem Zusammenhang kam es am **21. Juli 2003** und am **17. November 2003** in Cremona zu zwei zweiseitigen Treffen der [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Coopbox) mit [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] [Unternehmensvertreter] (alle Sirap-Gema).

¹²⁶ ID [...] und ID [...]

¹²⁷ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente), ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

¹²⁸ Die Kontakte im Jahr 2003 wurden von [Unternehmensname] in allgemeiner Form beschrieben, siehe ID [...]

- (124) Diese Sachverhalte [...] wurden durch Reisebelege der betreffenden Personen dokumentiert. [...].¹²⁹

Kundenaufteilung – Einzelhandelsketten

Die Ausschreibung von Carrefour am 19. November 2003

- (125) Im Jahr 2003 hat Auchan keine Ausschreibung durchgeführt, sondern Sirap-Gema und Coopbox als Lieferanten auch im Jahr 2004 jeweils mit den gleichen prozentualen Liefermengen bestätigt.¹³⁰
- (126) Entsprechend betrafen sämtliche Verhandlungen im Zusammenhang mit GDO die Vorbereitungen der Ausschreibungen von Pam Panorama und Carrefour im Jahr 2004.¹³¹ Am **1. Oktober 2003** erklärte [Unternehmensvertreter] (Coopbox) in einer E-Mail an seine Kollegen [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox): *„In einem Monat wird die Ausschreibung [von Carrefour] für die Lieferung von Schalen im Jahr 2004 durchgeführt. Wahrscheinlich werden Coopbox und Vitembal (die gegenwärtigen Lieferanten) sowie Sirap-Gema (als Lieferant bis zur vorherigen Ausschreibung) und vielleicht Lincac und Nespak zur Angebotsabgabe aufgefordert. Wir müssen uns rasch Klarheit über die Absichten unserer Wettbewerber verschaffen (...). Es sollte keine Außenstehende geben. Wir sollten uns treffen, um insbesondere über diesen letzten Punkt zu sprechen (...).“*¹³²
- (127) Ein Beleg für die Submissionsabsprache ist auch einer E-Mail vom **27. Oktober 2003** von [Unternehmensvertreter] (Coopbox) an [Unternehmensvertreter] (Lincac) zu entnehmen, in der [Unternehmensvertreter] [Unternehmensvertreter] zu einem Treffen einlud, um eine gemeinsame Strategie der Wettbewerber für die anstehende Ausschreibung von Carrefour zu besprechen. In dieser E-Mail heißt es: *„Wie Ihnen vielleicht bekannt ist, arbeiten wir an einigen Punkten im Zusammenhang mit Carrefour Italien, die Auswirkungen auch auf internationaler Ebene haben könnten. Daher ziehe ich in Erwägung, dass wir uns in der nächsten Zeit treffen könnten, um eingehender über diese Angelegenheit zu sprechen und die Vertraulichkeitsvereinbarung unterzeichnen zu können.“*¹³³
- (128) Am **7. Oktober 2003** kam [Unternehmensvertreter] (Coopbox) mit [Unternehmensvertreter] (Nespak) zusammen, um über die jeweiligen Absichten bezüglich der Ausschreibung von Carrefour zu sprechen. Insbesondere tauschten sie sich über die Notwendigkeit der Entwicklung einer gemeinsamen Strategie für den Fall aus, dass Magic Pack an der Ausschreibung teilnehmen sollte. [...] Nespak hat dieses Treffen nicht bestritten, sondern entsprechende Reisebelege vorgelegt. Zudem

¹²⁹ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...]

¹³⁰ ID [...]

¹³¹ ID [...]

¹³² ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (im italienischen Original: *„Entro un mese sarà effettuata l'asta vassoi 2004. I probabili invitati saranno: Coopbox e Vitembal (attuali fornitori) e Sirap-Gema (fornitore fino alla precedente asta) e forse Lincac e Nespak. Sarà opportuno comprendere rapidamente le intenzioni dei concorrenti (...) Non dovrebbero esserci outsiders. Sarebbe opportuno un incontro per discutere in particolar modo quest' ultimo punto (...).“*)

¹³³ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente).

hat die Kommission während der Nachprüfungen eine entsprechende Notiz im Kalender von [Unternehmensvertreter] (Coopbox) gefunden.¹³⁴

- (129) Im Oktober haben die Kartellmitglieder vereinbart, während der Ausschreibung telefonisch miteinander in Kontakt zu bleiben, um sicherzustellen, dass die betreffenden Lose an die richtigen Kartellmitglieder vergeben würden. Dies wird in einer internen E-Mail von Vitembal bestätigt, die [Unternehmensvertreter] am **17. Oktober 2003** an die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Vitembal) schickte und in der er bestätigte, dass sich die Kartellmitglieder auf die Submissionsabsprachen verständigt und vereinbart hätten, während der Ausschreibung telefonisch in Kontakt zu bleiben, um die Umsetzung der Vereinbarung sicherzustellen. In dieser E-Mail heißt es insbesondere: „*[D]ie von unseren Kollegen durchzuführenden Maßnahmen werden Ihnen telefonisch mitgeteilt*“.¹³⁵
- (130) Am **13. November 2003** kamen die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Linpac) und [Unternehmensvertreter] (Coopbox) in Mailand am Flughafen Malpensa in der gleichen Absicht zusammen, um die Angebote festzulegen, die die einzelnen Wettbewerber unterbreiten sollten, und um sich auf die Modalitäten und das Ergebnis der Ausschreibung von Carrefour zu verständigen.¹³⁶ [...] war bei dem Treffen auch [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) anwesend. In der Erwiderung auf die MB hat Sirap-Gema die Anwesenheit von [Unternehmensvertreter] bei diesem Treffen bestritten, [...].¹³⁷
- (131) Die Gespräche im November über die Aufteilung der Lose bei Carrefour liefen bald aus dem Ruder, als Sirap-Gema Vitembal erklärte, es beabsichtige, einen Teil der von Carrefour ausgeschriebenen Aufträge zu übernehmen. Dies war ein Bruch der früheren Vereinbarung, die die Kartellmitglieder anlässlich der letzten Ausschreibung von Auchan im Jahr 2002 getroffen hatten. Damals hatte sich Sirap-Gema gegenüber Vitembal verpflichtet, Vitembal bei der Ausschreibung von Carrefour den Vortritt zu lassen, wenn sich Vitembal aus der Ausschreibung von Auchan zurückziehen würde.
- (132) Einen Beweis für diese Vereinbarung und für die daraus resultierende Streitigkeit sieht die Kommission in einer internen E-Mail von Coopbox, die [Unternehmensvertreter] am **14. November 2003** an [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox) richtete. Dort heißt es: „*Die Situation gestaltete sich nochmals komplizierter als die gestern geführten Gespräche (siehe Anhang). [Unternehmensvertreter] hat mich angerufen; er war sehr aufgeregt und hat mich über eine Zusammenkunft/eine Streitigkeit zwischen [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] informiert, bei der SG die Zusage zurückgenommen habe, die SG während der Ausschreibungen von Auchan und Lombardini gegeben hatte (keine Angriffe auf Vitembal in diesen beiden Ausschreibungen, wenn SG sich in der*

¹³⁴ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente), ID [...], ID [...] und ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...]

¹³⁵ ID [...] (Vitembal – Ermittlungsdokumente) (französischer Originalwortlaut: „(...) les actions que nos confrères mettront en place, vous seront communiquées par téléphone“).

¹³⁶ ID [...]

¹³⁷ ID [...]

anstehenden Ausschreibung von Carrefour entsprechend verhalten würde); sie haben erklärt, dass sie beabsichtigten, in der Ausschreibung von Carrefour den Zuschlag für das Los Hypermärkte zu gewinnen (...) [Unternehmensvertreter] hatte Panik und erklärte, Vitembal Italien könne sich absolut nicht leisten, Carrefour zu verlieren. Wenn sie bei den Hypermärkten angegriffen würden, würde Vitembal nicht nur bis zum letzten Blutstropfen kämpfen, sondern sich außerdem um das Los Supermärkte bemühen. (...) das Verhalten von Sirap-Gema sei vollkommen unverantwortlich (und was ist mit Lincac?) und würde mit Sicherheit jegliche Möglichkeit eines Dialogs zwischen den Wettbewerbern gefährden. Dann würde jeder gegen jeden kämpfen. Sie machten sich sogar Gedanken darüber, mit den Vorgängen hinter den Kulissen der ersten Ausschreibungen usw. an die Öffentlichkeit zu gehen.“¹³⁸

- (133) Um den italienischen Markt zu „retten“ und die Zusammenarbeit zwischen den Kartellmitgliedern zu erhalten sowie um die Verbreitung von Informationen im Zusammenhang mit Absprachen über Ausschreibungen von Einzelhandelsketten in Italien zu verhindern, griff Coopbox als Vermittler zwischen Sirap-Gema, Lincac (das die Gelegenheit nutzen wollte, um in der Ausschreibung ebenfalls ein Teillos zu gewinnen) und Vitembal ein. Ein Hinweis auf dieses Eingreifen kann der oben zitierten EMail von [Unternehmensvertreter] (Coopbox) entnommen werden, in der [Unternehmensvertreter] schreibt: „Ich weiß nicht, ob für ein Eingreifen auf höchster Ebene bei SG, Lincac und Vitembal noch Zeit ist, aber ich denke, wir sollten zumindest versuchen, alle zur Vernunft zu bringen; ansonsten riskieren wir, den italienischen Markt sowohl hinsichtlich der Preise als auch bezüglich der Verhandlungsführung kaputtzumachen.“¹³⁹
- (134) Letztendlich haben sich Sirap-Gema und Lincac nicht mehr darum bemüht die Ausschreibung von Carrefour zu gewinnen, damit das bereits bestehende Gleichgewicht der Kundenbeziehungen in Italien insgesamt gewahrt würde. Die Ausschreibung erfolgte am 19. November 2003. Vitembal erhielt schließlich den Zuschlag für das Los Hypermärkte.¹⁴⁰

¹³⁸ **ID [...]** (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „La situazione si ulteriormente complicata rispetto allo scenario discusso ieri (allegato). Ho ricevuto una telefonata da [Unternehmensvertreter], molto alterato, che mi ha messo al corrente di un incontro/scontro avvenuto tra [Unternehmensvertreter] e [Unternehmensvertreter], nel quale Sirap-Gema si sarebbe rimangiata la parola data all’epoca delle aste Auchan e Lombardini (non belligeranza di Vitembal in queste due situazioni in cambio di pari atteggiamento di Sirap-Gema nella futura asta Carrefour), dichiarando la propria volontà di aggiudicarsi il canale per di Carrefour. [Unternehmensvertreter] sosterebbe che Sirap-Gema necessita di un referenziamento Carrefour Italia per potersi presentare ai Carrefour Est Europa che, con l’acquisizione di Petruzalek, sono diventati un loro obiettivo irrinunciabile (!?!). [Unternehmensvertreter] era nel panico, ha detto che Vitembal Italia non si può assolutamente permettere di perdere Carrefour; che se viene attaccata sul canale per oltre a difendersi fino all’ultimo entrerà in competizione anche sul canale super; (...) che l’atteggiamento di Sirap-Gema era assolutamente irresponsabile (e quello di Lincac ?) e che questo avrebbe compromesso definitivamente ogni possibilità di dialogo tra competitors; che si sta configurando uno scenario di guerra tutti contro tutti; che potrebbero anche arrivare a pubblicizzare i retroscena delle prime aste (?), ecc.“).

¹³⁹ **ID [...]** (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „Non so se c’ ancora il tempo per intervenire ai massimi livelli di Sirap-Gema – Lincac – Vitembal ma credo sia indispensabile almeno tentare di ricondurre tutti a pi miti consigli perché, in caso contrario, si rischia davvero di distruggere il mercato Italia, sia come prezzi che come regole di contrattazione“).

¹⁴⁰ **ID [...]** (Vitembal – Ermittlungsdokumente) und [...], **ID [...]** (Coopbox – Ermittlungsdokumente)

- (135) Die von den Kartellmitgliedern getroffenen Absprachen über den Endpreis, zu dem der Zuschlag in der Ausschreibung von Carrefour erteilt werden sollte, führten jedoch nicht zum gewünschten Ziel, weil mit Magic Pack ein nicht in die Vereinbarung einbezogener neuer Wettbewerber den Zuschlag erhielt und die anderen Wettbewerber nötigte, die Preise zu senken. Aus diesem Grund luden die Kartellmitglieder Magic Pack im Jahr 2004 ein, sich dem Kartell anzuschließen. Magic Pack nahm an der Zusammenkunft der Kartellmitglieder am **13. September 2004** teil (siehe folgender Erwägungsgrund (146)).
- (136) Die beschriebenen Sachverhalte werden in einem internen Bericht bei Coopbox bestätigt, in dem [Unternehmensvertreter] (Coopbox) am **20. November 2003** die Gegebenheiten und das Verhalten der Kartellmitglieder in der Ausschreibung von Carrefour analysierte; eine weitere Bestätigung ist dem Finanzbericht von Vitembal für das Jahr 2003 zu entnehmen. [...] ¹⁴¹

Kundenaufteilung – Industriekunden

- (137) Die Aufteilungsvereinbarung wurde auch 2003 aufrechterhalten. Dies geht aus einem Bericht hervor, in dem [Unternehmensvertreter] [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox) nach einem internen Treffen am 24. April 2003 die diesbezüglichen Gegebenheiten erläuterte. In diesem Bericht schrieb [Unternehmensvertreter]: *„Ich möchte betonen, dass wir Sirap-Gema nicht angreifen, sondern nur die Liefermengen übernehmen werden, die sie [die Kunden] uns angeboten haben – so wie sie Vitembal, Linpac oder anderen Liefermengen anbieten“*. Die Kommission stellt fest, dass auf diese Weise der Status quo bei Industriekunden unter Erschließung neuer Liefermöglichkeiten bei den Kunden aufrechterhalten werden sollte, die nicht mehr nur noch von einem einzigen Hersteller beliefert werden wollten. [...] ¹⁴²
- (138) Die Kommission betrachtet das Bestehen der „Nichtangriffsvereinbarung“ in Bezug auf bestimmte Kundenbeziehungen auch durch Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] (Coopbox) aus dem relevanten Zeitraum (vom **9. und 10. April 2003**) als belegt; diese Aufzeichnungen dokumentieren Kontakte und den Austausch empfindlicher geschäftlicher Informationen unter den Kartellmitgliedern. Die Aufzeichnungen belegen insbesondere den Mechanismus der Aufrechterhaltung des Status quo nicht nur in Bezug auf wechselseitige Lieferbeziehungen in Italien, sondern auch als Vereinbarung zwischen Coopbox und Sirap-Gema zum Schutz der jeweiligen Kundenbeziehungen für den Fall, dass Linpac versuchen sollte, ihnen Marktanteile streitig zu machen. In dieser Notiz heißt es: *„SG hat Vorrang vor CX; es sei denn, ihnen bleibt keine andere Wahl oder sie müssen wegen der ‚Nichtangriffsvereinbarung‘ einen anderen Lieferanten vorziehen (beispielsweise indem Lieferungen von [nicht adressiertes Unternehmen] übernommen werden, weil sich [nicht adressiertes Unternehmen] auch beim gleichen Preis im Gegenzug für die [zugestandene] Lieferung verpflichtet, etwa in Frankreich nicht zu stören)“*. ¹⁴³

¹⁴¹ ID [...] (Vitembal – Ermittlungsdokumente), ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente), ID [...], ID [...]

¹⁴² ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: *„Vorrei precisare che non andiamo ad attaccare Sirap, ma ci prenderemo quelle quote che come hanno offerto a noi offriranno a Vitembal o a Linpac o ad altri“*) und ID [...]

¹⁴³ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: *„Sirap-Gema (...) sceglierà CX, a meno che sia dettata alla scelta/preferenza da ragioni di „non belligeranza“ (es. prende da*

(139) [Unternehmensname] berichtete von zwei zweiseitigen Treffen mit [Unternehmensname] in Cremona im Hotel Hermes. Das erste Treffen fand am **24. Januar 2003** statt, das zweite Treffen erfolgte am **3. Juni 2003**. Teilnehmer waren [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Magic Pack). Sie erörterten die Behandlung ihrer „gemeinsamen“ Kunden (insbesondere Aia und Finiper). [Unternehmensname] legte als Beweis für die Zusammenkunft am 3. Juni 2003 einen Terminkalendereintrag von [Unternehmensvertreter] und eine Quittung der Hotelbar vor.¹⁴⁴

4.1.3.3. 2004

(140) Auch 2004 kamen die Kartellmitglieder auf Betreiben von Sirap-Gema und Coopbox zu zwei- oder dreiseitigen Treffen zusammen, in denen sie Informationen über bestimmte Kunden untereinander austauschten und über den Anstieg der Rohstoffpreise und die Notwendigkeit der Vereinbarung und Umsetzung einer koordinierten Preiserhöhung sprachen. Ferner tauschten sie sich über den Markteintritt von Magic Pack aus, um zu einer gemeinsamen Strategie zur Begrenzung der Marktanteile von Magic Pack und zur Abwehr der aggressiven Preisstrategie von Magic Pack zu gelangen. Das eigentliche Ziel dieser Treffen bestand darin, den Status quo ante in Bezug auf die Markt- und die Kundenaufteilung zu erhalten und durch die Vermeidung eines Preiskriegs den Wettbewerb einzuschränken.

(141) In der Regel kamen diese Kartelltreffen an den folgenden Orten zustande: dreiseitige Zusammenkünfte von Sirap-Gema, Linpac und Coopbox (gewöhnlich bezüglich gemeinsamer Strategien zur Verteidigung gegen Magic Pack) fanden in Bologna im Hotel Sheraton in der Nähe des Flughafens oder in einem Restaurant an der A1 Ausfahrt Modena statt, und mehrseitige Zusammenkünfte aller Kartellmitglieder (in Bezug auf die Kundenaufteilung und auf Preisabsprachen) wurden am Rande offizieller Veranstaltungen des italienischen Verpackungsinstituts (*Istituto Italiano dell'Imballaggio*) in Mailand und in Cremona bzw. in Parma im Hotel San Marco durchgeführt.

(142) Die Kommission hat diese Auskünfte von [Unternehmensname] erhalten¹⁴⁵ und betrachtet die Sachverhalte aufgrund mehrerer Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum, denen Hinweise auf mehrseitige wettbewerbswidrige Kontakte sowie auf den Austausch empfindlicher Informationen zwischen den Kartellmitgliedern zu entnehmen sind, als bestätigt. Außerdem werden diese Sachverhalte auch von anderen Unternehmen attestiert, die einen Kronzeugenantrag gestellt haben, und durch die im Folgenden beschriebenen Sachverhalte bestätigt.

Preiserhöhung 2004

(143) Besorgt über den Anstieg der Rohstoffpreise (um ca. 60 %), beschlossen die Kartellmitglieder 2004 die Vereinbarung einer im Herbst 2004 einzuführenden Preiserhöhung. Im Zusammenhang mit der Vorbereitung der Preiserhöhungen für den Herbst kam es 2004 zu mehreren zwei- und mehrseitigen Treffen, in denen die

[nicht adressiertes Unternehmen] perché anche se a pari prezzo di cessione, dietro questa fornitura, [nicht adressiertes Unternehmen] si impegna a non fare azioni di disturbo, ad es. in Francia“).

¹⁴⁴ ID [...], ID [...]

¹⁴⁵ ID [...] und ID [...]

Kartellmitglieder über die Möglichkeit einer direkten Verknüpfung von Preiserhöhungen mit dem Anstieg der Rohstoffkosten sprachen. (Der Preisanstieg bei einem bestimmten Rohstoff (Styrol) war für die Kartellmitglieder ein zentrales Thema.) Einer der erörterten Mechanismen war der Preis pro Kilogramm Polystyrol als Bezugsgröße für die Festlegung höherer Verkaufspreise.¹⁴⁶

- (144) Beweismittel für diese Gespräche sind zwei E-Mails aus dem relevanten Zeitraum zu entnehmen, die bei den Nachprüfungen gefunden wurden. Das erste ist eine interne E-Mail, in der [Unternehmensvertreter] (Coopbox) seine Kollegen am **17. August 2004** wie folgt informierte: *„In den letzten Tagen habe ich all unsere Wettbewerber mit Ausnahme von Prima entweder persönlich getroffen oder mit ihnen telefoniert. Sie machen sich alle Gedanken um ihre Abschlüsse und sind hinsichtlich künftiger Rohstoffkosten eher pessimistisch; daher sind sich alle über die Notwendigkeit von Preiserhöhungen in Höhe von 6 % (Mindestforderung von Sirap) bis 15 % (Linpac) einig.“* Das zweite Beweismittel ist eine weitere interne E-Mail, in der [Unternehmensvertreter] (Coopbox) am **30. August 2004** an seine Kollegen schrieb: *„Ich habe gerade mit [Unternehmensvertreter] [Vitembal] gesprochen (...) [d]er wesentliche Anlass dieses Telefonats bestand darin, uns – also diejenigen, die die Erhöhungen koordinieren – darüber zu unterrichten, dass Vitembal sich der Erhöhung anschließen wird; wenn Vitembal in dieser Phase jedoch angegriffen würde (insbesondere durch Sirap), würde auch Vitembal seine Preise nicht erhöhen, sondern eher bei allen Kunden senken.“*¹⁴⁷
- (145) [...].¹⁴⁸
- (146) Am **13. September 2004** kamen [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Coopbox), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Nespak), [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Magic Pack) in Bologna zusammen. Diese Zusammenkunft sollte ursprünglich in Parma stattfinden; da jedoch in Bologna gerade eine Branchenmesse stattfand (die am 13. September 2004 eröffnet wurde), beschlossen die Kartellmitglieder, sich in Bologna zu treffen.
- (147) Die Kommission wurde von [Unternehmensname] auf diese Zusammenkunft aufmerksam gemacht; [...]. Die Zusammenkunft wird auch durch die Reisebelege der meisten betroffenen Personen bestätigt (unter anderem durch Unterlagen der [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Nespak). Eine weitere Bestätigung ist den Terminkalendern der [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) und [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) zu

¹⁴⁶ ID [...]

¹⁴⁷ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: *„In questi giorni mi sono incontrato od ho telefonato a tutti i nostri concorrenti, tranne Prima. Tutti sono preoccupati per i propri bilanci e pessimisti sul futuro dei costi delle materie prime, quindi concordi sulla necessità di applicare aumenti dal 6%(minimo di Sirap) al 15 di Linpac.“*); ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: *„Ho appena parlato con [Unternehmensvertreter] (...) il motivo principale della telefonata era di farci sapere, in quanto coordinatori dell’aumento, che Vitembal partecipa all’aumento ma se in questa fase dovesse subire un attacco (in particolare da Sirap) procederà a ribassare piuttosto che alzare i prezzi su tutti i clienti“*).

¹⁴⁸ ID [...]

entnehmen.¹⁴⁹ Der Inhalt der Zusammenkunft wird in den Erwägungsgründen (151)-(153) dargelegt. Zusätzlich dazu bestätigt [Unternehmensname] in seiner Erwiderung auf die MBMB das Treffen und übermittelte handschriftliche Notizen, denen zufolge über die Preiserhöhung gesprochen wurde.¹⁵⁰

- (148) Dies war das erste mehrseitige Kartelltreffen, zu dem auch Magic Pack eingeladen wurde.
- (149) Am **15. September 2004** kamen die [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Sirap-Gema) im Hotel San Marco in Parma mit [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Coopbox) zusammen; dort sprachen sie über die im Herbst vorzunehmende Preiserhöhung.¹⁵¹
- (150) Die Kommission betrachtet Reisebelege aus dem relevanten Zeitraum von beteiligten Vertretern von Sirap-Gema und Coopbox als Beweismittel für die vorstehende Zusammenkunft. [...]
- (151) In diesen beiden Zusammenkünften sprachen die Kartellmitglieder über die in Italien im Oktober/November 2004 einzuführenden Preiserhöhungen. Sie verständigten sich insbesondere grundsätzlich auf eine Anhebung der Preise für Schaumstoffschalen um 18 % im Oktober 2004.¹⁵²
- (152) [...] beschlossen die Teilnehmer der Treffen, die Erhöhung um 18 % auf die allgemeinen Listenpreise und nicht auf die Kilopreise zu beziehen. Coopbox erhöhte die Preise entsprechend der mit den Wettbewerbern getroffenen Vereinbarung: um 18 % für herkömmliche und für offenzellige Schaumstoffschalen und um 15 % für Barriere-Schaumstoffschalen. Auch Sirap-Gema erhöhte die Preise durchschnittlich um 18 %. Die meisten Wettbewerber (unter anderem Linpac und Coopbox) führten die höheren Preise im Oktober/November 2004 ein. Sirap-Gema entschied sich, die Erhöhung in zwei Schritten vorzunehmen: Die erste Erhöhung sollte im Herbst 2004 und die zweite im Januar 2005 erfolgen.
- (153) Die beschriebenen [...] sind durch von den Kartellmitgliedern im relevanten Zeitraum an die betreffenden Kunden übermittelte Preiserhöhungsschreiben [...] dokumentiert.¹⁵³
- (154) [...] wurde die Einhaltung der in der Zusammenkunft am 13. September 2004 getroffenen Vereinbarungen in anschließenden Kontakten zwischen September und Dezember 2004 kontrolliert. Die beteiligten Unternehmen konnten die Einhaltung der getroffenen Vereinbarungen auch aufgrund der Informationen überwachen, die sie unmittelbar von ihren Kunden erhielten.¹⁵⁴
- (155) Handschriftlichen Aufzeichnungen zufolge, die [Unternehmensvertreter] (Coopbox) am **27. September 2004** während eines internen Treffens angefertigt hat, hat

¹⁴⁹ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], [...], ID [...], ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...], ID [...] und ID [...]

¹⁵⁰ ID [...] und ID [...]

¹⁵¹ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...] und ID [...]

¹⁵² ID [...] und ID [...]

¹⁵³ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

¹⁵⁴ ID [...] und ID [...]

Coopbox von den Kartellmitgliedern Auskünfte bezüglich der Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhung erhalten. Sirap-Gema werde die Erhöhung zum 1. November 2004 einführen, Magic Pack beabsichtige eine Erhöhung nur bei bestimmten Kunden (um 8-10 %), und Nespak werde die Erhöhung um 8-15 % in sehr unterschiedlichen Zeiträumen vornehmen.¹⁵⁵

- (156) Dass die Kartellmitglieder die Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhung genau kontrollierten, betrachtet die Kommission auch durch eine interne E-Mail von Coopbox als bewiesen, in der [Unternehmensvertreter] am **22. November 2004** schrieb: „*Es soll uns keiner vorwerfen, dass unsere Angebote den Markt in Unruhe versetzen würden; ich stehe regelmäßig in persönlichem Kontakt mit Linpac und Sirap, und abgesehen von einer bereits entschiedenen Sache bin ich bereit, über alles zu reden.*“¹⁵⁶
- (157) Ein Treffen zur Kontrolle der Einhaltung der untereinander abgesprochenen Preiserhöhung fand am **8. November 2004** in Parma im Hotel San Marco statt. In der Kommissionsakte enthaltene Unterlagen bestätigen die Beteiligung der [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Coopbox), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Linpac), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Vitembal) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Nespak).
- (158) In diesem Treffen sollte vor allen Dingen geprüft werden, ob die in den vorherigen Zusammenkünften vereinbarte Preiserhöhung tatsächlich vorgenommen worden war. In dem vorherigen Treffen wurde über verschiedene Punkte gesprochen. Coopbox verwies auf die anstehenden Ausschreibungen bei Auchan-Carrefour und teilte den anderen Parteien mit, dass Coopbox die Preise im Januar 2005 um 7-8 % erhöhen werde. Außerdem beklagte sich Coopbox über die äußerst niedrigen Preise des Handelsunternehmens [nicht adressiertes Unternehmen]. Sirap-Gema beschwerte sich darüber, dass Sirap-Gema Aufträge bei einem eigentlich von Sirap-Gema belieferten Händler (Hortofruticola) zumindest an Coopbox verloren habe. Vitembal beklagte sich über die Angriffe des Händlers Di Constanzo auf Kunden von Vitembal. Die Parteien kamen überein, dieses Problem durch eine gemeinsame Preiserhöhung bei diesem Händler aus der Welt zu schaffen. Nespak beschwerte sich über die Situation in Sardinien: Wenn Nespak sich um eine Preiserhöhung bemüht habe, hätten die Kartellmitglieder regelmäßig ihre eigenen Preise unverändert beibehalten. Und schließlich teilte Vitembal den anderen Parteien mit, dass Vitembal nicht beabsichtige, die Preise im Jahr 2005 einzufrieren.
- (159) Diese Zusammenkunft ist durch mehrere Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum belegt (durch Reisebelege und durch Hotelrechnungen sowie durch handschriftliche Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname])).¹⁵⁷ Außerdem wird das Treffen in einer internen Notiz von Coopbox vom **19. November 2004**

¹⁵⁵ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente).

¹⁵⁶ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „*Sfido chiunque ad affermare che le ns. quotazioni creano turbative di mercato, e personalmente mi sento con Linpac e Sirap regolarmente, e a parte un caso già chiarito sono pronto a qualsiasi confronto*“).

¹⁵⁷ ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

bestätigt, in der der Verlauf des Treffens mit den Kartellmitgliedern am 8. November 2004 zusammengefasst wird.¹⁵⁸

- (160) [...]. [Unternehmensname] legte eine sehr detaillierte Beschreibung des Treffens vor, die zum einen auf den Notizen von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) unter dem Datum des Treffens im Terminkalender von [Unternehmensvertreter] und zum anderen auf der Erklärung von [Unternehmensvertreter] beruhte.¹⁵⁹ Das Treffen wurde von [Unternehmensname] bestätigt, und Nespak konnte eine Beteiligung nicht ausschließen.¹⁶⁰
- (161) Über die Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhung wurde auch in einem Treffen am **15. November 2004** in Bologna im Hotel Sheraton gesprochen. Beteiligt waren die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac) und [Unternehmensvertreter] (Vitembal). Nach Auskunft von [Unternehmensname] waren auch die [Unternehmensvertreter] (Nespak), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und/oder [Unternehmensvertreter] (alle Coopbox), [Unternehmensvertreter], und/oder [Unternehmensvertreter] (alle Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Magic Pack) anwesend.¹⁶¹ Sirap-Gema und Nespak bestreiten jedoch, an diesem Treffen teilgenommen zu haben, und Coopbox und Magic Pack können sich an dieses Treffen nicht erinnern. Nespak legte Autobahntickets und eine Restaurantrechnung als Nachweis dafür vor, dass die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] sich an diesem Tag anderenorts aufgehalten haben. Ungeachtet der Anhaltspunkte für die Anwesenheit anderer Kartellmitglieder beschränkt sich die Kommission auf die Feststellung, dass nur Linpac und Vitembal an diesem Treffen teilgenommen haben.¹⁶²
- (162) Und schließlich kam es am **17. November 2004** in Cremona zu einem zweiseitigen Treffen von Sirap-Gema und Coopbox, bei dem die Parteien über die Möglichkeit einer weiteren Preiserhöhung ab Januar 2005 sprachen. [Unternehmensname] hat die Kommission auf diese Zusammenkunft hingewiesen; [Unternehmensname] hat [...] entsprechende Reisebelege vorgelegt.¹⁶³

Kundenaufteilung – Einzelhandelsketten

Ausschreibung Auchan

- (163) Die Ausschreibung von Auchan war die erste Ausschreibung im Jahr 2004. Auch in diesem Fall kamen die Kartellmitglieder zusammen und verständigten sich über das anzustrebende Ergebnis der Ausschreibung.
- (164) Am **22. November 2004** wurde Magic Pack von Sirap-Gema zu einem Treffen eingeladen; in diesem Treffen bat Sirap-Gema Magic Pack, von den konkurrierenden Angeboten in der Internet-Ausschreibung von Auchan am 2. Dezember 2004

¹⁵⁸ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente); das Datum entspricht dem Änderungsdatum des Dokuments auf dem untersuchten Rechner (ID [...] Coopbox – Ermittlungsdokumente).

¹⁵⁹ ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

¹⁶⁰ ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹⁶¹ ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

¹⁶² ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...] (Nespak – Erwiderung auf die MB) und ID [...]

¹⁶³ ID [...], ID [...] und ID [...]

Abstand zu nehmen. Im Gegenzug bot Sirap-Gema eine gütliche Beilegung der anhängigen Markenrechtsstreitigkeit zwischen Sirap-Gema und Magic Pack an. [Unternehmensname] hat der Kommission über dieses Treffen berichtet [...].¹⁶⁴

- (165) Ein ähnliches Treffen von Coopbox und Magic Pack fand zwischen Ende November und dem **6. Dezember 2004** statt. Dieses Treffen wird durch zwei interne Unterlagen von Coopbox bestätigt. Erstens nimmt eine bei der Nachprüfung in den Räumlichkeiten von Coopbox Italien gefundene E-Mail vom **26. November 2004** auf das vorgesehene Treffen mit Magic Pack im Zusammenhang mit dieser Ausschreibung Bezug. In dieser E-Mail forderte [Unternehmensvertreter] seine Kollegen auf, ihn über alle „anstehenden“ Angelegenheiten unter Beteiligung von Coopbox und Magic Pack zu informieren; er brauche die Informationen zur Verhandlungsführung, weil sich Coopbox in diesem Treffen „zum einen ihrer [Magic Packs] Neutralität in der Ausschreibung von Auchan und zum anderen für das Jahr 2005 einer weniger konflikträchtigen Beziehung versichern [müsse]“. Und zweitens wird in einer internen Notiz vom **6. Dezember 2004** auf ein Treffen mit [Unternehmensvertreter] (Magic Pack) verwiesen, in dem man sich auf die Preise bei einem gemeinsamen Kunden verständigt habe.¹⁶⁵
- (166) [Unternehmensname] hat der Kommission bestätigt, dass im Zusammenhang mit der Ausschreibung von Auchan vom 2. Dezember 2004 eine Absprache getroffen wurde.¹⁶⁶ Die Kommission betrachtet die verfügbaren Beweismittel als hinreichenden Nachweis für eine Absprache der Kartellmitglieder über diese Ausschreibung.

Ausschreibung Pam Panorama

- (167) Die Kommission hat festgestellt, dass auch das Ergebnis der Ausschreibung von Pam Panorama im Jahr 2004 für Lieferungen im Jahr 2005 im Vorfeld von den Kartellmitgliedern vereinbart wurde. [Unternehmensvertreter], der Angebote von Coopbox für diese Ausschreibung verfasste, hatte von [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox) die klare Anweisung erhalten, die Angebote teurer zu kalkulieren als Nespak und Sirap-Gema, die nach dem Willen der Kartellmitglieder den Zuschlag in dieser Ausschreibung erhalten sollten. Vor der Ausschreibung verständigte sich [Unternehmensvertreter] (Coopbox) mit [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter] (Nespak) telefonisch darauf, dass die Angebote von Coopbox um 5-10 % teurer sein sollten als die Angebote von Nespak und Sirap-Gema.
- (168) Der beschriebene Sachverhalt wurde der Kommission von [Unternehmensname] in einer Erklärung nach Auskünften von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) mitgeteilt.¹⁶⁷ In der Erwiderung auf die MB bestätigte [Unternehmensname] jedoch, dass seine Kontakte mit [Unternehmensvertreter]

¹⁶⁴ ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

¹⁶⁵ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „Il giorno 2 dicembre, essendo stata posticipata l’asta, ci incontreremo con Prima; prego pertanto tutti i colleghi che hanno delle situazioni in sospeso con loro, di darmi una dettagliata analisi, in quanto in questo incontro dobbiamo ottenere la loro neutralità nell’asta Auchan e possibilmente un rapporto meno conflittuale nel 2005“); ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „Prezzi Aligrup In seguito ad un incontro con [Unternehmensvertreter] di Prima sono emersi i seguenti prezzi (...)“).

¹⁶⁶ ID [...]

¹⁶⁷ ID [...]

([Unternehmensname]) bestanden haben, obwohl es nie zu dieser Ausschreibung gekommen sei.¹⁶⁸ Nespak erklärt, die bloße Erklärung von [Unternehmensname] sei kein hinreichender Nachweis für diesen Kartellkontakt.¹⁶⁹ Aufgrund der von [Unternehmensname] vorgelegten präzisen Erklärung sowie angesichts der Tatsache, dass Pam Panorama Stammkunde von Sirap-Gema und Nespak war, ist die Kommission der Auffassung, dass hinreichende Beweismittel dafür vorliegen um zu dem Schluss zu kommen dass diese wettbewerbswidrigen Kontakte tatsächlich bestanden haben.

Ausschreibung Carrefour

- (169) Die Ausschreibung von Carrefour war für Coopbox besonders wichtig; daher trat Coopbox im Vorfeld mit den anderen Kartellmitgliedern in Kontakt, um sich über deren Bieterabsichten zu informieren und um sicherzustellen, dass Coopbox in dieser Ausschreibung tatsächlich den Zuschlag für ein oder zwei Lose erhalten würde.¹⁷⁰
- (170) Als Beweismittel für den beschriebenen Sachverhalt betrachtet die Kommission auch eine interne Notiz bei Coopbox vom **26. November 2004**. In dieser Notiz gab [Unternehmensvertreter] Informationen weiter, die er von seinen Wettbewerbern im Zusammenhang mit der Absprache über das Ergebnis dieser Ausschreibung erhalten hatte. Er unterrichtete seine Kollegen darüber, dass Nespak den Zuschlag bei einem Hypermarket-Los anstrebe, dass Linpac nur für transparente biegesteife Schalen anbieten werde, dass Sirap-Gema vom Mittelwert aller Preisangebote der Ausschreibung von Auchan ausgehen werde, und dass sich Vitembal um einen Zuschlag bei Hypermärkten bemühen werde, weil Vitembal in der Lombardei den Kunden Pianeta Cospea verloren hatte.¹⁷¹
- (171) Am **2. Dezember 2004** kamen die folgenden Kartellmitglieder in Cremona im Hotel Hermes zusammen: [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Magic Pack), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Coopbox), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Linpac), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Nespak) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal).
- (172) Diese Informationen stammen von [Unternehmensname] und wurden von [Unternehmensname], [Unternehmensname] und [Unternehmensname] bestätigt. [Unternehmensname] hat auch entsprechende Reisebelege als Beweismittel dafür vorgelegt, dass das Treffen tatsächlich stattgefunden hat.¹⁷² In seiner Erwiderung auf die MB erklärte Nespak, die Kommission habe seine Beteiligung an diesem Treffen nicht nachgewiesen.¹⁷³ Da alle anderen Teilnehmer des Treffens eine Beteiligung von Nespak jedoch entweder zweifelsfrei bestätigten oder zumindest als wahrscheinlich erklärten, hält die Kommission die Anwesenheit auch von Nespak bei diesem Treffen für hinreichend nachgewiesen.

¹⁶⁸ ID [...]

¹⁶⁹ ID [...] (Nespak – Erwiderung auf die MB).

¹⁷⁰ ID [...]

¹⁷¹ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente).

¹⁷² ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID , ID [...]

¹⁷³ ID [...] (Nespak – Erwiderung auf die MB).

- (173) Die Kommission stellt fest, dass in dieser Zusammenkunft vereinbart werden sollte, wer in der von Carrefour Italien organisierten Ausschreibung für Schaumstoffschalen am 20. Dezember 2004 den Zuschlag erhalten sollte. Die Wettbewerber einigten sich darauf, dass Vitembal in der Carrefour-Ausschreibung den Zuschlag für die Hypermärkte erhalten sollte. Vitembal verpflichtete sich im Gegenzug, im Geflügelsektor tätigen Kunden von Wettbewerbern (einschließlich des von Sirap-Gema belieferten Kunden AIA) keine Angebote zu unterbreiten.¹⁷⁴
- (174) Die Zuschläge für die genannten beiden Lose gingen schließlich tatsächlich an Vitembal und Coopbox.¹⁷⁵

Kundenaufteilung – Industriekunden

- (175) Am **21. Dezember 2004** kamen die folgenden Wettbewerber in Parma im Hotel San Marco zusammen: [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] (Nespak), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Magic Pack), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac).
- (176) Die Kommission betrachtet eine Erklärung von [Unternehmensname] als Bestätigung für diese Zusammenkunft. [Unternehmensname] legten jeweils Reisebelege aus dem relevanten Zeitraum vor.¹⁷⁶ [Unternehmensname] haben die Teilnahme von [Unternehmensvertreter] (Nespak) an diesem Treffen ausdrücklich bestätigt; Nespak erklärte, es könne seine Beteiligung an diesem Treffen nicht bestätigen, aber auch nicht ausschließen.¹⁷⁷
- (177) Das Treffen wurde von Sirap-Gema und Coopbox anberaumt, um über Preise, Liefermengen und die Kundenaufteilung zu sprechen, und stand im Zusammenhang mit der Preiserhöhung im Herbst 2004 in Italien. [...] betraf die Zusammenkunft insbesondere den Markt für Obst- und Gemüseverpackungen, der von den Wettbewerbern jedoch als Markt mit geringer Marge bewertet worden war. Die Wettbewerber waren überzeugt, eine Preiserhöhung könne nur dann gelingen, wenn sie gezielt und aufeinander abgestimmt vorgingen und die Lieferanten für die einzelnen Kunden festlegen würden, um eine „angemessene Rentabilität“ in diesem Segment zu entwickeln.¹⁷⁸
- (178) In der Zusammenkunft verständigten sich die Wettbewerber auch auf die Liefermengen der einzelnen Parteien sowie auf Mindestpreise bei einigen Kunden. Ferner vereinbarten sie den 1. Februar 2005 als Zeitpunkt für die Preiserhöhung in diesem Sektor.
- (179) Zu dieser Zusammenkunft liegen detaillierte handschriftliche Aufzeichnungen vor, die [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) während des Treffens angefertigt hat; [...].¹⁷⁹

¹⁷⁴ ID [...]

¹⁷⁵ ID [...]

¹⁷⁶ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]; die Erklärung bezieht sich auf eine Zusammenkunft am 21.12.2004; die Angabe dieses Zeitpunkts wurde später jedoch korrigiert, und [Unternehmensname] behauptet nun, die [...] bezögen sich auf die Zusammenkunft am 2.12.2004.

¹⁷⁷ ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹⁷⁸ ID [...]; [...] [Unternehmensname] gibt keinerlei Aufschluss darüber, ob die Diskussion über den Markt für Obst- und Gemüseverpackungen Schaumstoffschalen oder biegesteife Schalen betraf.

¹⁷⁹ ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

Weitere Beispiele für die Status-quo-Vereinbarung über die Kundenaufteilung

- (180) Um den Status quo ihrer Zuteilungsvereinbarung zu erhalten, stimmten die Kartellmitglieder ihre Preispolitik und ihr Geschäftsverhalten gegenüber gemeinsamen Kunden bei Bedarf gewöhnlich auf zweiseitiger Ebene untereinander ab. Die Kommission hat mehrere Belege dafür gefunden, wie sich diese wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen zur Aufrechterhaltung des Status quo im Jahr 2004 insbesondere im Hinblick auf die Aufteilung der Liefermengen und die Preisabstimmung zwischen den Kartellmitgliedern gestalteten; diese Belege werden im Folgenden näher erläutert. Teilweise zeigen die Beispiele auch, dass die Kartellmitglieder untereinander Ausgleichsforderungen erhoben, wenn ein Kartellmitglied einem anderen entgegen der Kundenaufteilungsvereinbarung Liefermengen oder Kunden entzog.
- (181) Diese Verhaltensweisen wurden der Kommission von [Unternehmensname] erläutert. Die Akte der Kommission enthält auch Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum, insbesondere interne Berichte und E-Mails, die das Bestehen der oben beschriebenen wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen im Zusammenhang mit der Kundenaufteilung im Jahr 2004 bestätigen.

Der Kunde Pianeta Cospea

- (182) Im September 2004 wendete sich der Kunde Pianeta Cospea an Coopbox. Daraufhin unterbreitete Coopbox ein Angebot zu den Preisen, die Pianeta Cospea im Jahr 2003 gezahlt hatte. Anschließend wurde eine Liefervereinbarung getroffen, und Coopbox wurde der Lieferant dieses Kunden. Vitembal, das Pianeta Cospea vorher beliefert hatte, beschuldigte Coopbox daher, gegen die „Nichtangriffsvereinbarungen“ verstoßen zu haben, und drohte Coopbox mit einer Vergeltungsmaßnahme in der anstehenden Ausschreibung von Auchan.
- (183) Dieser Sachverhalt und das Verfahren zur Kundenaufteilung sind aus einem Geschäftsbericht aus dem relevanten Zeitraum ersichtlich, den [Unternehmensvertreter] (Coopbox) für seine Vorgesetzten erstellt hat; [...].¹⁸⁰

Der Kunde AIA

- (184) Im September 2004 erhielt AIA, ein Hersteller von Geflügelerzeugnissen und damals Kunde von Coopbox, ein interessanteres Lieferangebot von Sirap-Gema. Coopbox forderte Sirap-Gema auf, das Angebot zurückzuziehen.
- (185) Dieser Vorfall ist einer internen E-Mail von Coopbox zu entnehmen, die [Unternehmensvertreter] am **6. September 2004** an [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox) schickte. In dieser E-Mail versprach [Unternehmensvertreter], mit [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) zu sprechen und diesen zur Zurücknahme des Angebots zu bewegen. [...] sei es Coopbox gelungen, die Liefermengen an AIA aufrechtzuerhalten.¹⁸¹
- (186) [...] der Kontakt habe sich auf Schaumstoff-Barriereschalen beschränkt und Sirap-Gema habe seine Verhandlungen mit AIA über dieses Produkt ungeachtet der

¹⁸⁰ ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente).

¹⁸¹ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) und ID [...]

Beschwerden von Coopbox fortgesetzt. Letztlich entschied sich AIA jedoch, Schaumstoff-Barriereschalen weiterhin von Coopbox zu beziehen.¹⁸²

Der Kunde Aligroup

- (187) Im Dezember 2004 stimmten Coopbox und Magic Pack ihre Preispolitik bei ihrem gemeinsamen Kunden Aligroup (Despar Sicilia) untereinander ab. Beweismittel für die entsprechenden Vereinbarungen sind einer internen E-Mail von Coopbox vom **13. Dezember 2004** zu entnehmen, in der [Unternehmensvertreter] (Coopbox) über ein Treffen mit [Unternehmensvertreter] (Magic Pack) berichtete, in dem über die Preise bei diesem Kunden gesprochen wurde.¹⁸³
- (188) [...], dass Magic Pack infolge dieser Abstimmung das Preisangebot für Aligroup auf das Preisniveau von Coopbox erhöht habe.¹⁸⁴

Der Kunde Grandi Orizzonti

- (189) Am **18. Juni 2004** unterrichtete [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) [Unternehmensvertreter] (Coopbox) per E-Mail über die Preise, die Sirap-Gema Grandi Orizzonti, einem Stammkunden von Coopbox, angeboten hatte. Damals hatte Sirap-Gema diesem Kunden ein Konkurrenzangebot unterbreitet und den entsprechenden Auftrag erhalten. Als Vergeltung richtete Coopbox aggressive Angebote an einige Kunden von Sirap-Gema in der Region Lazio. Um einen Preiskrieg abzuwenden und zum früheren Status quo zurückzukehren, unterrichtete Sirap-Gema Coopbox eingehend über das Angebot, das Sirap-Gema Grandi Orizzonti unterbreitet hatte, damit Coopbox das eigene Angebot entsprechend anpassen und den Kunden zurückgewinnen konnte.¹⁸⁵
- (190) Die Kommission betrachtet diesen Vorfall als Beispiel dafür, wie die Kartellmitglieder ihre Vereinbarung über den Status quo auf dem italienischen Markt umsetzten. Wenngleich die Kartellmitglieder immer wieder beteuerten, dass sie den Status quo respektieren wollten, verstießen sie doch gegen die Vereinbarung, indem sie versuchten, durch aggressive Angebote Kunden abzuwerben, die anderen Kartellmitgliedern zugeteilt worden waren. Um verlorene Marktanteile auszugleichen, unterbreiteten die geschädigten Kartellmitglieder den Kunden der konkurrierenden Unternehmen aggressive Angebote. Die Gefahr eines Preiskriegs führte dann zu einer Reihe zwei- und mehrseitiger Treffen, bei denen sich die Kartellmitglieder schließlich nach gegenseitigen Anschuldigungen und Ausgleichsforderungen auf ihre künftige Verhaltensweise verständigten. Im Bestreben, die jeweiligen Marktanteile zu erhöhen, wurden allerdings gewöhnlich auch diese Vereinbarungen verletzt.¹⁸⁶

4.1.3.4. 2005

Umsetzung der Preiserhöhung

- (191) Auch im ersten Halbjahr 2005 kamen die Kartellmitglieder auf zwei- und mehrseitiger Ebene regelmäßig zusammen, um die tatsächliche Umsetzung der

¹⁸²

ID [...]

¹⁸³

ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente).

¹⁸⁴

ID [...]

¹⁸⁵

ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) und ID [...]

¹⁸⁶

ID [...]

im September 2004 vereinbarten Preiserhöhung zu kontrollieren und ihr Verhalten gegebenenfalls entsprechend anzupassen.

- (192) Außerdem tauschten die Parteien detaillierte Informationen über die Preise bei bestimmten Kunden untereinander aus, um deutlich zu machen, dass sie die vereinbarte Preiserhöhung tatsächlich umgesetzt hatten.
- (193) In diesem Zusammenhang kamen Sirap-Gema und Coopbox als Marktführer häufig zu zweiseitigen Treffen zusammen. Außerdem tauschten sie regelmäßig empfindliche Preisinformationen untereinander aus, um sich über den zweiten Schritt der Preiserhöhung abzustimmen, der sich über den Herbst 2004 und das erste Halbjahr 2005 erstreckte.
- (194) Ein Beispiel für eine derartige zweiseitige Abstimmung ist einer E-Mail von Sirap-Gema an Coopbox vom **20. Januar 2005** mit „bereits erhöhten“ Preisen bei zwei Kunden (Cepre und Fior) und einer anschließenden E-Mail vom **3. März 2005** (dieses Mal nur in Bezug auf Cepre) mit weiteren für den Kunden zum 14. März 2005 verbindlichen Preiserhöhungen zu entnehmen. [...] ¹⁸⁷
- (195) Außerdem überwachten die Kartellmitglieder die Umsetzung in mehrseitigen Zusammenkünften, die mindestens bis Juni 2005 regelmäßig stattfanden. In diesen Zusammenkünften legten die Wettbewerber untereinander ihre Durchschnittspreise bei den jeweils verkaufsstärksten Produkten (Standardschalen und offenzellige Schaumstoffschalen) offen.
- (196) Der Kommission liegen Beweismittel für eine diesbezügliche Zusammenkunft der Wettbewerber am **11. Januar 2005** am Mailänder Flughafen Malpensa vor. Teilnehmer der Zusammenkunft waren [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Linpac), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox), [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Nespak).
- (197) Die meisten Teilnehmer bestätigten Zeitpunkt, Ort und Teilnehmer der Zusammenkunft. Die meisten Reisebelege, Rechnungen und/oder Kalendereinträge wurden von den betreffenden Unternehmen gefunden bzw. von den betreffenden Unternehmen vorgelegt. Nespak konnte eine Beteiligung an diesem Treffen nicht ausschließen. ¹⁸⁸
- (198) Nach Erkenntnissen der Kommission war der Grund für dieses Treffen das äußerst aggressive Preisverhalten von Linpac gegenüber Stammkunden anderer Wettbewerber. Wegen dieser aggressiven Preispolitik gestaltete sich die Umsetzung der Preiserhöhung nicht wie eigentlich vereinbart. In der Zusammenkunft sollten daher Maßnahmen erörtert werden, mit denen das frühere Wettbewerbsgleichgewicht wiederhergestellt werden konnte, d. h. mit denen die Unternehmen den früheren Status quo der Kundenaufteilung wieder erreichen konnten. Sirap-Gema schlug vor, ähnlich wie in Spanien den Marktführer mit der Koordination der Geschäftspolitik

¹⁸⁷ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente), ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente), ID [...] und ID [...]

¹⁸⁸ ID [...], ID [...], ID , ID [...], ID [...], ID , ID [...], ID [...], ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen) und ID (Nespak – Ermittlungsdokumente).

der einzelnen Kartellmitglieder zu betrauen. Der Koordinator sollte Initiativen ergreifen und Modalitäten für die Einführung einer allgemeinen Preiserhöhung beispielsweise infolge eines drastischen Anstiegs der Rohstoffpreise vorschlagen oder abstimmen (z. B. die Festlegung von Prozentanteilen und die zeitliche Gestaltung). Die Parteien sollten sich dann an der von den Marktführern (z. B. Sirap-Gema in Italien, Linpac in Spanien und Vitembal in Frankreich) für die jeweiligen nationalen Märkte festgelegte Preispolitik orientieren.¹⁸⁹

- (199) Außerdem hat die Kommission festgestellt, dass sich die Überwachung nicht auf die zwei- und mehrseitigen Treffen beschränkte. Einem internen Bericht von Vitembal vom **17. Februar 2005** ist zu entnehmen, dass ein regelmäßiger Austausch von Informationen stattfand und dass es regelmäßig zu Streitigkeiten unter den Kartellmitgliedern kam. Der Bericht beschreibt die Umsetzung der Preiserhöhungen und die Probleme, die Vitembal bei gewissen Kunden mit den anderen Kartellmitgliedern hatte.¹⁹⁰

Vereinbarung über die Festlegung von Mindestpreisen für Schaumstoffschalen in Italien

- (200) Zwischen April und Juli 2005 kamen die Kartellmitglieder in Abständen von zwei bis drei Wochen regelmäßig zusammen, um sich über Mindestpreise und über eine Art der Umsetzung zu verständigen, die leicht zu überwachen sein sollte. Die Intensität und die Häufigkeit der Treffen zeigen, dass die Kartellmitglieder einander damals nicht uneingeschränkt vertrauten.
- (201) In mehrseitigen Zusammenkünften tauschten die Kartellmitglieder zunächst detaillierte Informationen über die jeweiligen Durchschnittspreise sowie über die Mindest- und die Höchstpreise ihrer verkaufstärksten Produkte (Standard-Schaumstoffschalen und offenzellige Schaumstoffschalen) für die jeweiligen Vertriebskanäle (Großhändler und Supermärkte sowie Hersteller von Fleisch- und Geflügelerzeugnissen) untereinander aus. Auf der Grundlage von Preisstatistiken vereinbarten sie empfohlene Mindestpreise. Nach der Festlegung eines Warenkorbs besonders verkaufstarker Produkte verglichen die Hersteller ihre jeweiligen Durchschnittspreise miteinander.¹⁹¹
- (202) Am **18. September 2005** kamen [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac), [Unternehmensvertreter] und (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Coopbox), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Magic Pack) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Nespak) in Parma im Hotel San Marco zusammen. Gegenstand der Zusammenkunft war die Vorbereitung der nächsten aufeinander abgestimmten Preiserhöhung.
- (203) Diese Zusammenkunft wurde von [...] betroffenen Unternehmen bestätigt, und die [...] Unternehmen haben entsprechende Reisebelege vorgelegt.¹⁹²

¹⁸⁹ ID [...], ID [...] und ID [...]

¹⁹⁰ ID [...] (Vitembal – Ermittlungsdokumente).

¹⁹¹ ID [...] und ID [...]

¹⁹² ID [...], ID , ID [...], ID [...]; ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

- (204) In dieser Zusammenkunft sprachen die Kartellmitglieder über verschiedene Themen im Zusammenhang mit der im Herbst 2004 vereinbarten aufeinander abgestimmten Preiserhöhung und unterrichteten einander über den Stand der Umsetzung in Italien. Im Vorfeld dieser Zusammenkunft hatten sie Listen für ihre jeweiligen Kunden und die betreffenden Lieferbedingungen erstellt und die Durchschnittspreise ihrer verkaufsstärksten Produkte (Standardschalen und offenzellige Schaumstoffschalen) untereinander offengelegt. In diesem Zusammenhang wurde über bestimmte Kunden gesprochen, die einzelnen Kartellmitgliedern „gehörten“. (Coop Italia, Agricola Berica und GS beispielsweise „gehörten“ Coopbox.)¹⁹³
- (205) Eine weitere mehrseitige Zusammenkunft fand am **2. Mai 2005** ebenfalls in Parma im Hotel San Marco statt; beteiligt waren [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und (alle Coopbox), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Nespak) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Magic Pack).
- (206) [...] Kartellmitglieder haben diese Zusammenkunft bestätigt und der Kommission entsprechende Reisebelege vorgelegt.¹⁹⁴
- (207) Auch in dieser Zusammenkunft erstellten die Kartellmitglieder Kunden- und Preislisten als Grundlage der zwischen den Wettbewerbern zu treffenden Vereinbarung. [Unternehmensname] hat bestätigt, dass [Unternehmensvertreter] ein Excel-Arbeitsblatt mitgebracht hatte, in das er nach der Zusammenkunft die mit Wettbewerbern vereinbarten Preise für bestimmte Kunden eintrug.¹⁹⁵
- (208) Beweismittel in der Akte der Kommission zeigen, dass die anderen Kartellmitglieder ähnliche Arbeitsblätter mit den untereinander vereinbarten Preisen führten und dass sie später ihre jeweiligen Listen untereinander austauschten, um die in der Zusammenkunft getroffenen Vereinbarungen zu bestätigen bzw. um die Listen derart anzupassen, dass eine einvernehmliche Einigung erzielt werden konnte.¹⁹⁶
- (209) Aus dem Excel-Arbeitsblatt von [Unternehmensvertreter] geht auch hervor, dass sich die an der Zusammenkunft beteiligten Wettbewerber über Liefermengen austauschten und Absprachen über die Aufteilung großer Obsterzeuger trafen. (Beispielsweise wurde vereinbart, dass Nespak und Magic Pack Fruittal erhalten sollten; Sirap-Gema und Linpac sollten Dole erhalten und Sirap-Gema und Coopbox sollten Toscobanane erhalten.) [...].¹⁹⁷
- (210) Eine weitere mehrseitige Zusammenkunft der Kartellmitglieder erfolgte am **23. Mai 2005** in Cremona. Die Kartellmitglieder waren durch die folgenden Personen vertreten: [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac),

¹⁹³ ID [...] und ID [...], ID [...] und ID [...]

¹⁹⁴ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...] (Nespak – Ermittlungsdokumente) und ID [...]

¹⁹⁵ ID [...] und ID [...]

¹⁹⁶ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (von Coopbox an Magic Pack geschickte Liste) und ID [...] (Vitembal – Ermittlungsdokumente: Preistabellen von Nespak, die Nespak an Vitembal schickte).

¹⁹⁷ ID [...] und ID [...]

[Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Nespak) und [Unternehmensvertreter] (Magic Pack).

- (211) [...] Kartellmitglieder haben diese Zusammenkunft bestätigt und der Kommission entsprechende Reisebelege vorgelegt. [Unternehmensname] erklärt, die Zusammenkunft habe im Zweigbüro des italienischen Verpackungsverbandes (*Istituto Italiano dell'Imballaggio*) stattgefunden. [Unternehmensname] und [Unternehmensname] hingegen behaupten, man habe sich in der Handelskammer (*Camera di Commercio*) und bei der Industriegewerkschaft (*Unione Industriali*) getroffen.¹⁹⁸
- (212) Dies war eine offizielle Zusammenkunft; die Parteien nutzten diesen Anlass jedoch für weitere inoffizielle Gespräche am Rand der offiziellen Veranstaltung, in denen die Umsetzung der aufeinander abgestimmten Preiserhöhung in Italien erörtert wurde und empfindliche geschäftliche Informationen ausgetauscht wurden; dies wurde von [Unternehmensname] und von [Unternehmensname] bestätigt. Nach Auskunft von Nespak stand bei den Gesprächen die Erhöhung der Rohstoffpreise im Vordergrund.¹⁹⁹
- (213) Eine weitere mehrseitige Zusammenkunft erfolgte am **6. Juni 2005** in Manerbio in der Nähe von Brescia; beteiligt waren die [Unternehmensvertreter] (Linpac), [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] (Vitembal) und [Unternehmensvertreter] (Magic Pack).
- (214) Auf diese Zusammenkunft wurde die Kommission von [Unternehmensname] hingewiesen; [Unternehmensname] [...] die Zusammenkunft bestätigt. Vitembal bezweifelte zwar die Beteiligung von [Unternehmensvertreter] (Vitembal); dessen Anwesenheit wurde von [Unternehmensname] jedoch ausdrücklich bestätigt. Der Gegenstand der Zusammenkunft ist nicht ganz klar; die Erklärungen aller Kartellmitglieder belegen jedoch übereinstimmend, dass mit der Zusammenkunft ein wettbewerbswidriges Ziel verfolgt wurde; nur Vitembal erklärte, sich an den Gegenstand der Zusammenkunft nicht erinnern zu können. [...] bestand das Ziel darin, eine Vereinbarung über die Aufteilung von Liefermengen im Geflügelsektor auf die einzelnen Wettbewerber zu treffen. [...], in der Zusammenkunft habe man prüfen wollen, ob die im Herbst 2004 vereinbarte Preiserhöhung tatsächlich umgesetzt worden sei. Und [...] sprachen die Wettbewerber in dieser Zusammenkunft über die beabsichtigte Einführung einer weiteren Preiserhöhung.²⁰⁰
- (215) Am **9. Mai 2005** unterrichtete [Unternehmensvertreter] (Coopbox) seinen Kollegen [Unternehmensvertreter] (Coopbox) per email über die Umsetzung der Vereinbarung bezüglich der vorzunehmenden Preiserhöhung durch die anderen Wettbewerber (insbesondere durch Linpac und Vitembal).²⁰¹ Diese E-Mail enthält eine von [Unternehmensvertreter] erstellte Liste mit Kunden (sämtlich Abnehmer von MAP-

¹⁹⁸ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] (Nespak – Ermittlungsdokumente), ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen) und ID [...]

¹⁹⁹ ID [...], ID [...], ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

²⁰⁰ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

²⁰¹ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente).

Produkten von Coopbox), bei denen sich Coopbox genötigt sah, die Preise zu senken, um mit aggressiven Angeboten von Linpac konkurrieren zu können. Außerdem verweist er darauf, dass Linpac zwei Kunden an Sirap-Gema und an Coopbox verloren habe. [Unternehmensvertreter] schließt mit der Feststellung, dass Linpac auch nach dem Verlust dieser beiden Kunden Coopbox noch einige Liefermengen schuldet. In Bezug auf Vitembal berichtet [Unternehmensvertreter] von gewissen „Angriffen“ auf Kunden von Coopbox im Veneto und teilt [Unternehmensvertreter] mit, dass Vitembal die Preiserhöhung bei Coop Italia (dem – gemeinsam mit Vitembal belieferten – größten Kunden von Coopbox) noch immer nicht umgesetzt habe.

Aufeinander abgestimmte Preiserhöhung im zweiten Halbjahr 2005

- (216) Im Juni 2005 begannen die Kartellmitglieder mit Planungen für eine neue Preiserhöhung im zweiten Halbjahr 2005, die dann allerdings besser aufeinander abgestimmt werden sollte.
- (217) Am **20. Juni 2005** kamen in Modena im Restaurant „Locanda del Re“ [Unternehmensvertreter] und wahrscheinlich [Unternehmensvertreter] (beide Linpac), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Coopbox), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Nespak) zusammen. Diese Zusammenkunft war im letzten Moment von Parma (wo sie ursprünglich hätte stattfinden sollen) nach Modena verlegt worden – [...], weil das Treffen eher in der Nähe von Nespak stattfinden sollte, das diese Zusammenkunft organisiert hatte. (Nespak ist in Massa Lombarda in der Nähe von Ravenna ansässig.)
- (218) In dieser Zusammenkunft prüften die Wettbewerber im Zusammenhang mit der Vorbereitung einer weiteren Preiserhöhung, in welchem Umfang die im Herbst 2004 vereinbarte Preiserhöhung tatsächlich umgesetzt worden war. [...].²⁰² Nespak konnte eine Beteiligung an diesem Treffen nicht bestätigen und zieht die Beweiskraft des Beweismittels bezüglich des Ortes und des Gegenstands dieses Treffens in Zweifel.²⁰³ Allerdings haben sowohl [Unternehmensname] als auch [Unternehmensname] bestätigt, dass Nespak an diesem Treffen beteiligt war. Bezüglich des Ortes stellt die Kommission fest, dass das Beweismaterial hinreichend ist, um zu dem Schluss zu gelangen, dass das Treffen ursprünglich in Parma stattfinden sollte, dann aber nach Modena verlegt wurde. Von [Unternehmensname] vorgelegte Autobahntickets sowie von [Unternehmensname] übermittelte Spesenbelege bestätigen übereinstimmend, dass die Vertreter der betreffenden Unternehmen nach Modena gefahren sind. Außerdem legte [Unternehmensname] einen Kalendereintrag vor, in dem die handschriftliche Notiz „Parma S. Marco“ durchgestrichen und vermerkt ist „MODENA Rist del RE“. Zum Gegenstand des Treffens erklärt [Unternehmensname], es sei über die Preiserhöhung gesprochen worden. [Unternehmensname] erläutert, man habe im Treffen die Preisabstimmung erörtert. [Unternehmensname] bestätigt den wettbewerbswidrigen Charakter des

²⁰² ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...] und ID [...]

²⁰³ ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen) und ID [...] (Nespak – Erwiderung auf die MB).

Treffens, und [Unternehmensname] erläutert, es sei um den italienischen Markt für Schaumstoffschalen gegangen. Die Kommission betrachtet die genannten Elemente als hinreichend für die Schlussfolgerung, dass die genannten Teilnehmer einschließlich Nespak am 20. Juni 2005 zu einem wettbewerbswidrigen Treffen zusammengekommen sind.

- (219) Eine weitere mehrseitige Zusammenkunft erfolgte am **13. Juli 2005** in Mailand in den Räumlichkeiten des italienischen Verpackungsinstituts; die Wettbewerber waren durch die folgenden Personen vertreten: [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Coopbox), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter] (Nespak) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Magic Pack).
- (220) Auch in dieser Zusammenkunft tauschten die Wettbewerber Informationen über die Umsetzung der Preiserhöhung untereinander aus und sprachen über die Vorbereitung der nächsten Preiserhöhung sowie über die mögliche Anwendung von Mindestpreisen auf der Grundlage der jeweiligen Durchschnittspreise. [Unternehmensname] und [Unternehmensname] haben die Kommission auf diese Zusammenkunft hingewiesen; [Unternehmensname] [...] dieses Treffen bestätigt und entsprechende Reisebelege vorgelegt.²⁰⁴
- (221) Beweismittel für diese Zusammenkunft sind einer internen E-Mail von Coopbox vom **11. Juli 2005** mit dem Betreff „Wettbewerb“ zu entnehmen, in der [Unternehmensname] (Coopbox) seine Kollegen aufforderte, ihm alle relevanten Informationen über ihre jeweiligen Kunden im Vorfeld der bevorstehenden Zusammenkunft der Wettbewerber zukommen zu lassen. Er gab zu bedenken, dass die Wettbewerber mit Sicherheit einander wie üblich illoyale Verhaltensweisen vorwerfen würden, und bat sie, ihn über Fälle im Zusammenhang mit Kunden von Coopbox zu unterrichten. In der E-Mail schrieb [Unternehmensvertreter]: „Zur Vorbereitung des Treffens am Mittwoch, von dem ich mir vorstellen kann, dass wir einander wie üblich verschiedene illegale Verhaltensweisen vorwerfen, möchte ich Sie freundlich bitten, eine Liste der Fälle zu erstellen, die uns mittelbar oder unmittelbar betreffen.“²⁰⁵
- (222) [...] dass die Wettbewerber in diesem Treffen übereingekommen seien, eine gemeinsame Tabelle mit detaillierten Daten zu ihren jeweiligen Preisen zu erstellen, um ausgehend von den mittleren Preisen der jeweils verkaufsstärksten Produkte Mindestpreise berechnen zu können. Bei der Einführung der aufeinander abgestimmten Preiserhöhungen sollten diese Mindestpreise zugrunde gelegt werden. Diese Tabellen sollten stärkere Transparenz bei der Umsetzung der in dieser

²⁰⁴ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

²⁰⁵ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „In preparazione per l’incontro di mercoledì, in cui prevedo che come al solito ci si accuserà vicendevolmente di episodi sleali vari, fatemi per cortesia avere una lista dei casi che ci riguardano, direttamente od indirettamente“).

Zusammenkunft vereinbarten neuen aufeinander abgestimmten Preiserhöhung gewährleisten.²⁰⁶

- (223) Insbesondere [...], dass Nespak am 31. Mai 2005 eine CD-ROM mit Tabellen mit den betreffenden Durchschnittspreisen aller in die Vereinbarung über die Preiserhöhung eingebundenen Teilnehmer erstellt habe. Die Tabellen wurden per Kurier an die einzelnen Wettbewerber geschickt und von jedem der Wettbewerber um eigene empfindliche geschäftliche Daten ergänzt. In den Wochen nach der Zusammenkunft am 13. Juli 2005 wurden die von den einzelnen Wettbewerbern in den Treffen vorgelegten detaillierten Preisinformationen auf dem von Nespak erstellten gemeinsamen Excel-Arbeitsblatt zusammengefasst und später auf CD-ROM an alle Wettbewerber geschickt. Diese Tabellen dienten [Unternehmensname] als Grundlage für die am 5. Oktober erstellte neue Mindestpreis-Tabelle, die später an alle beteiligten Wettbewerber verteilt wurde; die genannten Mindestpreise sollten in Italien für den Zeitraum 2005/2006 gelten (Überschrift: „Preisempfehlungen der einzelnen Unternehmen“). Außerdem dienten diese Tabellen als Grundlage für die Preiserhöhung im Jahr 2006.²⁰⁷
- (224) Während der Nachprüfungen fand die Kommission mehrere Fassungen dieser Tabellen [...]. Die Tabellen sind mit dem Namen Nespak gekennzeichnet und enthalten detaillierte empfindliche Preisdaten, jeweils nach Kundengruppen (d. h. Großhändler, Industriekunden und Einzelhandelsketten) sowie nach Produkttypen (Standard-Schaumstoffschalen und offenzellige Schaumstoffschalen). Sechs derartige Tabellen wurden mit unterschiedlichen Mindestpreisen erstellt und verteilt.²⁰⁸
- (225) Insbesondere enthalten die Tabellen die Durchschnittspreise des Jahres 2005 für die jeweils verkaufsstärksten Schaumstoffschalen der einzelnen Kartellmitglieder; die Tabellen sind nach zwei allgemeinen Kategorien gegliedert: (i) Standard-Schaumstoffschalen in der zweiten Spalte von links unter der Überschrift „*Modello*“ („Modell“) und (ii) offenzellige Schaumstoffschalen in der fünften Spalte von links unter der Überschrift „*Modelli Drenanti*“ („offenzellige Modelle“).
- (226) Die Preise für Standardschalen und für offenzellige Schalen wurden nochmals nach den drei Hauptvertriebswegen unterschieden: Supermärkte, Großhändler und Hersteller von Fleisch-/Geflügelerzeugnissen. In den Spaltenüberschriften des Excel-Arbeitsblatts sind die drei Vertriebswege mit den folgenden Begriffen und Abkürzungen bezeichnet: (i) GD und DO („*grande distribuzione*“ und „*distribuzione organizzata*“ = Supermärkte), (ii) „*grossisti*“ („Großhändler“) und (iii) „*industria*“ („Industrie“ = u. a. Hersteller von Fleisch- und Geflügelerzeugnissen).
- (227) Die Namen der Kartellmitglieder, auf die sich die Preise beziehen, werden mit Buchstabenkürzeln angegeben; in der ersten Spalte von links für Standardschalen und in der sechsten Spalte von links für offenzellige Schalen. Folgende Kürzel wurden verwendet: C = Coopbox, Pol = Poliemme, eine ebenfalls von Coopbox verwendete Handelsmarke für den Vertrieb von Schaumstoffschalen, S = Sirap-

²⁰⁶ ID [...] und ID [...]

²⁰⁷ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) und ID [...]

²⁰⁸ ID [...], ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente), ID [...], ID [...] (Vitembal – Ermittlungsdokumente) und ID [...] (Nespak – Ermittlungsdokumente).

Gema, V = Vitembal, P = Prima, d. h. die Gruppe, der Magic Pack angehört, L = Linpac und N = Nespak.

- (228) Die vorstehenden sehr detaillierten Informationen haben [Unternehmensname] der Kommission unabhängig voneinander mitgeteilt. [Unternehmensname] behauptet zwar, dass die Tabellen niemals ausgefüllt worden seien; die in Erwägungsgrund (224) genannten Beweismittel in der Kommissionsakte enthalten jedoch vollständige Tabellen für einen Korb der verkaufsstärksten Schaumstoffzeugnisse mit empfohlenen Mindestpreisen für alle an der Vereinbarung über die aufeinander abgestimmte Preiserhöhung beteiligten Parteien (Linpac, Sirap-Gema, Coopbox, Nespak, Vitembal und Magic Pack).²⁰⁹
- (229) Am **7. Oktober 2005** kamen die Kartellmitglieder in den Räumlichkeiten des italienischen Verpackungsverbandes in Mailand zusammen. An dem Treffen waren die folgenden Unternehmensvertreter beteiligt: [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Nespak) sowie [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Magic Pack).
- (230) [Unternehmensname], [Unternehmensname] und [Unternehmensname] haben gegenüber der Kommission erklärt, dieses Treffen sei zwar als offizielles Treffen in den Räumlichkeiten des Verbands organisiert worden; es sei jedoch auch ein wettbewerbswidriges Ziel verfolgt worden. [...] Kartellmitglieder haben diese Zusammenkunft bestätigt, und [...] Kartellmitglieder haben der Kommission entsprechende Reisebelege vorgelegt.²¹⁰
- (231) Ursprünglich wurde die Zusammenkunft angesetzt, um über den technischen Aspekt der Rückverfolgbarkeit zu sprechen. Am Rande dieser Zusammenkunft fand jedoch ein Treffen der Vertreter von Linpac, Sirap-Gema, Coopbox, Magic Pack, Vitembal und Nespak statt. Hauptzweck dieses Treffens waren die Fortsetzung der Preisanalysen und die Feinabstimmung des Mechanismus zur Abstimmung künftiger Preiserhöhungen. In diesem Treffen erklärte Linpac, da die Rohstoffpreise nur leicht steigen würden, beabsichtige Linpac dieses Mal, bei kleinen und mittleren Kunden auch die eigenen Preise nur leicht (um etwa 2 %) anzuheben. Linpac teilte ferner mit, dass es entschlossen sei, Liefermengen insbesondere bei dem Kunden Coop Italia von Vitembal zurückzugewinnen.
- (232) Der Gegenstand des Treffens wird durch handschriftliche Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) aus dem Treffen und durch die Erklärungen von [Unternehmensname] und [Unternehmensname] bestätigt.²¹¹ In der Erwiderung auf die MB erklärte Magic Pack, am wettbewerbswidrigen Teil dieses Treffens nicht beteiligt gewesen zu sein. Allerdings erinnern sich sowohl [Unternehmensname] als auch [Unternehmensname] an die Anwesenheit von

²⁰⁹ ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

²¹⁰ ID [...]; ID [...]; ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...]; ID [...], ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen) und ID [...] (Nespak – Ermittlungsdokumente).

²¹¹ ID [...], ID [...] und ID [...]

[Unternehmensvertreter] (Magic Pack).²¹² Angesichts dieses Beweismaterials stellt die Kommission fest, dass der zweite Teil des Treffens wettbewerbswidriger Art war.

- (233) Eine weitere Zusammenkunft in den Räumlichkeiten des italienischen Verpackungsverbands erfolgte nach Auskunft von [Unternehmensname] am **9. November 2005** in Mailand. Angesichts der Reisebelege von [Unternehmensvertreter], denen zufolge [Unternehmensvertreter] sich in Mailand aufgehalten haben muss, konnte [Unternehmensname] die Beteiligung von [Unternehmensvertreter] sowie möglicherweise auch der [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle [Unternehmensname]) an dem Treffen nicht ausschließen. Dies geht aus den Reiseunterlagen von [Unternehmensvertreter] hervor, die seine Anwesenheit in Mailand belegen. [...] waren [Unternehmensvertreter] (Nespak) und [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) ebenfalls anwesend. Das Treffen bot eine Gelegenheit, über die Preise von Schaumstoffschalen zu sprechen.²¹³
- (234) Das letzte mehrseitige Treffen der Kartellmitglieder im Jahr 2005 fand am **5. Dezember 2005** in Bologna im Hotel Sheraton statt; beteiligt waren die [Unternehmensvertreter] (Linpac), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Nespak) und [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Vitembal). Die meisten Teilnehmer haben diese Zusammenkunft bestätigt; einige Teilnehmer haben der Kommission entsprechende Reisebelege vorgelegt. Nespak konnte eine Beteiligung an diesem Treffen nicht ausschließen.²¹⁴
- (235) In dieser Zusammenkunft sprachen die Kartellmitglieder über die im Anschluss an die Sommerferien vorgesehene Einführung der früher im Jahr 2005 vereinbarten aufeinander abgestimmten Preiserhöhung. Außerdem erörterten die Kartellmitglieder die Ausschreibung von Carrefour am 20. Dezember 2005 über die Lieferung von Schaumstoffschalen in Italien.

(236) [...].²¹⁵

Kundenaufteilung – Industriekunden

- (237) Im Jahr 2005 kam es zu gewissen Streitigkeiten zwischen den Kartellmitgliedern bezüglich bestimmter Kunden auch im Zusammenhang mit der Vereinbarung über die Respektierung der bestehenden Kundenaufteilung. Die Kartellmitglieder setzen sich dann miteinander in Verbindung, um zu einer befriedigenden Lösung zu gelangen und um Vergeltungsmaßnahmen in Form von Angriffen auf andere Kunden (auch auf Kunden in anderen Ländern) zu vermeiden.

Konflikte zwischen Coopbox und Linpac

²¹² ID [...], ID [...] und ID [...]

²¹³ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

²¹⁴ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...] und ID [...]

²¹⁵ ID [...], [...], ID [...] und ID [...]

- (238) Der beschriebene Sachverhalt wird in mehreren internen Unterlagen von Coopbox bestätigt, die Aufschluss über die geführten Gespräche und die entstandenen Konflikte geben.
- (239) Am **23. und 25. März 2005** kommunizierten die Wettbewerber per E-Mail bezüglich der Angriffe von Linpac auf Kunden von Coopbox sowie hinsichtlich der von Coopbox beabsichtigten Ausgleichsmaßnahmen bei einigen Kunden von Linpac. In der E-Mail vom 23. März 2005 berichtete [Unternehmensvertreter] (Coopbox) seinen Kollegen von einem „weiteren Beispiel“ für die aggressive Politik von Linpac und sprach sich für Gegenmaßnahmen aus: *„Jetzt möchte ich darauf drängen, dass wir die Kunden zurückgewinnen, die Linpac uns abgeworben hat: Pastificio Novella – Caseificio Longo – Simcal – Centro Carni Genova – Massironi carni – Società Avicola Ligure“*.²¹⁶
- (240) Hinweise auf die Streitigkeiten zwischen Coopbox und Linpac im Hinblick auf den Kunden AIA entnimmt die Kommission einer internen E-Mail von Coopbox vom **4. April 2005** bezüglich der anhaltenden aggressiven Preispolitik von Linpac. Dort schreibt [Unternehmensvertreter] (Coopbox) an seine Kollegen: *„Die Angriffe von Linpac halten an; ich habe bereits mit [Unternehmensvertreter] gesprochen; aber sie behaupten weiterhin, sie hätten nichts verstanden. Wir müssen mit dem [...] [d. h. mit [Unternehmensvertreter] (Linpac), dem Vorgesetzten von [Unternehmensvertreter] sprechen, und wenn Sie einverstanden sind, werden wir AIA oder einige ihrer Kunden im Ausland angreifen.“*²¹⁷
- (241) Diese gespannte Situation wird auch aus einem internen Bericht bei Coopbox vom **27. Juni 2005** über die Marktlage und über Beziehungen zu Kartellmitgliedern deutlich. Dort heißt es: *„[H]eute sind die Gegebenheiten nicht so, dass wir zu einer Einigung mit Linpac gelangen würden (...) Linpac ist nicht zu trauen.“*²¹⁸

Der Konflikt zwischen Vitembal und Coopbox

- (242) Vor dem Hintergrund ähnlicher Streitigkeiten über Kunden, die Coopbox zugewiesen worden waren, kam es am **23. Februar 2005** in Mailand am Flughafen Malpensa zu einem Treffen der [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Vitembal) und [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und (möglicherweise) [Unternehmensvertreter] (alle Coopbox).²¹⁹ In diesem Treffen sprachen die Kartellmitglieder insbesondere über den gemeinsamen Kunden Coop Italien und beschuldigten einander, „Angriffe“ auf verschiedene Kunden unternommen zu haben. Infolge dieses Treffens einigten sich die beiden Kartellmitglieder auf ihr weiteres Vorgehen zur Beilegung dieser Streitigkeit.
- (243) Die beschriebenen Sachverhalte werden in einer internen Notiz von [Unternehmensvertreter] (Vitembal) vom 17. Februar 2005 bestätigt, in der die später

²¹⁶ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: *„A questo punto forzerei la ripresa di clienti che Linpac ci ha portato via: vedi Pastificio Novella – Caseificio Longo – Simcal – Centro Carni Genova – Massironi carni – Società Avicola Ligure“*).

²¹⁷ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente); ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: *„Continuano gli attacchi di Linpac, io ho già discusso con [Unternehmensvertreter], ma continuano a fare i finti tonti dobbiamo parlare con lo [...] e se sei d'accordo iniziamo un attacco in AIA, o da loro clienti nei paesi esteri“*).

²¹⁸ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente).

²¹⁹ ID [...]

mit Coopbox in diesem Treffen zu erörternden Angelegenheiten zusammengefasst wurden (siehe auch Erwägungsgrund (199)). [...].²²⁰ Dieser Notiz zufolge verzichtete Vitembal bei Kunden von Coopbox selbst dann auf „Angriffe“ mit konkurrierenden Angeboten für Schaumstoffschalen, wenn Vitembal ausdrücklich zur Abgabe von Angeboten aufgefordert wurde. Die folgenden Kunden wurden genannt: Fileni, Leclerc und Hypermärkte von Coop Toscana Lazio und Vigo Italo Coop Nord Ovest.²²¹

Weitere Beispiele für die Aufteilung von Industriekunden

Garbini

- (244) Die Garbini Consulting S.r.l. („Garbini“) war ein unabhängiger Händler, dessen Geschäftsverhalten Anlass für Unstimmigkeiten zwischen Vitembal, Linpac, Magic Pack, Coopbox und Sirap-Gema bot. Sirap-Gema hatte begonnen, über Garbini das in Cremona ansässige Unternehmen Visco zu beliefern und damit den eigentlich zugeteilten Marktanteil auszuweiten und Vitembal, Linpac und Magic Pack diesen Kunden abzuwerben. Dies löste eine Welle von Protesten der betroffenen Lieferanten aus.
- (245) Um zu verhindern, dass die Kartellmitglieder aggressive Strategien zur Wiedergewinnung der verlorenen Liefermengen verfolgten, beraumte [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) im September **2005** ein Treffen an, um diesbezüglich zu einer Einigung zu gelangen. In dieser Zusammenkunft verpflichtete sich Sirap-Gema auf Gegenseitigkeitsbasis, Garbini nicht mehr zu beliefern. Nach Rücksprache mit den jeweiligen Vorgesetzten stimmten auch die Kartellmitglieder dieser Lösung zu.
- (246) Der Konflikt und die nach diesem Treffen erzielte Vereinbarung werden in einem internen Schriftstück von Sirap-Gema erläutert, in dem [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) am **6. und 21. September 2005** vermerkte: „*[Unternehmensvertreter] hat alle beschuldigt. Er hat von Garbini erzählt. Er hat sich verpflichtet, Garbini die nächsten Male nicht mehr zu beliefern; die anderen müssten dann aber entsprechend verfahren.*“²²²
- (247) Nach Ansicht der Kommission bestätigt das anschließende Verhalten der Kartellmitglieder gegenüber Garbini die Richtigkeit der vorstehenden Darstellungen. Als Garbini Sirap-Gema später vorschlug, einen ganz neuen Kunden (Quaia Veneta) zu beliefern, lehnte Sirap-Gema tatsächlich ab, um sich „*an die in der Zusammenkunft mit den Wettbewerbern getroffene Vereinbarung zu halten*“ und das Marktgleichgewicht nicht zu stören. Dies ist den in Erwägungsgrund (246) genannten Notizen von [Unternehmensvertreter] zu entnehmen; [...].²²³

Vittorio Malocco

- (248) Vittorio Malocco war Stammkunde von Sirap-Gema. Im September 2005 verlangte Vittorio Malocco ein Angebot von Linpac. [Unternehmensvertreter] (Linpac)

²²⁰ ID [...]

²²¹ ID [...] (Vitembal – Ermittlungsdokumente).

²²² ID [...] (Sirap-Gema – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „*[Unternehmensvertreter] ha convocato tutti. Ha parlato della Garbini. Si è impegnato a non fornire Garbini nella prossime operazioni, ma anche altri avrebbero fatto così*“) und ID [...]

²²³ ID [...] (Sirap-Gema – Ermittlungsdokumente) und ID [...]

verständigte [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema), um das Angebot mit diesem abstimmen zu können. Dieser Vorfall geht aus einer handschriftlichen Notiz von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) aus dem relevanten Zeitraum (vom **5. Oktober 2005**) hervor. In dieser Notiz heißt es: „*Malocco hat sich bei [Unternehmensname] nach einem Preis für ihre 14P (ähnlich wie [...] 25, aber höher) erkundigt; [Unternehmensname] hat 70,38 €/1000 angeboten (so weit [Unternehmensvertreter]) von [Unternehmensvertreter] erfahren hat.*“²²⁴

- (249) Sirap-Gema hat dem Kunden dann ein etwas günstigeres Angebot unterbreitet als Linpac und somit den Kunden behalten. Durch diese Abstimmung zwischen Linpac und Sirap-Gema sollte die Vereinbarung über die Aufrechterhaltung der bestehenden Kundenbeziehungen gewahrt werden. Der Hintergrund der Notizen und das Ergebnis der erfolgten Kontaktaufnahme wurden von [Unternehmensname] erläutert.²²⁵

Kundenaufteilung – Einzelhandelsketten

Ausschreibung von Carrefour am 20. Dezember 2005

- (250) Im Zusammenhang mit der Ausschreibung für Carrefour im Dezember 2005 für Lieferungen im Jahr 2006 kamen die [Unternehmensvertreter] (Linpac), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Coopbox) am **4. November 2005** in Parma im Hotel San Marco zusammen.
- (251) [Unternehmensname] haben ihre Beteiligung bestätigt. [Unternehmensname] und [Unternehmensname] legten die entsprechenden Reisebelege vor; [Unternehmensname] übermittelte außerdem einen Auszug aus dem Terminkalender von [Unternehmensvertreter].²²⁶ [Unternehmensname] gibt Vitembal als Organisator der Zusammenkunft an. Vitembal bestreitet, an dieser Zusammenkunft beteiligt gewesen zu sein.²²⁷ Nespak erklärte, [Unternehmensvertreter] erinnere sich nicht an diese Zusammenkunft, und [Unternehmensvertreter] sei damals im Urlaub gewesen.²²⁸ Die Kommission hält die Beweismittel daher nicht für hinreichend, um feststellen zu können, dass Vitembal und Nespak an diesem Treffen beteiligt waren. Allerdings liegen nach Auffassung der Kommission hinreichende Beweismittel für die Feststellung vor, dass diese beiden Kartellmitglieder an den wettbewerbswidrigen Gesprächen über diese Ausschreibung beteiligt waren (siehe Erwägungsgründe (252)-(255)).
- (252) In einem Treffen unmittelbar vor der Ausschreibung bot Coopbox Linpac, Sirap-Gema, Vitembal und Nespak Mobiltelefone und Prepaid-SIM-Karten an, um die Abstimmung der Wettbewerber während der Ausschreibung zu erleichtern und eine

²²⁴ **ID [...]** (Sirap-Gema – im Zusammenhang mit dem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung vorgelegte Dokumente); (italienischer Originalwortlaut: „*Malocco ha chiesto alla LINPAC il prezzo del loro 14P (simile al [...] 25 ma più alto) e linpac ha fatto prezzo di 70,38 €/1000 (informazione data da [Unternehmensname] a [Unternehmensvertreter])*“).

²²⁵ **ID [...]**

²²⁶ **ID [...], ID [...]; ID [...], ID [...], ID [...]** und **ID [...]**

²²⁷ **ID [...], ID [...]**: Zu [Unternehmensvertreter] [...], dass in den Reisekostenabrechnungen vom November der 4.11. genannt werde und dass am 6.11. der Marathon in New York stattgefunden habe. In Bezug auf [Unternehmensvertreter] [...], dieser habe einen Termin mit einem Kunden gehabt. [...] jedoch nicht, wo dieser Termin gewesen sein sollte.

²²⁸ **ID [...]** (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

Aufdeckung der Kontakte zu verhindern. Sirap-Gema nahm das Angebot nicht an. Coopbox und Vitembal verlangten, dass sich Sirap-Gema aus der Ausschreibung von Carrefour am 20. Dezember 2005 heraushalten solle. Außerdem wies Coopbox die anderen Unternehmen an, nur bis zu einem gewissen Preisniveau eigene Angebote abzugeben; danach sollten die Wettbewerber nicht mehr mitbieten, damit das betreffende Los an Coopbox ginge. Die Mobiltelefone sollten genutzt werden, um während der Abgabe von Online-Angeboten unbemerkt miteinander kommunizieren zu können.

- (253) Über diese Absprache wurde die Kommission von [Unternehmensname] unterrichtet; bestätigt wurden die Auskünfte von [Unternehmensname] und von [Unternehmensname].²²⁹ Die Kommission betrachtet eine in den Räumlichkeiten von Vitembal gefundene Tabelle als Beleg dafür, dass sich die Kartellmitglieder auf konkrete Zahlen verständigten. [...], bewertet die Kommission die Tabelle doch als ein Beweismittel für die beschriebenen Kontakte zwischen den Wettbewerbern.²³⁰
- (254) Wie bereits in Erwägungsgrund (234) erläutert, kamen Vitembal, Nespak, Sirap-Gema, Coopbox und Linpac am **5. Dezember 2005** in Bologna im Hotel Sheraton zusammen, um über die Ausschreibung von Carrefour zu sprechen und sich über Einzelheiten zu verständigen. Anwesend waren die [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Vitembal), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Nespak), [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Coopbox) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Linpac). In diesem Treffen sprachen die Parteien auch über die im Anschluss an die Sommerferien vorgesehene Einführung der früher im Jahr 2005 vereinbarten Preiserhöhungen. Entsprechende Auskünfte hat die Kommission von [Unternehmensname] erhalten; bestätigt wurden die Auskünfte von [Unternehmensname] und [Unternehmensname]. [Unternehmensname] hat eine von [Unternehmensvertreter] bezahlte Restaurantrechnung vorgelegt.²³¹
- (255) Während der Ausschreibung standen die Kartellmitglieder telefonisch miteinander in Kontakt; um sicherzugehen, dass Coopbox und Vitembal nach der Vereinbarung über die Beibehaltung der Kundenaufteilung den Zuschlag erhalten würden. [Unternehmensvertreter] verfolgte die Ausschreibung am Computer und bot online, während neben ihm [Unternehmensvertreter] mit den anderen Kartellmitgliedern telefonisch die in der Ausschreibung zu bietenden Preise absprach.
- (256) Wie vereinbart, gingen die Zuschläge für die genannten beiden Lose schließlich an Coopbox und Vitembal. Der in der Ausschreibung ermittelte Preis für das Supermarkt-Los lag nur leicht über dem Preis des Vorjahres (2 %); der Preis für die Hypermärkte lag um 14 % unter dem Preis des Jahres 2004. Dieser Rückgang war auf die Beteiligung von Magic Pack zurückzuführen, das sich nicht an die mit den Kartellmitgliedern für diese Ausschreibung getroffene Vereinbarung hielt bezüglich Großmärkten besonders aggressiv bot.

²²⁹ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

²³⁰ ID [...] (Vitembal – Ermittlungsdokument) und ID [...]

²³¹ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

- (257) Der beschriebene Sachverhalt wurde durch Erklärungen von [Unternehmensname] und [Unternehmensname] bestätigt.²³²

4.1.3.5. 2006

Aufeinander abgestimmte Preiserhöhung zum Oktober 2006

- (258) Im ersten Halbjahr 2006 kam es zu verschiedenen zwei- und mehrseitigen Zusammenkünften von Linpac, Sirap-Gema, Coopbox, Nespak, Vitembal und Magic Pack, in denen die Parteien über eine aufeinander abgestimmte Preiserhöhung sprachen, die schließlich mit Wirkung zum Oktober 2006 vereinbart wurde. Dies geht aus einander bestätigenden Erklärungen [...] hervor. [...] ging die Initiative für diese Preiserhöhung von Nespak aus.²³³
- (259) Am **7. März 2006** kamen die Kartellmitglieder am Rande eines Treffens des italienischen Verpackungsverbandes in Mailand zusammen. Den in der Kommissionsakte enthaltenen Beweismitteln zufolge waren die nachstehenden Kartellmitglieder an diesen Treffen beteiligt: Linpac ([Unternehmensvertreter]), Vitembal ([Unternehmensvertreter]), Coopbox ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Sirap-Gema ([Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) und Magic Pack ([Unternehmensvertreter]).
- (260) In diesem Treffen sprachen die Kartellmitglieder über die Möglichkeit einer abgestimmten Einführung der Preiserhöhung. Der wettbewerbswidrige Gegenstand dieses Treffens wurde von [Unternehmensname] und [Unternehmensname] bestätigt. [Unternehmensname] erklärte zwar, dass seine Mitarbeiter sich nicht genau an den Inhalt der Gespräche erinnern konnten, hielt es jedoch für wahrscheinlich, dass die Gespräche den italienischen Markt für Schaumstoffschalen betrafen.²³⁴
- (261) [...] erklärte [Unternehmensvertreter] in diesem Treffen, dass sich Magic Pack an illegalen Kontakten mit den Kartellmitgliedern nicht mehr beteiligen wolle und auch nicht beabsichtige, weiterhin über deren Preisstrategien zu sprechen oder sich an der Aufteilung von Kunden zwischen den Kartellmitgliedern zu beteiligen.²³⁵ In der Erwiderung auf die MB bestätigte [Unternehmensname], dass [Unternehmensvertreter] mitgeteilt habe, Magic Pack werde an derartigen Treffen der Kartellmitglieder nicht mehr teilnehmen.²³⁶ Wie im Folgenden erläutert (siehe Erwägungsgrund (972)), stellt die Kommission daher fest, dass sich Magic Pack bei diesem Treffen öffentlich vom Kartell distanziert hat.
- (262) Ein weiteres mehrseitiges Treffen fand am **17. März 2006** in Parma im Hotel San Marco statt; beteiligt waren Linpac ([Unternehmensvertreter]), Sirap-Gema ([Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Coopbox ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Vitembal ([Unternehmensvertreter]) und Nespak ([Unternehmensvertreter]).
- (263) Die meisten Teilnehmer haben ihre Anwesenheit bei dieser Zusammenkunft bestätigt und entsprechende Reisebelege vorgelegt. Nespak hat erklärt, es könne eine

²³² ID [...] und ID [...]

²³³ ID [...], ID [...] und ID [...]

²³⁴ ID [...], ID [...], ID [...], ID , ID [...] und ID [...]

²³⁵ ID , ID [...]

²³⁶ ID [...]

Teilnahme an dem Treffen nicht ausschließen. Relevante Beweismittel (beispielsweise Reisebelege) konnte Nespak der Kommission jedoch nicht vorlegen. Allerdings hat die Kommission entsprechende Beweismittel während der Nachprüfungen gefunden.²³⁷ Außerdem haben sowohl [Unternehmensnamen] bestätigt, dass Nespak an diesem Treffen beteiligt war.²³⁸ Daher betrachtet die Kommission die Teilnahme von Nespak an diesem Treffen als hinreichend nachgewiesen.

- (264) Während dieser Zusammenkunft sprachen die Kartellmitglieder über die Umsetzung der aufeinander abgestimmten Preiserhöhungen; die Erhöhungen sollten je nach Kundenkategorien (d. h. bei Supermärkten, Industriekunden und Großhändlern) unterschiedlich ausfallen. Nach Auskunft von [Unternehmensname] wurde bei diesem Treffen jedoch keine Vereinbarung erzielt.²³⁹ Auch wenn keine endgültige Einigung erzielt wurde, betrachtet die Kommission diese Gespräche doch als wettbewerbswidrig.
- (265) Es folgten verschiedene mehrseitige Zusammenkünfte, in denen die Kartellmitglieder weitere Einzelheiten der geplanten Erhöhung erörterten. [...] erfolgte eine mehrseitige Zusammenkunft am **26. Mai 2006** in Modena oder am **29. Mai 2006** in Parma. Coopbox hat die eigene Beteiligung an der Zusammenkunft am 26. Mai jedoch ausgeschlossen und sich diesbezüglich auf Autobahntickets der [Unternehmensname] und [Unternehmensvertreter] berufen.²⁴⁰ [Unternehmensname] konnte keine Beweismittel für ein Treffen finden, bestätigte aber, dass damals mehrseitige Kontakte zwischen den Kartellmitgliedern bestanden.²⁴¹
- (266) Dieses Treffen kann tatsächlich am 29. Mai 2006 in Parma stattgefunden haben; Teilnehmer könnten zumindest die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter] (Coopbox) gewesen sein. [...] [Unternehmensvertreter] [war] einem Autobahnticket zufolge an diesem Tag in Parma.²⁴² [Unternehmensname] hat die Beteiligung [...] bestätigt und Autobahntickets und Kalendereinträge von [Unternehmensvertreter] vorgelegt.²⁴³
- (267) Auch im Mai 2006 sprachen die Kartellmitglieder über die Kundenaufteilung und über ihre jeweiligen Liefermengen. Dies geht aus einem Schriftstück von Vitembal aus dem relevanten Zeitraum (vom **26. Mai 2006**) mit dem Vergleich zweier Kundenlisten hervor (GDO und Industriekunden); in diesen Listen wurden jeweils Liefermengen und die für die betreffenden Kunden zuständigen Lieferanten genannt. Die Daten in den Tabellen bezogen sich auf Vitembal, Sirap-Gema, Linpac, Coopbox und Nespak.²⁴⁴
- (268) Eine weitere Zusammenkunft fand am **23. Juni 2006** in Parma im Hotel San Marco statt; beteiligt waren die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]

²³⁷ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] (Nespak – Ermittlungsdokumente) und ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

²³⁸ ID [...], ID [...], ID [...]

²³⁹ ID [...], ID [...]; ID [...] und ID [...]

²⁴⁰ ID [...] (Coopbox – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

²⁴¹ ID [...]

²⁴² ID [...], ID [...] und ID [...]

²⁴³ ID [...], ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente).

²⁴⁴ ID [...] (Vitembal – Ermittlungsdokumente).

(beide Linpac), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Nespak).

- (269) Die Kommission betrachtet diese Zusammenkunft durch die Quittung für die Miete des Konferenzraums im Hotel San Marco sowie durch verschiedene Reisebelege als nachgewiesen. [Unternehmensname] und [Unternehmensname] haben die Zusammenkunft, den Gegenstand und die Teilnehmer des Treffens bestätigt.²⁴⁵ Coopbox erklärte, seine Mitarbeiter [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] könnten ihre Beteiligung an der Zusammenkunft anhand ihrer Reisebelege nicht bestätigen.²⁴⁶ Da die Beteiligung von Coopbox jedoch von [Unternehmensname] und [Unternehmensname] bestätigt wurde, stellt die Kommission fest, dass Coopbox an diesem Treffen teilgenommen hat.
- (270) In diesem Treffen sprachen die Kartellmitglieder über die Nichtangriffsstrategie, die sie im Zeitraum der Einführung der allgemeinen Preiserhöhung verfolgen wollten. Zunächst prüften sie, wie die Erhöhung im Jahr 2005 vorgenommen worden war, um gewisse Verhaltensweisen zu korrigieren und ihre Preisabstimmung zu optimieren. Anschließend erörterten sie, wie die für den Herbst 2006 vorgesehene Preiserhöhung konkret umgesetzt und den Kunden angekündigt werden könne. Und schließlich diskutierten die Kartellmitglieder mögliche Strategien dahin gehend, wie sie ihre Planung vor Störungen durch Magic Pack schützen könnten. (Magic Pack wurde als nicht vertrauenswürdig betrachtet.)²⁴⁷
- (271) Das letzte für die Vereinbarung der aufeinander abgestimmten Preiserhöhungen im Jahr 2006 entscheidende mehrseitige Treffen fand am **6. September 2006** in Parma im Hotel San Marco statt; beteiligt waren [Unternehmensvertreter] (Coopbox), die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Nespak).
- (272) Nespak konnte nicht ausschließen, an diesem Treffen beteiligt gewesen zu sein. [...] Teilnehmer haben ihre Anwesenheit eingeräumt. [Unternehmensname], [Unternehmensname] und [Unternehmensname] haben zudem die Beteiligung von Nespak bestätigt.²⁴⁸ Viele Teilnehmer haben entsprechende Reisebelege vorgelegt. [Unternehmensname] hat außerdem eine Quittung für die Miete des Besprechungsraums im Hotel San Marco übermittelt.²⁴⁹
- (273) Der Gegenstand des Treffens ist durch die handschriftlichen Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] (Vitembal) während des Treffens belegt. Dort heißt es:

²⁴⁵ ID [...], ID [...] und ID [...]

²⁴⁶ ID [...]

²⁴⁷ ID [...] und ID [...]

²⁴⁸ ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

²⁴⁹ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

„Erhöhung vorgesehen für Oktober.
 20 % bei Großhändlern
 15 % bei GDO
 Prozentanteil für Industriekunden noch festzulegen.
 Bestätigt = 15 Großhändler
 10 GDO
 10 Industrie.“²⁵⁰

- (274) Diesen Aufzeichnungen zufolge erörterten die Kartellmitglieder in diesem Treffen weitere Einzelheiten ihrer Vereinbarung über die für Oktober 2006 vorgesehene aufeinander abgestimmte Preiserhöhung. Vorläufig setzten sie den grundsätzlichen Umfang der Erhöhung bei Supermärkten mit 15 % und bei Großhändlern mit 20 % an; eine Entscheidung über die prozentuale Erhöhung bei Industriekunden wurde noch nicht getroffen. Nach Auskunft von [Unternehmensname] konnten sich die Kartellmitglieder in diesem Treffen nicht einigen.²⁵¹ Die Kommission stellt jedoch fest, dass sich die Kartellmitglieder den Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] zufolge anschließend in dieser oder in einer weiteren Zusammenkunft verständigten und schließlich eine Vereinbarung darüber trafen, bei allen drei Kundentypen grundsätzlich eine Erhöhung um 10-15 % vorzunehmen.
- (275) [Unternehmensname] zufolge verständigten sich die Kartellmitglieder auf eine Erhöhung von mindestens 15 % für Standardprodukte und für offenzellige Schaumstoffschalen und von mindestens 8 % für Barrierschalen.²⁵²
- (276) Zur Umsetzung der Preiserhöhungen einigten sich die Kartellmitglieder auf den allgemeinen Wortlaut des Preiserhöhungsschreibens für bestimmte Schalenmodelle. [Unternehmensname] übermittelten Beispiele für Preiserhöhungsschreiben, in denen sie im Oktober ihren jeweiligen Kunden die Erhöhung zum 16. bzw. 23. Oktober 2006 angekündigt hatten.²⁵³
- (277) [...] haben die Kartellmitglieder bei dem Treffen am 6. September 2006 einen neuen Mindestpreis festgelegt, der für alle Kundentypen gelten sollte. Dieser Festpreis entsprach einer Erhöhung um real 5-8 %. Der neue Preis sollte im Oktober/November 2006 eingeführt werden.²⁵⁴
- (278) Die Kartellmitglieder verständigten sich zwar formell darauf, ihre Preise in aufeinander abgestimmter Weise anzuheben und vereinbarten die Modalitäten dieser Erhöhung; viele Kartellmitglieder nahmen die Preiserhöhung letztlich jedoch nicht in der abgesprochenen Form vor.
- (279) [...]²⁵⁵

Überwachung der Preiserhöhung

- (280) Der Kommission liegen Beweismittel dafür vor, dass die Kartellmitglieder die Fortschritte bei der Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhung kontrollierten und

²⁵⁰ ID [...] (Vitembal – Ermittlungsdokumente) (französischer Originalwortlaut: „Hausse prévue pour octobre; 20 % sur les distributeurs; 15 % sur la GDi. Taux à décider sur l'industrie; Confirmé = 15 Grossistes; 10 GMS; 10 Industriels“).

²⁵¹ ID [...]

²⁵² ID [...]

²⁵³ ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

²⁵⁴ ID [...] und ID [...]

²⁵⁵ ID [...]

dass ihnen bewusst war, dass sich die anderen Parteien nicht wie vereinbart verhielten. Diese Einschätzung wird auch durch mehrere Unterlagen (Geschäftsberichte und interne E-Mails) von Coopbox aus dem relevanten Zeitraum [...] bestätigt.²⁵⁶

- (281) In einem internen Bericht von Coopbox vom September 2006 wurde unter der Überschrift „Wettbewerb“ zudem wie folgt formuliert: *„Anders als sonst scheint Magic Pack dieses Mal besonders entschlossen zu sein, diese Erhöhung möglichst vorteilhaft zu gestalten. Die anderen Wettbewerber, insbesondere Linpac, sehen sich bezüglich dieser Erhöhung anscheinend nicht unter Zugzwang. Warten wir ab, was sich in den nächsten Tagen tut.“*²⁵⁷ In demselben Bericht heißt es unter der Überschrift „Wettbewerber“: *„[W]ir warten auf die Diskussion über die [Preis]erhöhung.“*²⁵⁸
- (282) Am **2. November 2006** schrieb [Unternehmensvertreter] (Coopbox) in einer E-Mail an [Unternehmensvertreter] (Coopbox): *„Hinsichtlich der Erhöhungen unternimmt niemand den ersten Schritt. Ich wiederhole, dass sich bislang offenbar nur Magic Pack in gewissem Umfang bemüht hat.“*²⁵⁹
- (283) Am **12. Dezember 2006** brachte [Unternehmensvertreter] (Coopbox) in einer weiteren E-Mail an seinen Vorgesetzten die Hoffnung zum Ausdruck, dass die Kartellmitglieder die Erhöhung umsetzen könnten. Diese E-Mail enthält einen Bericht für Dezember 2006. Dort hieß es unter der Überschrift „Wettbewerb“: *„Der Wettbewerb ist unter Kontrolle. Abgesehen von einigen sehr unangenehmen Situationen sowie von den Angriffen der „Monster“-Ketten wie z. B. Trade & Marketing ist die Lage ruhig. Offenbar haben die Wettbewerber die Erhöhung aufgenommen, wie beim letzten Mal.“*²⁶⁰
- (284) [...] die Wettbewerber hätten sich zwar auf die Einführung einer Preiserhöhung am 6. September geeinigt; sie hätten die Ankündigung dieser Erhöhung bei den eigenen Kunden jedoch hinausgezögert, offensichtlich in der Hoffnung, durch Angebote bei den Kunden anderer Wettbewerber Marktanteile hinzuzugewinnen.²⁶¹
- (285) Am **20. Oktober 2006** unterrichtete [Unternehmensvertreter] (Coopbox) seine Kollegen in einer internen E-Mail wie folgt über die Fortschritte der Kartellmitglieder: *„[U]m Ihnen einen Eindruck vom Verhalten der Wettbewerber zu*

²⁵⁶ ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente).

²⁵⁷ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (italienischer Originalwortlaut: *„La concorrente MAGIC PACK, a differenza delle altre volte, sembra la più intenzionata a realizzare il più possibile da questo aumento. Gli altri concorrenti e in particolare Linpac non sono particolarmente ansiosi di fare l'aumento. Vedremo in questi giorni cosa accade“*).

²⁵⁸ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: *„Concorrenti: Stiamo attendendo il discorso aumenti“*).

²⁵⁹ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: *„Sono tutti fermi in merito all'aumento prezzi. Ripeto che solo la Magic Pack avrebbe fatto qualche tentativo“*).

²⁶⁰ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: *„La concorrenza è sotto controllo. Tranne le situazioni di disagio e attacchi da parte dei grossisti „mostri“ come Trade & Marketing, la situazione tranquilla. La concorrenza sugli aumenti pare si sia comportata come la volta scorsa“*).

²⁶¹ ID [...]

*vermitteln, möchte ich Ihnen mitteilen, dass Linpac um 7-10 % und Sirap um 10 % erhöht; ab November/Dezember erhöhen auch wir um 7-10 %.*²⁶²

- (286) Ebenfalls im Zusammenhang mit der Überwachung der Umsetzung der Preiserhöhung schickte [Unternehmensvertreter] (der für einen Vertreter von Nespak tätig war) eine E-Mail an [Unternehmensvertreter] (Coopbox). Diese E-Mail enthielt ein Excel-Arbeitsblatt, das für eine Reihe von Nespak-Produkten die Preise sowie Preiserhöhungen und die Zeitpunkte der Einführung der Erhöhungen enthielt. Unter anderem erläuterte [Unternehmensvertreter], die Preise der herkömmlichen Schalen müssten noch um 7-15 % angehoben werden. Aus internen E-Mails von Coopbox geht ferner hervor, dass sich Coopbox und Nespak im November 2006 über Preise austauschten. Die genauen Umstände des Austauschs sind zwar unklar; unter anderem in einer internen E-Mail vom 15. November 2006 unterrichtete [Unternehmensvertreter] (Coopbox) [Unternehmensvertreter] (Coopbox) jedoch darüber, dass Nespak zum 4. Dezember 2006 eine Erhöhung um 15 % beschlossen habe.²⁶³

Kundenaufteilung – Einzelhandelsketten

Pam Panorama

- (287) Bezüglich der Ausschreibung von Pam Panorama für die Jahre 2006 und 2007 erhielt [Unternehmensvertreter] (Coopbox) von seinem Vorgesetzten ([Unternehmensvertreter]) ähnliche Anweisungen wie im Vorjahr; [Unternehmensvertreter] wurde angewiesen, Angebote zu höheren Preisen als Nespak und Sirap-Gema vorzulegen, damit diese Unternehmen den Zuschlag erhielten. Dazu setzten sich [Unternehmensvertreter] (Nespak) und [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) in den Tagen unmittelbar vor der Ausschreibung von Pam Panorama mit [Unternehmensvertreter] (Coopbox) in Verbindung. Unter Hinweis auf die zuvor getroffenen Vereinbarungen baten sie Coopbox um die Bestätigung, dass Coopbox nur ein „unterstützendes“ Angebot vorlegen werde; gleichzeitig unterrichteten sie Coopbox über die Angebote, die sie ihrerseits zu unterbreiten beabsichtigten, damit Coopbox sein Angebot so gestalten könne, dass kein Zuschlag erteilt würde. [Unternehmensvertreter] wurde anschließend entsprechend informiert. [...].²⁶⁴
- (288) In der Erwiderung auf die MB erklärte Nespak, die Kommission könne nicht allein aufgrund der Erklärungen von [Unternehmensname] feststellen, dass die Kartellmitglieder über die Ausschreibung von Pam Panorama gesprochen hätten.²⁶⁵ [...].²⁶⁶ Belege dafür, dass die Kartellmitglieder über die Ausschreibung von Pam Panorama gesprochen haben, sind auch einem Vorbringen von [Unternehmensname] zu entnehmen, das den Parteien dieses Verfahrens nach der Annahme der MB zugänglich gemacht wurde. [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) erläuterte, er könne sich erinnern, dass Nespak ([Unternehmensvertreter] oder

²⁶² ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „*Per darvi indicazioni di come si sta muovendo la concorrenza vi comunico che Linpac applica da un 7 a un 10%, Sirap circa un 10%, per quanto ci riguarda stiamo anche noi tra un 7 e un 10%, con decorrenza Novembre Dicembre*“).

²⁶³ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente).

²⁶⁴ ID [...]

²⁶⁵ ID [...] (Nespak – Erwiderung auf die MB).

²⁶⁶ ID [...]

[Unternehmensvertreter]) sich mit ihm in Verbindung gesetzt habe, um sich nach den Absichten von [Unternehmensname] bezüglich der Ausschreibung von Pam Panorama vom 22. Dezember 2006 zu erkundigen. [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) habe Nespak die gewünschten Auskünfte aber nicht erteilt.²⁶⁷

Ausschreibung von Carrefour am 19. Dezember 2006

- (289) Die Ausschreibung von Carrefour betraf Italien, Frankreich und Belgien. Für diese Ausschreibung verständigten sich Sirap-Gema, Coopbox, Vitembal, Linpac und ONO Packaging auf die jeweils von ihnen vorzulegenden Angebote; diese Angebote sollten so gestaltet werden, dass die Stammlieferanten ihre Liefermengen bei Carrefour behalten würden. Die Vereinbarung bezog sich nicht nur auf die Lose in Italien, sondern auch auf die Lose in Frankreich und in Belgien.
- (290) Die Vereinbarung bezüglich der Ausschreibung von Carrefour ist durch handschriftliche Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] (Vitembal) aus dem relevanten Zeitraum belegt, die im Anschluss an Telefonate mit den Kartellmitgliedern im Zusammenhang mit dieser Ausschreibung angefertigt wurden.²⁶⁸ Den Aufzeichnungen zufolge wurde darüber gesprochen, wie die gegenwärtige Kundenaufteilung in den betreffenden Ländern aufrechterhalten werden könne: (i) Los Hypermärkte in Nordfrankreich und in Belgien an Linpac, (ii) Hypermärkte in Südfrankreich an Vitembal, (iii) Supermarktkette Champion in Frankreich an Ono Packaging, (iv) Supermarktkette GS in Italien an Coopbox und (v) Hypermärkte in Italien an Vitembal. [Unternehmensvertreter] beschrieb mögliche Szenarien zur Aufrechterhaltung des Gesamtgleichgewichts und ging in diesem Zusammenhang auch detailliert auf die von den einzelnen Kartellmitgliedern vorzulegenden Angebote ein. Um sicherzustellen, dass die Ausschreibung wie vereinbart verlaufen würde, verpflichteten sich die Kartellmitglieder untereinander, für Lose, bei denen sie keinen Zuschlag erhalten sollten, nur „unterstützende“ Angebote vorzulegen. Bezüglich der Vorgehensweise im Angebotsprozess einigten sich die Kartellteilnehmer auf einen Maximalbetrag, um welchen sie das erste Angebot während des laufenden Ausschreibungsverfahrens gegenüber dem jeweiligen Ausgangsbetrag sollten reduzieren können.
- (291) Der beschriebene Sachverhalt wurde der Kommission mit der mündlichen Erklärung von [Unternehmensvertreter] bestätigt. [Unternehmensvertreter] hat auch die Bedeutung der Notizen von [Unternehmensvertreter] eingehend erläutert.²⁶⁹
- (292) Im Zusammenhang mit den beschriebenen wechselseitigen Verpflichtungen hinsichtlich der Ausschreibung bei Carrefour kamen die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Sirap-Gema) am **12. Dezember 2006** in Fidenza mit [Unternehmensvertreter] (Coopbox) zu einem zweiseitigen Treffen zusammen. Die Kartellmitglieder sprachen dabei über die Aufteilung verschiedener Kunden. Im gleichen Zeitraum händigte [Unternehmensvertreter] [Unternehmensvertreter] eine Liste mit GDO-Kunden von Sirap-Gema aus, in der jeweils die Liefermengen und

²⁶⁷ ID [...]

²⁶⁸ ID [...] (Vitembal – Ermittlungsdokumente).

²⁶⁹ ID [...]; [Unternehmensvertreter] formulierte diese Erklärung als [Funktionen des Unternehmensvertreters], in der [Unternehmensvertreter] im Zeitraum der genannten Ausschreibung als [Funktionen des Unternehmensvertreters] fungierte. Der Erklärung zufolge besprach sich [Unternehmensvertreter] bezüglich dieser Notizen mit [Unternehmensvertreter].

die Preise für jeden dieser Kunden genannt waren. Sirap-Gema versprach, bei der Ausschreibung von Carrefour überhöhte Angebote vorzulegen, damit Vitembal und Linpac ihren Stammkunden behalten könnten; Voraussetzung sei allerdings, dass die anderen Wettbewerber die Kundenbeziehungen von Sirap-Gema respektierten. Ferner wurde vereinbart, dass Coopbox den Zuschlag für die Supermärkte (GS) erhalten solle.

- (293) [...] Bestätigt wurden diese Informationen [...] in den oben erläuterten handschriftlichen Notizen von [Unternehmensvertreter] (Vitembal) [...].²⁷⁰
- (294) Außerdem liegen der Kommission Beweismittel dafür vor, dass die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Vitembal) im Bestreben, Verstöße gegen die getroffene Vereinbarung zu vermeiden, im Zeitraum unmittelbar vor der Ausschreibung immer wieder [Unternehmensvertreter] (Coopbox) anriefen. Beide waren überzeugt, dass Coopbox gemeinsam mit Magic Pack im Zusammenhang mit der Beteiligung von Magic Pack an der Ausschreibung für das Los Hypermärkte etwas im Schilde führte. Entsprechend warnten sie Coopbox und kündigten an, sobald Magic Pack ein niedrigeres Angebot für die Vitembal zugeteilten Hypermärkte vorlegen würde, werde Vitembal auch für das Coopbox zugeteilte Los Supermärkte billiger anbieten und so die Gewinnspanne von Coopbox beeinträchtigen.²⁷¹

Das Ergebnis der Ausschreibung

- (295) Für das Los Hypermärkte legte Magic Pack ein besonders günstiges Angebot vor. Um die bestehenden Kundenbeziehungen zu wahren und um zu verhindern, dass Magic Pack den Zuschlag erhielt, mussten die anderen Kartellmitglieder dieses Angebot unterbieten. [...] telefonierte [Unternehmensvertreter] (Linpac) und [Unternehmensvertreter] (Vitembal) während der Ausschreibung miteinander, um ihr Verhalten entsprechend dem Bieterverhalten von Magic Pack aufeinander abzustimmen. Das niedrige Angebot von Magic Pack hatte einen Preisrückgang um 8 % gegenüber dem Vorjahrespreis zur Folge.
- (296) Auf der Grundlage der in Fidenza getroffenen und in Erwägungsgrund (292) beschriebenen Vereinbarungen zwischen Sirap-Gema und Coopbox erhielt Coopbox den Zuschlag für das Los Supermärkte (GS).
- (297) Der beschriebene Sachverhalt geht aus den handschriftlichen Notizen von [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) bezüglich dieser Ausschreibung hervor. Außerdem wurde der Sachverhalt sowohl von [Unternehmensname] als auch von [Unternehmensname] bestätigt. [...] die mit den [...] Kartellmitgliedern (d. h. mit Coopbox, Vitembal, Linpac und Nespak) getroffenen Vereinbarungen der Grund dafür waren, dass Sirap-Gema ab einem bestimmten Punkt nicht mehr mitbot, um weitere Angebote Vitembal und Coopbox zu überlassen, damit diese bei dieser Ausschreibung den Zuschlag erhielten.²⁷²
- (298) Außerdem werden die beschriebenen Sachverhalte in zitierten Beweismitteln aus dem relevanten Zeitraum [...] bestätigt.²⁷³

²⁷⁰ ID [...], ID [...], ID [...] (Vitembal – Ermittlungsdokumente) und ID [...]

²⁷¹ ID [...]

²⁷² ID [...] (Sirap-Gema – Ermittlungsdokumente), ID [...] und ID [...]

²⁷³ ID [...], ID [...], ID [...] (Vitembal – Ermittlungsdokumente) und ID [...]

Kundenaufteilung – Industriekunden

- (299) Die Kommission stellt fest, dass die Art der Umsetzung der Vereinbarung über die Aufrechterhaltung der Kundenbeziehungen (die sogenannte „Nichtangriffsvereinbarung“) insbesondere in zwei Situationen deutlich wurde: zum einen bei Streitigkeiten über bestimmte Kunden und zum anderen bei der auf die Verhinderung von Lieferantenwechseln abzielenden Abstimmung von Angeboten der Kartellmitglieder.
- (300) Wie in Erwägungsgrund (292)) erläutert, kamen [Unternehmensvertreter] (Coopbox) und die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) am **12. Dezember 2006** in Fidenza zu einem zweiseitigen Treffen zusammen. In diesem Treffen händigte Coopbox Sirap-Gema eine Liste der Industriekunden von Coopbox aus; diese Liste enthielt Zahlen zu den Liefermengen in den ersten acht Monaten des Jahres 2006 und zu den Preisen bei den betreffenden Kunden. Mit dieser Liste sollte Sirap-Gema deutlich gemacht werden, welchen Kunden Sirap-Gema keine Angebote unterbreiten sollte. So sollten die bestehenden Kundenbeziehungen insbesondere in der Phase der Einführung von Preiserhöhungen gewahrt werden.
- (301) [...].²⁷⁴
- (302) [...] zeigen diese Beispiele, wie die wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen zur Aufteilung von Liefermengen und zur Abstimmung von Preisen der Wettbewerber bei bestimmten Kunden in der Praxis gehandhabt wurden.²⁷⁵

Der Kunde Vernocchi

- (303) Aufgrund [...] Aufzeichnungen [...] stellt die Kommission fest, dass Sirap-Gema seine Preispolitik mit Kartellmitgliedern abstimmte, um die bestehenden Kundenbeziehungen zu erhalten. Die Beweismittel in der Kommissionsakte belegen das Abstimmungsverhalten bei Vernocchi (einem Kunden von Coopbox) im Zeitraum von Februar 2006 bis Januar 2007.
- (304) In einer [...] Notiz [...] vom **14. Februar 2006** wurde erläutert, dass Sirap-Gema für einen bestimmten Typ von Schaumstoffschalen höhere Preise anbot, „weil Coopbox dann die Möglichkeit hatte, Standard-Schaumstoffstahl zu verkaufen, während Sirap-Gema [dem Unternehmen] Barrierschalen liefern würde“. In der letzten Notiz vom **31. Januar 2007** wurde mitgeteilt, dass Sirap-Gema die eigenen Preise vollständig auf die von Coopbox angebotenen Preise abstimmte und damit den Kunden von einem Lieferantenwechsel abhielt.
- (305) [...].²⁷⁶

Die Kunden Nerviano Carni und Molteni

- (306) Die Kommission stellt fest, dass die Angebotsgestaltung und die Preisabstimmung zwischen Sirap-Gema und Coopbox in gleicher Weise von März bis Mai 2006 beim Kunden Nerviano und von Oktober 2006 bis September 2007 beim Kunden Molteni erfolgten.

²⁷⁴ ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

²⁷⁵ ID [...]

²⁷⁶ ID [...], ID [...], ID [...]

- (307) Entsprechende Auskünfte hat die Kommission von [Unternehmensname] erhalten, das auch Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum vorlegte. Außerdem werden diese wettbewerbswidrigen Kontakte durch eine interne E-Mail von Coopbox bestätigt, die in den Räumlichkeiten des Unternehmens gefunden wurde.²⁷⁷

Der Kunde Dole

- (308) Dole war ein Kunde von Sirap-Gema. Wenn andere Kartellmitglieder an Dole herantraten und damit gegen die Nichtangriffsvereinbarung verstießen, wandte sich Sirap-Gema an die betreffenden Kartellmitglieder, um diese zur Rücknahme ihres Angebots zu bewegen.
- (309) Dies geschah etwa im März 2006 bei Coopbox und im April 2006 bei Linpac. Nachdem sich Sirap-Gema eingeschaltet hatte, teilten beide Kartellmitglieder den Kunden mit, dass sie das gewünschte Produkt nicht liefern könnten. Damit bewegten sie Dole, zum „Stammlieferanten“ zurückzukehren.
- (310) Die Kommission betrachtet eine interne Notiz von [Unternehmensname] vom **14. März 2006** mit folgendem Wortlaut als gutes Beispiel für den erläuterten Sachverhalt: „*Ein Vertreter von [Unternehmensname] kam vorbei, [...] um Preise anzubieten, [...] die sehr niedrig angesetzt waren. [...] Als wir gingen, rief [Unternehmensvertreter] den Vertreter von [Unternehmensname] an und erläuterte ihm, was geschehen war [...]*“. Am **10. April 2006** wurde dieser Sachverhalt in einer internen Notiz bei [Unternehmensname] zusätzlich bestätigt: „*[Unternehmensvertreter] hat mit [Unternehmensname] gesprochen, bei dem sie sich nach den zuvor bei uns stornierten Schalen erkundigt hatten. [Unternehmensname] darf nur die schwarzen [Schalen] liefern. Deshalb haben sie erklärt, sie hätten nichts auf Lager. [Unternehmensvertreter] hat die Bestellung dann wieder bei uns aufgegeben.*“²⁷⁸

Der Kunde Pessina Carni

- (311) Im April 2006 tauschten sich Sirap-Gema und Coopbox über Preisangebote aus, die sie ihrem gemeinsamen Kunden Pessina Carni unterbreitet hatten. Dieser Austausch ermöglichte beiden Kartellmitgliedern, ihre Preise und Liefermengen bei diesem Kunden unverändert aufrechtzuerhalten. Bei dieser Gelegenheit verständigten sie sich auch auf die Produkttypen, die sie dem Kunden jeweils liefern würden.
- (312) Der beschriebene Sachverhalt ist in einer [...] Notiz von [Unternehmensname] vom **11. April 2006** wie folgt dokumentiert: „*[N]ach der Verständigung [zwischen] [Unternehmensvertreter] und nach dem Austausch über Preisangebote [bleiben] die nachstehenden Preise: (...)*“ Danach folgt eine Liste der Produkte und Preise, die diesem Kunden von beiden Kartellmitgliedern angeboten wurden. Die Notiz schließt mit der folgenden Feststellung: „*[B]ei B6-Schalen sind wir also in einer angenehmeren Ausgangsposition, und da wir das Angebot unterbreitet hatten, bevor*

²⁷⁷ ID [...]; ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente).

²⁷⁸ ID [...] (Sirap-Gema – im Zusammenhang mit dem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung übermittelte Dokumente) (italienischer Originalwortlaut: „*E' passato un agente di POLIEMME [...] ad offrire prezzi [...] molto bassi. Quando usciti, [Unternehmensvertreter] ha chiamato responsabile della Poliemme dicendo quanto accaduto*“ und „*[Unternehmensvertreter] ha sentito Linpac alla quale avevano chiesto i vassoi annullati a noi. Linpac deve servire solo i neri. Allora detto che non avevano vassoi. [Unternehmensvertreter] ha poi riattivato da noi ordine*“); ID [...]

*[Unternehmensname] zurückkam (d. h. als Linpac noch beteiligt war), könnten wir B6-Schalen verkaufen, und [Unternehmensname] würde B5 verkaufen“.*²⁷⁹

Der Kunde Cooperativa Terre Emerse

- (313) Zwischen April 2006 und April 2007 stimmten Linpac, Sirap-Gema und Coopbox das Geschäftsverhalten gegenüber ihrem gemeinsamen Kunden Cooperativa Terre Emerse untereinander ab. Coopbox und Linpac belieferten diesen Kunden mit Barrierschalen, und Sirap-Gema verkaufte Standard-Schaumstoffschalen. Das aufeinander abgestimmte Verhalten dieser beiden Kartellmitglieder ist in mehreren [...] Notizen [...] vom **26. April** und vom **3. Mai** sowie vom **9.** und vom **24. Oktober 2006** und in Aufzeichnungen vom **16. April 2007** dokumentiert. [...].²⁸⁰
- (314) Die Kommission betrachtet die Notiz vom **24. Oktober 2006** als Beweismittel für die Vereinbarung über die Kundenaufteilung, die aufeinander abgestimmte Preiserhöhung und die Überwachung der Umsetzung der vereinbarten Erhöhung bei gemeinsamen Kunden. Als Linpac und Coopbox die vereinbarte Preiserhöhung einführten, bat der Kunde Sirap-Gema um ein Angebot für Barrierschalen. Sirap-Gema besprach sich mit Linpac und lehnte dann ein Angebot an den Kunden wegen angeblich unzureichender Produktionskapazitäten ab. Die Notiz hat folgenden Wortlaut: *„Ich habe mich mit [Unternehmensvertreter] unterhalten, der mit [Unternehmensvertreter] [[Unternehmensname]] gesprochen hat. [[Unternehmensvertreter]] bittet deshalb um ein Treffen, weil [Unternehmensname] die Preiserhöhung bei diesem Kunden bereits vorgenommen hat und [der Kunde] daher möchte, dass wir [ihm] ein Preisangebot vorlegen. [Unternehmensname] erhöht [bei diesem Kunden] um 7 %. Wir nehmen die Erhöhung um 7 % zum ersten Dezember vor. Hinsichtlich seiner Bitte [d. h. der Bitte des Kunden] um das Angebot für Barrierschalen [...] [es gibt] nicht [...] die erforderliche Produktionskapazität [...]. Wir werden im März 2007 auf diese Angelegenheit zurückkommen; bis dahin werden wir sehen, was die Wettbewerber unternommen haben. Wenn alles gut läuft, werden wir ein höheres Angebot vorliegen. Wenn sie die Vereinbarungen nicht einhalten, werden auch wir gründlich über den Inhalt des [zu unterbreitenden] Angebots nachdenken.“*²⁸¹
- (315) [...] durch diese Abstimmung die Vereinbarung über die Aufrechterhaltung der bestehenden Kundenbeziehungen von Coopbox und Linpac gewahrt werden sollte.

²⁷⁹ **ID [...]** und **ID [...]** (Sirap-Gema – im Zusammenhang mit dem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung vorgelegte Dokumente) (italienischer Originalwortlaut: *„Dopo chiarimento [Unternehmensvertreter] e [Unternehmensvertreter] e scambio quotazioni rimasti con le seguenti quotazioni: [...]“* und anschließend: *„noi quindi siamo più convenienti sui vassoi B6 e poiché abbiamo fatto offerta prima che tornasse Coopbox (cioè nel momento in cui c’era Linpac), noi potremmo vendere i B6 e Coopbox B5“*).

²⁸⁰ **ID [...]**; **ID [...]**

²⁸¹ **ID [...]** (italienischer Originalwortlaut: *„Parlato con [Unternehmensvertreter] il quale ha sentito [Unternehmensvertreter]. Il motivo per cui chiede l’incontro e’ dovuto al fatto che Linpac gli ha già fatto l’aumento prezzi e quindi vuole farsi fare l’offerta da noi. La Coopbox gli fa aumento di 7 %. Noi facciamo l’aumento del 7 % dal 1/12. Per quanto concerne la sua richiesta di vassoi barriera, diremo che per ora non abbiamo la capacità produttiva. Ne ripareremo da Marzo 2007, così che avremo visto cosa avranno fatto concorrenti. Se tutto ok quoteremo più alto. Se non avranno rispettano gli accordi, valuteremo il tenore dell’offerta“*).

Die Kunden Rama, Zaro und Aliprandi

- (316) Rama, Zaro und Aliprandi waren Kunden von Coopbox. Ende 2006 beschlossen diese Unternehmen, ihre Bestellungen aufeinander abzustimmen, um günstigere Konditionen von Coopbox zu erhalten. Außerdem baten sie Sirap-Gema um ein Preisangebot. Coopbox und Sirap-Gema stimmten ihre Angebote aufeinander ab, um die Kunden von einem Lieferantenwechsel abzuhalten. Außerdem vereinbarten sie für den Fall, dass die Kunden trotzdem zu Sirap-Gema wechselten, dass Sirap-Gema Coopbox einige andere Kunden überlassen würde, um Coopbox für die so an Sirap-Gema verlorenen Liefermengen zu entschädigen.
- (317) Dieser Vorfall ist in mehreren [...] Unterlagen [...] aus dem relevanten Zeitraum dokumentiert, u. a. durch eine Notiz vom **18. Dezember 2006** mit folgendem Wortlaut:

„[Unternehmensvertreter] [[Unternehmensname]] hat [Unternehmensvertreter] [[Unternehmensname]] gesprochen. [Unternehmensvertreter] hat ihm Folgendes erklärt:

RAMA

ZARA (ein Kunde von Coopbox)

ALIPRANDI (Wir verkaufen nur pack it, und Cx [Coopbox] verkauft Barrierschalen.)

Sie treffen eine Vereinbarung für [gemeinsame] Akquisitionen. Sie haben Preise [Preisinformationen] untereinander ausgetauscht, und es hat sich herausgestellt, dass Rama für B6 deutlich weniger zahlt als die anderen; als CX also Zaro und Aliprandi die Preiserhöhung [ankündigte], wurde CX zum Teufel geschickt.

Wir müssen eine Lösung finden: Entweder behalten wir Zaro und geben anderweitige Liefermengen an Cx ab. Aber wo? Vielleicht geht es gar nicht um Barrierschalen; wir könnten uns Gedanken über Marfisi machen.“²⁸²

- (318) Das o.g. Beweisfragment zeigt, dass die Koordination bezüglich einzelner Kunden Bestandteil einer weiter gefassten Vereinbarung über Kunden- und Kontingentaufteilung war. [...].²⁸³

4.1.3.6. 2007

- (319) Für das Jahr 2007 liegen Beweismittel dafür vor, dass die Kartellmitglieder auf zweiseitiger Ebene weiterhin ihre Preisangebote bei bestimmten Kunden im Rahmen einer Gesamtregelung zur Kundenaufteilung aufeinander abstimmten und Preiserhöhungen bei gemeinsamen Kunden koordinierten. Außerdem fanden

²⁸² **ID [...]** (italienischer Originalwortlaut: „[Unternehmensvertreter] ha sentito [Unternehmensvertreter]. [Unternehmensvertreter] gli ha detto che:

RAMA

ZARA (e' cliente di Coopbox)

ALIPRANDI (noi vendiamo solo i pack it e Cx vende i barriera)

Stanno facendo un accordo per gli acquisti. Si sono scambiati i prezzi ed e' saltato fuori che rama paga i B6 notevolmente meno rispetto agli altri cosi' che quando CX si e' presentata da Zaro e da Aliprandi per l'aumento prezzo, si e' sentita mandare a quel paese.

Si deve trovare una soluzione: o teniamo no Zaro e cediamo quote a Cx da altre parti. Ma dove? Nonostante non sia barriera si poteva pensare a Marfisi“).

²⁸³ **ID [...]** und **ID [...]**

weiterhin Submissionsabsprachen in Bezug auf die italienischen Einzelhandelsketten statt.

- (320) Dies wird in mehreren im Folgenden erläuterten Beweismitteln aus dem relevanten Zeitraum bestätigt [...].²⁸⁴

Industriekunden

- (321) Die in den folgenden Erwägungsgründen erläuterten Sachverhalte zeigen nach Auffassung der Kommission, wie sich die wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen zur Aufteilung von Liefermengen und zur Abstimmung von Preisen unter den Kartellmitgliedern (vorwiegend auf zweiseitiger Basis) bei bestimmten Kunden gestalteten.

- (322) Am 4. Juni 2007 kamen [Unternehmensvertreter] (Linpac) und [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) in den Räumlichkeiten von Sirap-Gema Italien in Verolanuova zusammen, um über den gemeinsamen Kunden AIA zu sprechen, der auch von Vitembal beliefert wurde. Vitembal Italien wollte die Lieferungen an diesen Kunden ausweiten. In dem Treffen wurde über das Verhalten von Vitembal Italien und über die Beibehaltung der ursprünglichen Liefermengen gesprochen.

- (323) Dies wurde der Kommission von [Unternehmensname] erläutert, das die Kommission auf den betreffenden Eintrag im Terminkalender von [Unternehmensvertreter] hingewiesen hat. Ein weiterer Beleg für dieses Treffen ist dem privaten Terminkalender von [Unternehmensvertreter] zu entnehmen, der während der Nachprüfungen gefunden wurde.²⁸⁵ In der Erwiderung auf die MB erläuterte [Unternehmensname], nach Erinnerung von [Unternehmensvertreter] sei in dem Treffen nicht über den Kunden AIA gesprochen worden. Gegenstand des Treffens waren [...] Magic Pack sowie möglicherweise Bestrebungen, Mitarbeiter von Magic Pack zu übernehmen.²⁸⁶

- (324) [...] kamen Linpac und Vitembal ([Unternehmensvertreter]) am **7. August 2007** auf Wunsch von [Unternehmensvertreter] zusammen. Nach einem allgemeinen Gespräch über die Marktlage begann [Unternehmensvertreter] eine Diskussion über AIA, [...] italienischen Kunden im Bereich Fleischerzeugnisse. Im März 2007 hatte Vitembal Italien Gespräche mit AIA aufgenommen, um sich als Lieferant von Vitembal zu etablieren. (Damals wurde AIA von Linpac, Sirap-Gema, Coopbox und Magic Pack beliefert.) [Unternehmensvertreter] bemühte sich, weitere Auskünfte über die Planungen von Vitembal in Bezug auf AIA zu erhalten. [Unternehmensvertreter] weigerte sich jedoch, entsprechende Auskünfte zu erteilen.²⁸⁷

- (325) Am **22. Juni 2007** kam Sirap-Gema ([Unternehmensvertreter]) in Desenzano mit Linpac ([Unternehmensvertreter]) zusammen, um über eine Preiserhöhung zu sprechen, die möglicherweise im Januar 2008 eingeführt werden sollte. Die beiden Kartellmitglieder tauschten Informationen über ihre jeweiligen Preisstrategien sowie über die Strategien der anderen Kartellmitglieder untereinander aus. Linpac unterrichtete Sirap-Gema über eine geplante Anhebung der Preise um 2 %.

²⁸⁴ ID [...]; ID [...]

²⁸⁵ ID [...]; ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] (Sirap-Gema – Ermittlungsdokumente), ID und ID [...]

²⁸⁶ ID [...]

²⁸⁷ ID [...], ID [...] und ID [...]

Außerdem erwogen die Kartellmitglieder die Einführung einer aufeinander abgestimmten Preiserhöhung bei den gemeinsamen Kunden, die ihnen ermöglicht hätte, die Preise um 5 % anzuheben und so eine zusätzliche Gewinnspanne zu schaffen, wenn sich alle Wettbewerber der Erhöhung anschließen würden. Linpac wollte jedoch sicherstellen, dass Sirap-Gema die von Linpac beabsichtigte Preiserhöhung nicht ausnutzen würde, um gemeinsame Kunden selbst zu übernehmen. Außerdem teilte Linpac Sirap-Gema mit, dass Linpac Brendolan (damals Kunde von Magic Pack) ein aggressives Preisangebot unterbreiten wolle.

(326) Anschließend erörterten die Kartellmitglieder das Verhalten anderer Kartellmitglieder (z. B. von Coopbox, das die Preise bei CoopItalia gesenkt hatte).

(327) Diese Gespräche sind in handschriftlichen Aufzeichnungen dokumentiert, die [Unternehmensvertreter] während des Treffens mit [Unternehmensvertreter] angefertigt hat. Dort heißt es:

„[Unternehmensvertreter] 22.6.07

Linpac -> Brendolan (Prima)

- *Hypothese Preiserhöhung und 2 % ab Januar 2008*

(*vielleicht 5 %, wenn alle mitmachen*)

- *Coopbox bei CoopItalia offenzellige Schalen im März 07 um 8 % gesenkt (etwa 160 Mio. Stück)*“.²⁸⁸

(328) [...].²⁸⁹

(329) Am **30. August 2007** kam [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) in Desenzano mit [Unternehmensvertreter] (Linpac) zusammen. Die beiden Kartellmitglieder vereinbarten, ihre Preise zum 2. November 2007 bei den meisten Produkten, die sie ihren Kunden (u. a. AIA) anboten, um 2 % anzuheben. [...].²⁹⁰

(330) Der Inhalt der in dieser Zusammenkunft getroffenen Vereinbarung ist durch die handschriftlichen Aufzeichnungen belegt, die [Unternehmensvertreter] während des Treffens angefertigt hat. Dort heißt es:

„*Linpac bei AIA (50 Mio. Stck.)*

Preiserhöhung zum 1. November + 2 %“.²⁹¹

(331) Ebenfalls in diesem Treffen unterrichtete Linpac Sirap-Gema über die Situation in Italien und in Frankreich. Linpac informierte Sirap-Gema über die eigenen Investitionen, versicherte jedoch, keine Absichten hinsichtlich einer Ausweitung des eigenen Marktanteils in Italien zu haben. Außerdem teilte Linpac Sirap-Gema mit, dass Linpac beabsichtige, im November 2007 die Preise um 2 % anzuheben. Die Kartellmitglieder sprachen auch über den französischen und den mittel- und osteuropäischen Markt sowie über die Ausschreibung von Carrefour.

²⁸⁸ ID [...] (Sirap-Gema – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „[Unternehmensvertreter] 22.06.07; *Linpac -> Brendolan (Prima); – ipotesi aumento prezzi da gennaio 2008 del 2 %; (eventuale 5 % se tutti); – Coopbox ha diminuito dell’8 % a CoopItalia nel marzo 07 la linea dei vassoi drenanti (circa 160 mpz)*“).

²⁸⁹ ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

²⁹⁰ ID [...], ID [...] und ID [...]

²⁹¹ ID [...] (Sirap-Gema – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „*Linpac in AIA (50Mpz) aumento prezzi dal 1 novembre + 2 %*“).

- (332) Belege für diesen Informationsaustausch sind auch den zitierten handschriftlichen Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] zu entnehmen.²⁹²

Sirap-Gema und Coopbox

- (333) Am **9. Februar 2007** kamen Vertreter von Sirap-Gema ([Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) und Coopbox in Cremona zusammen. In dem Treffen sollte über die Industrie- und GDO-Kunden beider Unternehmen gesprochen werden. Insbesondere tauschten sich die Unternehmen über den Kunden Rama aus, dem Sirap-Gema ein nach Ansicht von Coopbox zu niedriges Angebot unterbreitet hatte.

- (334) Dieses Treffen ist durch einen internen Bericht von Coopbox aus dem relevanten Zeitraum mit folgendem Wortlaut dokumentiert: „*Sirap: Sie haben einem Kunden in der Lombardei (RAMA) Preise angeboten, die sich auf den Markt auswirken und für uns erhebliche Probleme mit sich bringen; diesbezügliches Treffen am 9.2.07*“. [...] den Eintrag im Terminkalender von [Unternehmensvertreter] vorlegte („CX c/o Hermes“).²⁹³

Sonstige zweiseitige Kontakte

- (335) Die Kommissionsakte enthält weitere Beispiele für ähnliche Abstimmungen von Angeboten bei mehreren anderen Kunden (u. a. Cebre, Inalca, Castel Carni, Fruttital Firenze und Bananai).

- (336) Über diese Beispiele wurde die Kommission von [Unternehmensname] unterrichtet, das auch die betreffenden Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum vorlegte. Die Beweismittel betreffen den Zeitraum zwischen 2005 und Ende 2007.²⁹⁴

GDO-Kunden (Einzelhandelsketten)

Der Kunde Coop Italia

- (337) Im Jahr 2007 beschloss Coop Italia, dass die mit Coop Italia verbundenen Hersteller von Fleischerzeugnissen Schaumstoffschalen von Coopbox beziehen sollten. Daher verlor Sirap-Gema einige Industriekunden, die ihre Produkte über Coop Italia vertrieben. Sirap-Gema beschloss eine gegen Coopbox gerichtete Vergeltungsmaßnahme. Im Zusammenhang mit einer früheren Vereinbarung der beiden Kartellmitglieder, der zufolge Sirap-Gema an bestimmte Kunden keine Barrierschalen verkaufen durfte, hatte Coopbox Sirap-Gema eine Liste aller „exklusiven“ Kunden zukommen lassen, die Barrierschalen von Coopbox bezogen. Anhand dieser Liste legte Sirap-Gema allen Kunden Angebote vor, die „exklusiv“ von Coopbox mit Barrierschalen beliefert wurden. Belege für dieses Verhalten sind einer [...] Notiz [...] vom **14. Juni 2007** zu entnehmen.²⁹⁵

- (338) Am **26. Oktober 2007** kamen in Cremona im Hotel Hermes die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Coopbox) zusammen, um

²⁹² ID [...] (Sirap-Gema - Ermittlungsdokumente).

²⁹³ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „*Sirap: Hanno effettuato su un cliente in Lombardia (RAMA) delle quotazioni che si stanno ripercuotendo sul mercato, creandoci grossi problemi, app.to il 09/02/07 in merito a ciò*“), ID [...], ID [...] und ID [...]

²⁹⁴ ID [...] und ID [...]

²⁹⁵ ID [...]

über Industriekunden zu sprechen, die von Sirap-Gema beliefert wurden. In dieser Zusammenkunft verlangte Sirap-Gema einen Ausgleich von Coopbox für Liefermengen, die Sirap-Gema aufgrund des Geschäftsverhaltens von Coop Italia verloren hatte. Am **12. November 2007** wurde in Fidenza erneut über dasselbe Thema gesprochen.

- (339) Diese Gespräche werden durch handschriftliche Aufzeichnungen belegt, die während dieser beiden Treffen angefertigt und bei den Nachprüfungen in den Räumlichkeiten von Sirap-Gema gefunden wurden. [...].²⁹⁶

Der Kunde Esselunga

- (340) Esselunga bezog Schaumstoffschalen sowohl von Linpac als auch von Sirap-Gema und Magic Pack. Im Laufe des Jahres 2007 wollte Magic Pack die Lieferungen an Esselunga ausweiten; Linpac und Sirap-Gema waren damit natürlich nicht einverstanden.

- (341) Im Januar **2007** tauschten sich [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter] (Linpac) telefonisch über das Geschäftsverhalten von Magic Pack aus. [...] bemühten sich die beiden Kartellmitglieder, den Status quo zu erhalten.²⁹⁷

- (342) Am **14. September 2007** fand ein ähnliches Treffen der [Unternehmensvertreter] (Linpac) und [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) in Cremona statt; auch bei diesem Treffen wurde über Esselunga und über das Geschäftsverhalten von Magic Pack gesprochen und insbesondere erörtert, wie verhindert werden könne, dass Magic Pack die eigenen Lieferungen ausweitete. [...].²⁹⁸ [...] bestritt Sirap-Gema [...] die Anwesenheit von [Unternehmensvertreter] bei diesem Treffen. [...] fand das Treffen vielmehr am **17. September 2007** in Verona statt; dabei sei ausschließlich über Magic Pack gesprochen worden. [...].²⁹⁹ Die Kommission stellt fest, dass [...] unabhängig vom genauen Datum [...], dass Linpac und Sirap-Gema zusammengekommen sind und über eine gemeinsame Haltung bezüglich des Marktverhaltens von Magic Pack gesprochen haben.

Ausschreibung von Carrefour am 17. Dezember 2007

- (343) Im Dezember 2007 kam es zu mehreren wettbewerbswidrigen Kontakten zwischen Kartellmitgliedern, um sich über die anstehenden Ausschreibungen von Carrefour und Pam Panorma zu verständigen. Die Ausschreibung von Carrefour fand am 17. Dezember 2007 statt.

- (344) Am **7. Dezember 2007** trafen sich die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] (Vitembal), die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Coopbox) und [Unternehmensvertreter] (Magic Pack) in Fidenza (Parma).

- (345) Die Kommission [...] übereinstimmende Anhaltspunkte für diese Zusammenkunft und für die Anwesenheit der betreffenden Teilnehmer; [...].³⁰⁰ Seit dem 7. März

²⁹⁶ ID [...] (Sirap-Gema – Ermittlungsdokumente), ID [...] und ID [...]

²⁹⁷ ID [...] und ID [...]

²⁹⁸ ID [...], ID [...] und ID [...]

²⁹⁹ ID [...] und ID [...]

³⁰⁰ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...] und ID [...]

2007 war dies das erste Treffen der Kartellmitglieder unter Beteiligung von Magic Pack.

- (346) In diesem Treffen wurden die anstehenden Ausschreibungen von Carrefour und Pam Panorma in Italien erörtert. Die Kartellmitglieder verpflichteten sich, die Nichtangriffsvereinbarung einzuhalten und ihre Liefermengen im bestehenden Umfang aufrechtzuerhalten, ohne einander anzugreifen. Nach Auskunft von [Unternehmensname] waren Linpac und Nespak nicht anwesend; beide Unternehmen seien jedoch telefonisch unterrichtet worden und hätten sich mit den wesentlichen Elementen der Vereinbarung einverstanden erklärt.³⁰¹
- (347) Insbesondere vereinbarten die Kartellmitglieder, dass Nespak und Sirap-Gema in der Ausschreibung von Pam Panorma den Zuschlag zu den gleichen Preisen wie im Vorjahr erhalten sollten; in der Ausschreibung von Carrefour für die Lieferung von Schaumstoffschalen sollte der Zuschlag zu einem etwas höheren Preis als im Vorjahr an Coopbox und Vitembal gehen. Dazu vereinbarten die anderen Unternehmen, „unterstützende“ vorläufige Angebote zu übermitteln.³⁰²
- (348) [...].³⁰³
- (349) [Unternehmensname] zufolge wurde vereinbart, dass sich Magic Pack aus der Ausschreibung von Carrefour zurückziehen werde; im Gegenzug sollte Vitembal Magic Pack wieder einen seiner Stammkunden überlassen. Außerdem sollten Vitembal und Linpac künftig aggressive Angebote zur Abwerbung von Kunden von Magic Pack unterlassen.³⁰⁴ Nach Auskunft von [Unternehmensname] schlug Magic Pack jedoch während des Treffens eine Vereinbarung vor, nach der Magic Pack sich aus der Ausschreibung von Carrefour heraushalten würde, wenn Vitembal Magic Pack wieder Zugang zu zwei großen Kunden verschaffen werde. Da Vitembal dies ablehnte, erklärte Magic Pack, es werde in der Ausschreibung von Carrefour aggressiv mitbieten.
- (350) Magic Pack wiederum erläuterte, in der Zusammenkunft habe es jegliche Vereinbarung über die Ausschreibung von Carrefour abgelehnt; Magic Pack sei zu diesem Treffen ausschließlich gekommen, um den Kartellmitgliedern erneut deutlich zu machen, dass man sich am Kartell nicht mehr beteiligen werde.³⁰⁵ [...] [Unternehmensvertreter] habe sich von den Wettbewerbern gedrängt gesehen, von einer Beteiligung an der Ausschreibung Abstand zu nehmen; daher habe [Unternehmensvertreter] Vitembal aus reiner Provokation und Ironie aufgefordert, ihm zwei seiner umsatzstärksten Kunden zu überlassen. Nachdem er erneut die Absicht von Magic Pack bekräftigt habe, sich an keinerlei Vereinbarungen mehr zu beteiligen, habe [Unternehmensvertreter] das Treffen vor den anderen Teilnehmern verlassen.³⁰⁶
- (351) Einige Tage vor der Ausschreibung von Carrefour für die Lieferungen im Kalenderjahr 2008 in Italien setzte sich [Unternehmensvertreter] (Coopbox) telefonisch mit den anderen Kartellmitgliedern in Verbindung, um sich über die von

301 ID [...] und ID [...]

302 ID [...]

303 ID [...], ID [...] und ID [...]

304 ID [...]

305 ID [...], ID [...]

306 ID [...]

ihnen vorzulegenden vorläufigen Angebote für die Lose Supermärkte und Hypermärkte zu verständigen. Diese vorläufigen Angebote wurden in einer Datei erstellt, die die Kommission bei den Nachprüfungen gefunden hat. Die Datei enthält vorläufige Angebote von Coopbox, Nespak, Sirap-Gema, Vitembal und Magic Pack.³⁰⁷

- (352) In den folgenden Tagen entwickelte Coopbox eine neue Verhaltensstrategie für die Ausschreibungen, da Coopbox befürchtete, dass die Kartellmitglieder gegen ihre Verpflichtungen hinsichtlich der vorläufigen Angebote verstoßen hatten. Bei der Umsetzung dieser Strategie zählte Coopbox auf Magic Pack und Sirap-Gema, die versprochen hatten, die von Coopbox gewünschten ergänzenden Angebote zu übermitteln. Diese Angebote wurden per E-Mail an Magic Pack geschickt und am **14. Dezember 2007** telefonisch an Sirap-Gema weitergegeben. In der Erwiderung auf die MB bestätigte [Unternehmensname], dass [Unternehmensvertreter] mit [Unternehmensvertreter] (Coopbox) mehrfach wegen der Ausschreibung von Carrefour telefoniert hatte.³⁰⁸ Magic Pack bestreitet zwar nachdrücklich, eine entsprechende E-Mail von Coopbox erhalten zu haben;³⁰⁹ die Kommission betrachtet den Sachverhalt aber als hinreichend nachgewiesen.
- (353) Am **16. Dezember 2007** sprach [Unternehmensvertreter] (Coopbox) mit [Unternehmensvertreter] (Linpac) über die bevorstehende Ausschreibung von Carrefour in Italien. (Die Ausschreibung war für den 17. Dezember 2007 angesetzt.) Coopbox Italien wollte wissen, ob es „Tricks“ gebe (d. h. abweichende Verhaltensweisen, welche die bislang erfolgreichen Gespräche gefährden würden).³¹⁰
- (354) Entsprechende Hinweise sind einer E-Mail von [Unternehmensvertreter] (Coopbox) an [Unternehmensvertreter] (Linpac) mit folgendem Wortlaut zu entnehmen: „[M]eine [...] Kollegen haben mich gebeten, bezüglich der für morgen anstehenden Ausschreibung von Carrefour Kontakt mit Ihnen aufzunehmen, da sie den Director vor Ort nicht erreichen; sie befürchten einen Haken, der die erfolgreichen Gespräche gefährden könnte, die wir in den vergangenen (?) Tagen geführt haben.“³¹¹
- (355) Entgegen dem Verhalten in der Vergangenheit strebte Linpac dieses Mal den Zuschlag für ein Los dieser Ausschreibung an und versuchte, Coopbox den Kunden mit einem äußerst niedrigen Angebotspreis abzuwerben. Schließlich zog Coopbox mit dem Angebot von Linpac gleich und sicherte sich die Liefermengen bei Carrefour, wenn auch zu einem deutlich niedrigeren Preis (d. h. zu einem Nachlass von 15 % statt mit einer Erhöhung um 5 %). [...].³¹²
- (356) Die Ausschreibung von Carrefour ging nicht aus, wie von den Kartellmitgliedern vereinbart. Magic Pack griff Vitembal mit einem sehr günstigen Angebot an und erhielt den Zuschlag sowohl für das Supermarkt-Los als auch für die Hypermärkte;

³⁰⁷ ID [...], ID [...], ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) – Dokument aus dem relevanten Zeitraum mit Daten zu vorgelegten Angeboten – und ID [...]

³⁰⁸ ID [...] und ID [...]

³⁰⁹ ID [...] (Magic Pack – Erwiderung auf die MB).

³¹⁰ ID [...]

³¹¹ ID [...] (italienischer Originalwortlaut: „mi chiedono i miei colleghi [...] di contattarti in vista dell’asta carrefour di domani in quanto non riescono a parlare con il direttore locale e si chiedono se non ci sia sotto qualche tiro mancino che vanifichi le positive chiacchierate dei giorni (?) scorsi“).

³¹² ID [...] und ID [...]

die Kartellmitglieder betrachteten dieses Verhalten als eklatante Verletzung der Verpflichtungen, die das Unternehmen zuvor eingegangen war.³¹³ Coopbox gelang es, den Kunden bei Schaumstoffschalen zu halten, musste die eigenen Preise infolge des aggressiven Bieterverhaltens von Linpac aber um 16 % gegenüber dem Vorjahr senken.

- (357) Nach Erkenntnissen der Kommission verlief die Ausschreibung von Pam Panorma hingegen vereinbarungsgemäß, und Nespak und Sirap-Gema konnten ihre Liefermengen aufrechterhalten.
- (358) Nach der Ausschreibung beschwerte sich Coopbox bei Linpac über das Ergebnis der Ausschreibung. Wie aus den folgenden E-Mails ersichtlich [...], teilte [Unternehmensvertreter] (Coopbox) [Unternehmensvertreter] (Linpac) mit, dass sich die Führungskräfte von Coopbox von Linpac hintergangen fühlten und daher äußerst verärgert über Linpac waren. Ihrer Ansicht nach hatte Linpac die Ausschreibung von Carrefour über die Lieferung von Schaumstoffschalen verdorben.³¹⁴
- (359) Am **20. Dezember 2007** schrieb [Unternehmensvertreter] (Coopbox) in einer E-Mail an [Unternehmensvertreter] (Linpac): *„Ich bin gerade aus Italien zurückgekommen; dort hat man mir zu verstehen gegeben, dass man sich in der Ausschreibung vom vergangenen Montag hintergangen fühlte und daher außerordentlich verärgert über Linpac war. Sie können sich dieses Verhalten nicht erklären. Letztlich ging die Sache zwar doch so aus, wie von uns geplant; aber statt einer Erhöhung um 5 % – wie ursprünglich vorgesehen – mussten wir eine Reduzierung um 15 % hinnehmen. Bei meiner Muttergesellschaft heißt es, wir sollten uns auf einen uneingeschränkten Preiskampf mit Ihnen einstellen. Ich habe vorgeschlagen, dass wir uns zunächst noch einmal unterhalten, bevor wir weitere Schritte unternehmen (was ich im Übrigen, insbesondere aus einem Gefühl des Ärgers heraus, ohnehin nicht befürworten würde). Daher bitte ich Sie, möglichst rasch zu prüfen, wie wir da herauskommen und die Situation entschärfen können.“*³¹⁵
- (360) [...] [Unternehmensvertreter] wie folgt: *„Mir war bekannt, dass sie Vitembal ein Los abgenommen haben, aber ich wusste nicht, dass Sie auch Probleme hatten. Ebenfalls nicht bekannt war mir, dass [Unternehmensname] dahinter steckte. Ich werde heute mit meinen Vorgesetzten sprechen und Sie dann weiter informieren. Bezüglich des möglichen Preiskampfes möchte ich mich nicht äußern. Sie wissen, was ich davon halte. Natürlich müssen wir in einem solchen Fall reagieren, aber ich bin sicher, dass wir nicht durchkommen.“*³¹⁶

³¹³ ID [...] und ID [...]

³¹⁴ ID [...]

³¹⁵ ID [...] (italienischer Originalwortlaut: *„devo informarti che in Italia, da dove sono appena rientrato, mi hanno detto di essere estremamente irritati con LP perché ritengono di essere stati ingannati in occasione dell’asta svoltasi lunedì e non ne capiscono il motivo. la cosa infine si e’ conclusa come previsto per noi, però con una riduzione di quasi 15 punti anziché un aumento di 5-7 come avrebbe dovuto essere. Dalla mia casa madre si dice di preparare la guerra totale con voi. Ho suggerito di parlare prima di fare mosse che peraltro non condivido, soprattutto se decise sotto gli effetti della rabbia, e ti chiedo pertanto di indagare rapidamente per vedere di cercare una via di uscita che consenta di abbassare la tensione“*).

³¹⁶ ID [...] (italienischer Originalwortlaut: *„sapevo che alla Vitembal gli avevano tolto il loro lotto ma non sapevo che anche voi avevate avuti dei problemi. Nemmeno che la [Unternehmensname] ci fosse in mezzo. Oggi stesso parlerò con i capi e ti farò sapere. Su una possibile guerra non ti do’ la mia*

- (361) [...] hatte sich [Unternehmensvertreter] (Linpac) vergewissert, dass das aggressive Bieterverhalten von Linpac Frankreich gefordert worden war und dass Linpac bereit war, Coopbox dadurch zu entschädigen, dass Coopbox einige andere Kunden überlassen würden.³¹⁷
- (362) Im Zusammenhang mit dem beschriebenen Konflikt kamen die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox) und die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac) am **9. Januar 2008** in Verona zusammen.³¹⁸

4.1.3.7. 2008

Die Preiserhöhung im Sommer oder im Herbst 2008

- (363) Es gibt Hinweise, dass im ersten Halbjahr 2008 mehrere zweiseitige Wettbewerbertreffen unter Beteiligung von Sirap-Gema, Linpac und Coopbox stattfanden. [...]. [Unternehmensname] hält die zweiseitigen Wettbewerbstreffen mit Sirap-Gema aufgrund seiner Reisebelege als wahrscheinlich.³¹⁹
- (364) [Unternehmensname] erklärte, mit Vitembal ebenfalls in Kontakt gestanden zu haben (wenngleich in geringerem Umfang).³²⁰ In der Erwiderung auf die MB bestreitet Vitembal jedoch jegliche Kontakte im Zusammenhang mit möglichen Preiserhöhungen im Jahr 2008.³²¹ Die Kommission betrachtet Vitembal nicht als an diesen Kontakten beteiligt.
- (365) [...] solltein zweiseitigen Zusammenkünften/Kontakten mit Linpac bzw. Coopbox über die Möglichkeit der Einführung einer weiteren aufeinander abgestimmten allgemeinen Preiserhöhung für Standardschalen und für Barriere-Schaumstoffschalen im Jahr 2008 gesprochen werden. Da sich die Gespräche noch im Anfangsstadium befanden, gelangten die Kartellmitglieder nicht zu einer konkreten Vereinbarung; entsprechende Bestrebungen wurden nämlich durch die Nachprüfungen der Kommission im Juni 2008 unterbrochen.³²²

4.2. Südwesteuropa (02. März 2000 – 13. Februar 2008)³²³

4.2.1. Grundprinzipien und Struktur des Kartells

- (366) An dem Kartell waren Linpac, Coopbox, Vitembal, Huhtamäki, Ovarpack und [nicht adressiertes Unternehmen] beteiligt. Gelegentlich wurde die Gruppe als „die Mafia“ (Erwägungsgrund (403)) oder als „der Vorstand“ (Erwägungsgrund (457)) bezeichnet.
- (367) Die Kartellmitglieder waren an mehrseitigen Treffen und an mehreren zweiseitigen Kontakten mit dem übergeordneten Ziel einer Einschränkung des Wettbewerbs auf dem Markt für Schaumstoffschalen durch Vereinbarung von Preiserhöhungen oder

opinione. Sai come la penso. Ovviamente, in quel caso, noi dovremmo reagire ma sono sicuro che non arriveremo a quella situazione“).

³¹⁷ ID [...]

³¹⁸ ID [...], ID [...] und ID [...]

³¹⁹ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

³²⁰ ID [...]

³²¹ ID [...] (Vitembal – Erwiderung auf die MB).

³²² ID [...]

³²³ Siehe Erwägungsgrund (3).

Mindestpreisen, die Aufteilung von Kunden und den Austausch wirtschaftlich sensibler Informationen beteiligt.³²⁴

- (368) Seit 1996 empfahl Linpac, neue Marktteilnehmer vom Eintritt in den Markt abzuhalten, um die bestehende Marktaufteilung nicht zu gefährden. Linpac organisierte mehrseitige Zusammenkünfte, kümmerte sich aber auch um die Aufrechterhaltung eines guten Netzes zweiseitiger Kontakte mit allen beteiligten Wettbewerbern.³²⁵
- (369) An den Treffen der Kartellmitglieder im Zusammenhang mit Spanien und Portugal waren gewöhnlich dieselben Personen beteiligt, und häufig wurde über beide Länder gleichzeitig gesprochen (siehe Treffen und Kontakte am 6. März 2001 (Erwägungsgründe (407)-(409)), 3. Juli 2002 (Erwägungsgründe (415)-(417)), 29. Juli 2002 (Erwägungsgründe (418)-(420)), 10. März 2003 (Erwägungsgründe (421)-(422)), 6. April 2003 (Erwägungsgründe (423)-(425)), 29. Juli 2004 (Erwägungsgründe (438)-(442)), 7. Oktober 2004 (Erwägungsgründe (443)-(446)), 12. Januar 2005 (Erwägungsgründe (453)-(455)), 18. Januar 2005 (Erwägungsgründe (456)-(458)), März 2007 (Erwägungsgründe (472)-(474)), 18. Mai 2007 (Erwägungsgrund (480)), 6.-8. September 2007 (Erwägungsgrund (487)), 3. Oktober 2007 (Erwägungsgrund (491)), 6. November 2007 (Erwägungsgrund (497)), 5. und 11. Dezember 2007 (Erwägungsgrund (498)) und 13. Februar 2008 (Erwägungsgründe (500)-(502)).
- (370) Manchmal baten die Händler in Portugal (Ovarpack für Linpac und [nicht adressiertes Unternehmen] für Coopbox) um Unterstützung oder Anweisungen zur Umsetzung der getroffenen Vereinbarungen (siehe Erwägungsgrund (480), (487) oder (491)). Sie hatten die Aufgabe, die Anweisungen von Linpac Spanien und von Coopbox Spanien auch in Bezug auf den portugiesischen Markt umzusetzen.³²⁶
- (371) Die Umsetzung der Kartellvereinbarungen wird aus der Zusammenarbeit zwischen Linpac und Coopbox deutlich, die einander regelmäßig über ihre Geschäftspolitik und ihre Kundenbeziehungen unterrichteten.³²⁷
- (372) Die Kartellmitglieder kamen in ganz Portugal und Spanien an verschiedenen Orten (u. a. in Hotels, auf Flughäfen, Autobahnraststätten) zusammen. Außerdem standen sie per E-Mail und Telefon in Kontakt.³²⁸
- (373) Diese Geheimhaltung stand allerdings vielleicht nicht nur mit der Illegalität der Kontakte und dem Risiko einer Aufdeckung des betreffenden Austauschs durch die Behörden in Zusammenhang. Im Anschluss an die Zusammenkunft im **März 2007** in Barcelona im Hotel Tryp notierte [Unternehmensvertreter] (Coopbox) handschriftlich: „1) Zusammenkunft Directors vorbehalten 2) wir unterrichten niemanden in unseren Zentralen (CX Europa, LP Europa) über die Einzelheiten, die wir einander mitteilen (Preise usw.) [...] keine sonstigen verdeckten Verkaufsinstrumente [...]“. Linpac hatte Coopbox darum gebeten, eine Reihe zweiseitiger Treffen der [Unternehmensvertreter] (Coopbox) und [Unternehmensvertreter] (Linpac) zu organisieren. Linpac wollte

³²⁴ ID [...]

³²⁵ ID [...] und ID [...]

³²⁶ ID [...]

³²⁷ ID [...]

³²⁸ ID [...]

[Unternehmensvertreter] (Linpac) aus den Treffen heraushalten und vermeiden, dass die betreffenden Informationen an Linpac Europa gelangten. Daher wurde [Unternehmensvertreter] (Coopbox) auch gebeten, die erhaltenen Informationen bei Coopbox vertraulich zu behandeln. [Unternehmensvertreter] (Linpac) wollte Linpac Europa in dem Glauben belassen, dass Linpac unumstrittener Marktführer in Spanien sei und dass Konsultationen der Kartellmitglieder nicht erforderlich seien.³²⁹

(374) [...] unterhielt Linpac regelmäßige zweiseitige Kontakte auch mit Vitembal und mit Huhtamäki/ONO Packaging.³³⁰

4.2.2. Die Entwicklung des Kartells

(375) Der Kommission vorliegende Beweismittel deuten darauf hin, dass wettbewerbswidrige Verhaltensweisen in Spanien bereits Mitte der 1990er Jahre begonnen haben. [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen],³³¹ [informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].³³² [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].³³³ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].³³⁴

(376) [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].³³⁵ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].³³⁶

(377) [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].³³⁷

(378) [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].³³⁸

(379) [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].³³⁹

(380) [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].³⁴⁰

(381) [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].³⁴¹

(382) [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen]. Im Jahr 2000 begannen wettbewerbswidrige Absprachen auch über Portugal.

4.2.3. Zeitliche Entwicklung der Sachverhalte

4.2.3.1. Die Preiserhöhungen in Spanien im Jahr 2000

(383) Am **2. März 2000** kamen die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac) in Valencia mit [Unternehmensvertreter] und

³²⁹ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (spanischer Originalwortlaut: „1) Encuentros reservados a la gerencia 2) no comunicamos a NADIE de NUESTRAS DIRECCIONES (CX Europe, LP Europe) los pormenores que nos decimos (tarifas etc). [...] NO HAY otros instrumentos de venta ocultos [...]“), erläutert in ID [...]

³³⁰ ID [...]

³³¹ [...]

³³² [...]

³³³ [...]

³³⁴ [...]

³³⁵ [...]

³³⁶ [...]

³³⁷ [...]

³³⁸ [...]

³³⁹ [...]

³⁴⁰ [...]

³⁴¹ [...]

[Unternehmensvertreter] (beide Coopbox) zusammen. [...] ³⁴² [...]. Dieses Treffen wird als Beginn des SWE-Kartells betrachtet. [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen]. ³⁴³

- (384) In den von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) während der Zusammenkunft angefertigten Aufzeichnungen heißt es:

„Entwurf eines Schreibens zu Ankündigungen der Preiserhöhungen – Kopie an [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname])) schicken“.

Anschließend folgt eine Liste mit acht Kunden; viele dieser Kunden sind mit dem Vermerk „wir“ (d. h. [Unternehmensname]) versehen, und die vier anderen Kunden tragen den Vermerk „[Vorname des Unternehmensvertreters]“ (d. h. [Unternehmensvertreter], [Unternehmensname]).

PVC -> 1. Mai + 12 % ³⁴⁴

- (385) [...] haben sich die Kartellmitglieder darauf verständigt, die Preise für Schaumstoffschalen in Spanien um 12 % anzuheben. Außerdem beschlossen die Wettbewerber, Schreiben zur Ankündigung der Preiserhöhungen bei ihren jeweiligen Kunden zu entwerfen und einander über den Inhalt dieser Schreiben zu informieren. Und schließlich teilten sie acht Kunden in Spanien untereinander auf. ³⁴⁵ [...] es sei über eine Erhöhung der Preise für Schalen und für Folien bei allen Kunden in Spanien gesprochen worden. ³⁴⁶

- (386) Am **28. März 2000** kamen die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac) mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox) zusammen. In dieser Zusammenkunft sollte über die Anwendung von Mindestpreisen bei bestimmten Kundengruppen entschieden werden. Die Zusammenkunft ist durch handschriftliche Notizen und durch einen internen Bericht bestätigt; die Beweismittel wurden in den Räumlichkeiten von Coopbox gefunden [...]. ³⁴⁷

- (387) Die handschriftliche Notiz lautet wie folgt:

		„28.3.2000
<i>28. Treffen mit Linpac</i>		
<i>Cuenca Logroño</i>	79	2,97
<i>Verbraucher</i>	63	4,18
	70	2,64
<i>Gemüse Obst</i>	80	3,08
<i>Verpackungsanbieter [envasadores]</i>	89	4,60
	85	3,96
	100	4,07

³⁴² ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

³⁴³ [...]

³⁴⁴ ID [...] (spanischer Originalwortlaut: „preparar carta subida precios -> enviar cifra a MC“ [...])
 „PVC -> 1 mayo + 12%“).

³⁴⁵ ID [...]

³⁴⁶ ID [...]

³⁴⁷ ID [...], ID [...], ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente).

<i>Carnicos sada</i>	70	2,24	
<i>Hersteller von Geflügelerzeugnissen [Polleros]</i>	69	3,52	
<i>Erhöhung +10 %</i>	80	2,99	+10 %
<i>bereits erfolgt</i>	86	3,58	für kleine Lieferungen
	89	4,70	
	90	4,38	
	14.M	3,95	
	T.3	3,20	

AGROVIC neue Preise, die wir am Montag, den 3. weitergeben

Guinona: LP wird die Preise schicken

*Andere: COREN usw. – WIE AGROVIC (bzw. geringe Abweichung)*³⁴⁸

- (388) Im internen Bericht von Coopbox zu dieser Zusammenkunft wird auf die folgenden Punkte Bezug genommen: *„Mindestpreise nach Kundengruppen“* in Spanien; *„bestimmte Ausnahmefälle, in denen die Erhöhung bis zu 40 % betragen könnte; diese Ausnahmefälle müssen sorgfältig geprüft werden, um zu verhindern, dass andere Hersteller Fuß fassen“*; *„Einzelhändler: CX hat eine Liste mit Mindestpreisen erstellt“*, und *„LP hat sich verpflichtet, eine Liste mit Mindestpreisen weiterzugeben; wir haben diese Liste noch nicht erhalten“*.³⁴⁹
- (389) [...] zeigen diese Notizen, dass sich die Kartellmitglieder auf Mindestpreise für Schaumstoffschalen (*„vassoi termoformati“*) bei bestimmten Kundengruppen verständigten; für den Kunden Eroski wurde eine Preiserhöhung um 5 % zum ersten Juli 2000 vereinbart; die Preise bei SADA sollten um 10 % angehoben werden; außerdem wurde über die anstehenden Preiserhöhungen bei Agrovic, Guissona und Coren sowie über die beim Kunden Mercadona anzunehmenden Preise gesprochen. Darüber hinaus vereinbarten die Unternehmen den Austausch von Preislisten, um prüfen zu können, ob die Preiserhöhungen tatsächlich vorgenommen würden.³⁵⁰
- (390) In einem internen Bericht von Coopbox vom **April 2000** wird festgestellt: (1) *„Linpac hält sich im Allgemeinen an die Mindestpreise, trickst aber bei Kunden, wenn Coopbox hinsichtlich der Marktanteile begünstigt ist“*; (2) *„Vitembal bemüht sich verzweifelt, den eigenen Marktanteil zu vergrößern; das Unternehmen folgt den beiden Marktführern und erhöht immer im Bestreben, die Einführung vereinbarter Preiserhöhungen zu verzögern in geringerem Umfang vorzunehmen“*; und (3) *„Polarcup setzt Erhöhungen sporadisch um und verzichtet auf keine Maßnahmen, mit denen Polarcup in Gebieten auffallen könnte, in denen Polarcup [eigentlich]*

³⁴⁸ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (italienischer/spanischer Originalwortlaut: *„incontro con Linpac [...] Cliente utilizzatore [...] Frutta verdura [...] incremento +10 % già fatto [...] + 10 % per piccole consegne [...] nuovi prezzi che passeremo noi lunes 3 [...] Guinona: LP manderà i prezzi [...] Altri. : COREN ete – COME AGROVIC (o piccola varifante)“*).

³⁴⁹ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (italienischer Originalwortlaut: *„prezzi minimi per gruppi di clienti“ [...] „alcune situazioni eccezionali, dove l’aumento arriverebbe anche al 40 % devono essere valutate attentamente con l’obiettivo di evitare l’intromissione di altri produttori“ [...] „Distributori: CXI ha stilato un listino di prezzi minimi“ [...] „LP si é impegnata a passare un listino minimo che a oggi non abbiamo ricevuto“*).

³⁵⁰ ID [...]

nicht vertreten ist.“ Außerdem wird in der Notiz auf eine Zusammenkunft Bezug genommen, die für den 8. Juni 2000 vorgesehen war (siehe Erwägungsgrund (392)) und deren Zweck darin bestand, „angesichts der durch die Rohstoffpreise zusätzlich erschwerten Situation Zeitpunkt und Umfang einer neuen und unumgänglichen Erhöhung festzulegen“.³⁵¹

- (391) [...] beschreibt dieser Bericht das Verhalten der Kartellmitglieder im Zusammenhang mit einer zuvor untereinander vereinbarten Preiserhöhung. [...] Linpac diesbezüglich zweiseitige Kontakte mit den anderen Wettbewerbern hatte (unter anderem mit Vitembal, Huhtamaki/Polarcup und Coopbox).³⁵² [...] Linpac, Coopbox und Vitembal an den wettbewerbswidrigen Absprachen im Zusammenhang mit Spanien im Jahr 2000 beteiligt waren.³⁵³
- (392) Am **8. Juni 2000** kamen Linpac und Coopbox in Madrid zusammen. Die Zusammenkunft wird durch einen internen Bericht bestätigt, der in den Räumlichkeiten von Coopbox gefunden [...] wurde.³⁵⁴
- (393) Der interne Bericht von Coopbox bezieht sich auf das Treffen und gibt über die verschiedenen Gesprächsgegenstände, einschließlich der "*Situation in Portugal*", Auskunft. Der Bericht lautet wie folgt: „*Im Treffen [...] wurde Folgendes vereinbart: 1) Mercadona/Sada + 10 % Termin 1.7.00 2) Eroski/El Corte Ingles + 5 % Termin 1.7.00 3) LP schickt CI einen Vorschlag für Mindestpreise für Dehnfolien in Peseta/m² 4) LP schickt CI einen Vorschlag für Mindestpreise für die Schalentypen Linstar oder Lintray 5) CXI schickt einen Vorschlag mit Mindestpreisen für Barrierschalen [...]*“.³⁵⁵
- (394) [...] man habe Preiserhöhungen in Spanien zum 1. Juli 2000 wie folgt beschlossen: insgesamt 10 % für die Kunden Mercadona und Sada und 5 % für die Kunden Eroski und El Corte Ingles. Außerdem habe man beschlossen, dass Coopbox Vorschläge für Mindestpreise bei anderen Kunden schicken solle. [...] hatte Linpac Vitembal über die Preiserhöhungen informiert.³⁵⁶
- (395) Nach Gesprächen in den Zusammenkünften vom 2. März, vom 28. März und vom 8. Juni 2000 vereinbarten Coopbox und Linpac eine Preiserhöhung für Schalen in Spanien und beschlossen, einander über ihre Bemühungen zur Umsetzung der Preiserhöhung zu informieren. Um die Einhaltung der getroffenen Vereinbarung zu

³⁵¹ ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „*Linpac sta sostanzialmente rispettando i livelli minimi di prezzo con qualche furbata in clienti dove le quote sono sbilanciate verso Coopbox. [...] Vitembal, che ha bisogno disperatamente di prendere quote, va a rimorchio delle due aziende leader di mercato, e aumenta, cercando sempre di ritardare e di aumentare meno degli altri [...] Polarcup applica sporadicamente aumenti e non rinuncia a operazioni che gli possono dare presenza temporanea in zone dove non è presente [...] determinare tempi e entità di un nuovo e inevitabile aumento, data la situazione sempre più difficile col prezzo delle materie prime*“).

³⁵² ID [...]

³⁵³

³⁵⁴ ID [...], ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument).

³⁵⁵ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (italienischer Originalwortlaut: „*NELLA RIUNIONE [...] SI È PATTUITO LO SEGUENTE: 1) MERCADONA / SADA + 10 % DECORRENZA 1/7/00 2) EROSKI / EL CORTE INGLES + 5 % DECORRENZA 1/7/00. 3) LP CI MANDA UNA PROPOSTA DI PREZZI MINIMI DELLO STRETCH FILM IN TERMINI DI PESETAS/ METRO QUADRATO. 4) LP CI MANDA UNA PROPOSTA DI PREZZI MINIMI DEL VASSOIO TIPO LINSTAR O LINTRAY. 5) CXI MANDA PROPOSTA DI PREZZI MINIMI PER VASSOI BARRIERA.*“).

³⁵⁶ ID [...], ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument).

kontrollieren, kamen die Kartellmitglieder überein, einander die Rechnungen der jeweiligen Kunden zuzuschicken.³⁵⁷

- (396) Am **12. Juni 2000** schickte [Unternehmensname] Schreiben zur Ankündigung einer Preiserhöhung an die Kunden in Spanien und Portugal. [...] betrafen die Preiserhöhungen Standardschalen sowie offenzellige Schalen und Barriere-Schaumstoffschalen. Coopbox setzte die mit Linpac vereinbarte Preiserhöhung um; dies war die erste unter den Kartellmitgliedern vereinbarte allgemeine Preiserhöhung. Das Schreiben zur Ankündigung der Preiserhöhung wurde während der Nachprüfungen in den Räumlichkeiten von Coopbox gefunden.³⁵⁸

4.2.3.2. Eintritt von Coopbox in den portugiesischen Markt (2000-2001)

- (397) Im Jahr 2000 begann Coopbox, sich auf dem portugiesischen Markt zu engagieren; Linpac war bereits in Portugal tätig. Wenngleich Linpac, Vitembal, Coopbox und Huhtamäki auf dem spanischen Markt gut harmonierten, hatte Linpac Coopbox ursprünglich erklärt, man werde erbittert konkurrieren, um sich auf dem portugiesischen Markt zu behaupten.³⁵⁹

- (398) Am **7. Dezember 2000** fand eine mehrseitige Zusammenkunft in Lissabon statt. [...] erfolgte die Zusammenkunft im Hotel Meliá; beteiligt waren Linpac ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Ovarpack ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Coopbox ([Unternehmensvertreter]), [nicht adressiertes Unternehmen] ([Unternehmensvertreter]) und Huhtamäki ([Unternehmensvertreter]).³⁶⁰

- (399) In den Terminkalendern von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) werden der Zeitpunkt des Treffens und die beteiligten Unternehmen (u. a. Vitembal ([Unternehmensvertreter])) bestätigt. Die Terminkalender gibt jedoch das Hotel Meridien und nicht das Hotel Meliá (beide in Lissabon) als Treffpunkt an.³⁶¹ In einem der beiden Terminkalendereinträge ist auch Ovarpack als Teilnehmer vermerkt.³⁶²

- (400) [Unternehmensname] bestätigte das Treffen und nannte das Hotel Meridien als Ort der Zusammenkunft; allerdings konnte [Unternehmensname] weder zu den Teilnehmern noch zum Gegenstand der Gespräche nähere Angaben machen.³⁶³ [Unternehmensvertreter] (Vitembal) bestritt, selbst beteiligt gewesen zu sein und bezweifelte auch, dass ein sonstiger Mitarbeiter von Vitembal an dem Treffen teilgenommen habe.³⁶⁴ Huhtamäki erklärt, man könne sich an nichts erinnern³⁶⁵, aber [Unternehmensvertreter] (heute ONO Packaging) bestätigt seine Teilnahme für Huhtamäki an einem Treffen der Kartellmitglieder an diesem Tag. Allerdings erklärt er, nach seiner Erinnerung habe es sich um ein zweiseitiges Treffen von Huhtamäki

³⁵⁷ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) und ID [...]

³⁵⁸ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) und ID [...]

³⁵⁹ ID [...]

³⁶⁰ ID [...] und ID [...]

³⁶¹ ID [...] und ID [...]; der einzige Unterschied zur [...] besteht darin, dass [Unternehmensname] meint, Huhtamäki sei in diesem Treffen durch [Unternehmensvertreter] (und nicht durch [Unternehmensvertreter]) vertreten gewesen.

³⁶² ID [...]

³⁶³ ID [...]

³⁶⁴ ID [...]

³⁶⁵ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) und Ovarpack ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) gehandelt, bei dem eine Preiserhöhung für Portugal vereinbart worden sei.³⁶⁶ [Unternehmensname] legte detaillierte Informationen über dieses Treffen vor, die auf den Erklärungen der unmittelbar an dem Treffen beteiligten [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] beruhten. Die Erklärung von Huhtamäki steht zwar hinsichtlich der Art des Treffens (zweiseitig und nicht mehrseitig) im Widerspruch zu den Angaben von [Unternehmensname]; die Tatsache und der wettbewerbswidrige Charakter des Treffens werden jedoch bestätigt. Angesichts der Bestätigungen auch durch [Unternehmensname] und [Unternehmensname] gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass die in Erwägungsgrund (398) genannten Teilnehmer zu einem mehrseitigen Treffen am 07. Dezember 2000 zusammengekommen sind.

(401) Der Gegenstand der Zusammenkunft wurde von [Unternehmensname] bestätigt. Beide Teilnehmer von [Unternehmensname] erinnern sich an das Treffen, die Teilnehmer und den Inhalt der Gespräche.³⁶⁷

(402) Nach Auskunft von [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide [Unternehmensname]) war dies das erste Treffen, nachdem Coopbox mit dem Händler [nicht adressiertes Unternehmen] in den portugiesischen Markt eingetreten war. [...] brachten Ovarpack, Linpac und Huhtamäki zum Ausdruck, dass sie damit nicht glücklich waren; Linpac betonte gegenüber den Vertretern von Coopbox, dass jegliche bereits bestehende Vereinbarung für andere Länder (insbesondere für Spanien) nicht [einfach] auf Portugal ausgeweitet werde. [Unternehmensname] erklärte ferner, dass nach dem Markteintritt von Coopbox die Gewinnspannen für Linpac und Huhtamäki zurückgingen. Einer der Hauptpunkte in diesem Treffen war daher die Frage, wie verhindert werden könne, dass die Preise unter ein bestimmtes Niveau fielen; dazu sollte eine Vereinbarung über die bestimmten Kunden zu berechnenden Preise getroffen werden.³⁶⁸

(403) Am **17. August 2001** kamen die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Linpac), [Unternehmensvertreter] (Ovarpack), [Unternehmensvertreter] (Coopbox), [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]) und [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) in Madrid im Hotel Meliá Castilla zusammen. Die Zusammenkunft wurde von [...] und ONO Packaging bestätigt.³⁶⁹ Zur Vorbereitung dieser Zusammenkunft notierte [Unternehmensvertreter] in seinem Terminkalender: „*H Meliá Castilla Maf treffen*“ (d. h. „Mafia“ treffen).³⁷⁰

(404) Die handschriftlichen Notizen [...] zu diesem Treffen lauten wie folgt:

„Es wurde vereinbart, dass Coopbox im Segment Gemüseerzeugnisse mit etwa 30 Kunden (siehe Liste von [Unternehmensvertreter]) in den portugiesischen Markt eintreten und sich gleichzeitig von Kilom zurückziehen werde [...] [Unternehmensvertreter] wird mit seinem Vorgesetzten sprechen, und

³⁶⁶ ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

³⁶⁷ ID [...]

³⁶⁸ ID [...]

³⁶⁹ ID [...] und ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

³⁷⁰ ID [...] und ID [...]

[Unternehmensvertreter] wird sich mit seinem Chef bei Coopbox verständigen. Wenn sie damit einverstanden sind, werden wir in der ersten Septemberwoche noch einmal zusammenkommen, um die Kunden von Coopbox festzulegen. „³⁷¹

- (405) [Unternehmensname] erläutert die Notizen wie folgt: Die Absprache über den Gemüsesektor bezog sich auf Schaumstoffschalen; in der Zusammenkunft vereinbarten die Kartellmitglieder, dass Coopbox – über [nicht adressiertes Unternehmen] – der Eintritt in den portugiesischen Markt unter bestimmten Bedingungen gestattet sein solle: Coopbox solle Kilom nicht mehr beliefern und dafür 30 kleinere Kunden in Portugal erhalten, ohne jedoch weiter zu expandieren. Insgesamt betraf die Vereinbarung 1,5 Mio Schalen, die je zur Hälfte von [Unternehmensname] und Polarcup/Huhtamäki geliefert werden sollten. Wenn andere Kunden aktiv an [nicht adressiertes Unternehmen] herantreten sollten, würde [nicht adressiertes Unternehmen] höhere Preise als seine Wettbewerber anbieten. [Unternehmensname] erläuterte ferner, dass die Vereinbarung letztlich in modifizierter Form angenommen wurde; diese Modifizierungen seien im Einzelnen jedoch nicht mehr rekonstruierbar.³⁷²
- (406) An die Beteiligung von [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]) kann [Unternehmensname] sich nicht erinnern. In den handschriftlichen Notizen ist jedoch unter dem Eintrag „[Unternehmensvertreter]“ vermerkt: „*Director aus Portugal*“. ³⁷³ Nach Auskunft von [Unternehmensname], das die eigene Beteiligung an der Zusammenkunft bestätigt, hatte [Unternehmensname] nie einen Vertriebsleiter in Portugal. Dort wurden die Produkte von [Unternehmensname] ausschließlich über [nicht adressiertes Unternehmen] vertrieben.³⁷⁴ [Unternehmensvertreter] (heute ONO Packaging) bestätigte, dass er für Huhtamäki an den Treffen beteiligt war; außerdem bestätigt er alle von [Unternehmensname] genannten Teilnehmer und gibt an, dass auch [Unternehmensvertreter] beteiligt gewesen sei.³⁷⁵ Huhtamäki erklärte, seine Mitarbeiter könnten sich an dieses Treffen nicht erinnern.³⁷⁶ Aufgrund der Erklärung von [Unternehmensvertreter] betrachtet die Kommission die Beteiligung von Huhtamäki an diesem Treffen jedoch als erwiesen.

4.2.3.3. Kontakte zwischen 2001 und 2008

- (407) Am **6. März 2001** kamen mindestens Linpac ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Coopbox ([Unternehmensvertreter]) und Huhtamäki ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) in Barcelona zusammen. Die Zusammenkunft ist durch handschriftliche Aufzeichnungen, die in den Räumlichkeiten von Coopbox gefunden wurden, [...].³⁷⁷ [Unternehmensname]

³⁷¹ ID [...], bestätigt durch Dokument ID [...] (portugiesischer Originalwortlaut: „*Ficou acordado que a Coopbox entraria no mercado Português do sector hortícola +/- 30 clientes (ver a listagem do [Unternehmensvertreter]) E ao mesmo tempo sairiam do Kilom. [...] [Unternehmensvertreter] ficou de falar com o seu chefe e [Unternehmensvertreter] com o chefe da Coopbox, se estiverem de acordo vamos reunir na 1.ª semana de Setembro para definir os clientes da Coopbox*“).

³⁷² ID [...]

³⁷³ ID [...] und ID [...]

³⁷⁴ ID [...]

³⁷⁵ ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

³⁷⁶ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

³⁷⁷ ID [...], ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) und ID [...]

zufolge war auch Vitembal ([Unternehmensvertreter]) beteiligt. Vitembal bestreitet dies jedoch in der Erwiderung auf die MB.³⁷⁸

- (408) Die handschriftlichen Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] zu diesem Treffen lauten wie folgt:

„*Problem SADA:*

Linpac räumt den Schlamassel ein [...]

Portugal: In Portugal gibt es bei allen Erhöhungen Probleme. „Preise bei Mcd erneut prüfen, da sie noch niedriger sind.

Vit erklärt, die Preise in Frankreich seien immer noch um 15-20 % höher.“³⁷⁹

- (409) Die Kartellmitglieder sprachen darüber, dass die vereinbarten Verhaltensweisen in Spanien nicht eingehalten wurden. Insbesondere erörterten sie (1) die Schwierigkeiten und Probleme bei der Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhungen für Barriere-Schaumstoffschalen in Spanien, (2) die Nachlässe, die Linpac den beiden mit Coopbox gemeinsam belieferten Kunden (Sada und Angel Rey) einräumte, und (3) mögliche weitere Erhöhungen im Juli. Außerdem diskutierten die Kartellmitglieder über die Lage auf dem portugiesischen Markt, die Preiserhöhungen damals nicht zuließ. Und schließlich stellten sie fest, dass Coopbox die Preise bei Mercadona anheben müsse, weil Coopbox die niedrigsten Preise auf dem Markt anbot. Dieser Sachverhalt wurde von [Unternehmensname] erläutert.³⁸⁰

- (410) Handschriftliche Aufzeichnungen von Coopbox ([Unternehmensvertreter]), die während eines internen Treffens der zuständigen kaufmännischen Leiter am **1. Juni 2001** entstanden sind, bestätigen die anschließende Überwachung dahin gehend, ob die übrigen Kartellmitglieder, insbesondere Linpac, sich tatsächlich in der vereinbarten Weise verhielten. Die Aufzeichnungen lauten wie folgt:

„*Preiserhöhung*

In allen Gebieten mit dem zuständigen Vertreter von Linpac in Kontakt treten, damit die Erhöhung tatsächlich umgesetzt wird.

[Unternehmensvertreter] wird Polarcup anrufen

Vitembal???????

[...]

SADA: Die Preise werden nicht erhöht, wenn nicht auch Linpac die Preise anhebt. Bis zum 30.6. Preise an Linpac anpassen durch Liefernachlässe“.³⁸¹

- (411) Während dieses internen Treffens entschied Coopbox, dass sich alle Gebietsleiter mit ihren jeweiligen Kollegen bei Linpac in Verbindung setzen sollten. [Unternehmensvertreter] sollte mit Polarcup/Huhtamäki in Kontakt treten. Über die Herstellung eines Kontakts zu Vitembal war keine Entscheidung getroffen worden.

³⁷⁸ ID [...] (Vitembal – Erwiderung auf die MB).

³⁷⁹ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (italienischer Originalwortlaut: „*Problema SADA: Linpac ammette la cazzata“ [...]* „*Portugal ci sono problemi x aumentare in Portugal. Prezzi da rivedere in Mcd perché sono ancora più bassi. Vit dice che in Francia i prezzi sono ancora superiori di 15-20 punti“*).

³⁸⁰ ID [...] und ID [...]

³⁸¹ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (spanischer Originalwortlaut: „*SUBIDA PRIECIOS, TOMAR CONTACTO CON EL REPRESENTANTE DE LINPAC EN CADA ZONA PARA APLICAR LA SUBIDA. POLARCUP LE LLAMA MASSIMO“ „VITEMBAL??????“ [...]* „*SADA-NO SE SUBE NINGUN PRECIO SIN QUE LINPAC SUBA. HASTA EL 30/6 IGUALAR LINPAC A TRAVÉS DE... DESCUENTO EN MERCANCÍA“*).

Außerdem hatte Coopbox beschlossen, bei dem eigenen Kunden SADA eine Preiserhöhung nur dann vorzunehmen, wenn auch Linpac die vereinbarte Preiserhöhung umsetzen würde; zudem sollten die eigenen Preise auf das Preisniveau von Linpac reduziert werden. [...].³⁸²

- (412) Nach einer Anfrage von Linpac übermittelte Coopbox ([Unternehmensvertreter]) am **29. August 2001** Linpac ([Unternehmensvertreter]) eine E-Mail mit einer Liste der Preise für Januar bis Juli.³⁸³
- (413) Am **26. Juni 2002** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Coopbox ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) und Huhtamäki ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) in Madrid zusammen. In dieser Zusammenkunft sollte über die Möglichkeit einer gemeinsamen Preiserhöhung auf dem portugiesischen Markt gesprochen werden. Die Zusammenkunft sowie die Anwesenheit der betreffenden Wettbewerber ist durch handschriftliche Aufzeichnungen belegt, die in den Räumlichkeiten von Coopbox kopiert wurden. [...].³⁸⁴
- (414) Die handschriftlichen Aufzeichnungen von Coopbox ([Unternehmensvertreter]) zu diesem Treffen lauten wie folgt: „*Portugal Erhöhung um 10 % in zwei Schritten. 5 + 5. Nächstes Treffen am 3. Juli.*“ Während der Zusammenkunft beschlossen die beteiligten Wettbewerber eine Preiserhöhung um 10 % für Schaumstoffschalen in Portugal; diese Erhöhung sollte in zwei Schritten von jeweils 5 % vorgenommen werden. Dieser Sachverhalt wurde von [Unternehmensname] nachgewiesen.³⁸⁵ Huhtamäki erklärte, seine Mitarbeiter könnten sich nicht erinnern, an diesem Treffen teilgenommen zu haben,³⁸⁶ und auch [Unternehmensvertreter] (heute ONO Packaging) konnte sich nicht erinnern, an diesem Tag mit Wettbewerbern zusammengekommen zu sein.³⁸⁷ Da [...] durch die handschriftlichen Notizen aus dem relevanten Zeitraum bestätigt werden, betrachtet die Kommission die Beteiligung von Huhtamäki an diesem Treffen als nachgewiesen.
- (415) Am **3. Juli 2002** kamen [Unternehmensname] ([Unternehmensvertreter]), [Unternehmensname] ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Coopbox ([Unternehmensvertreter]), [nicht adressiertes Unternehmen] ([Unternehmensvertreter]) und Huhtamäki ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) in Lissabon zusammen. In dieser Zusammenkunft sollte eine allgemeine Preiserhöhung für Schaumstoffschalen in Portugal vereinbart werden.
- (416) Die Zusammenkunft wurde [...],[Unternehmensname] und ONO Packaging sowie durch einen Terminkalendereintrag von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) und durch ein Autobahnticket von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) belegt.³⁸⁸ Coopbox und Huhtamäki erklärten, ihre Mitarbeiter

³⁸² ID [...] (Coopbox – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

³⁸³ ID [...] und ID [...]

³⁸⁴ ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument).

³⁸⁵ ID [...] und ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (spanischer Originalwortlaut: „*Portugal incremento 10 % en 2 veces 5+5. 3 Julio próxima reunión*“).

³⁸⁶ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

³⁸⁷ ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

³⁸⁸ ID [...] und ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); nach Auskunft von [Unternehmensname] fand das Treffen im Hotel Tivoli Tejo

könnten sich nicht an die Zusammenkunft erinnern.³⁸⁹ Die Kommission stellt jedoch fest, dass die Teilnahme von Coopbox und Huhtamäki an dem Treffen durch die von [...] ([Unternehmensvertreter]), ONO Packaging und [Unternehmensname] vorgelegten Beweismittel hinreichend belegt ist.

- (417) Aufgrund der verfügbaren Beweismittel stellt die Kommission fest, dass die Kartellmitglieder eine Erhöhung der Preise in Portugal um 4-5 % bei kleinen Kunden vereinbarten, d. h. bei Unternehmen, die monatlich Schalen im Wert von etwa 1000 EUR bezogen. Nachdem es zwischen Lincac und Coopbox zu „Kämpfen um Kunden“ gekommen war, wurde außerdem darüber gesprochen, wie die Marktanteile in Spanien eingefroren werden könnten.³⁹⁰
- (418) Am **29. Juli 2002** kamen Lincac ([Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) und Coopbox ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) im Hotel Sheraton Paris Airport zusammen. In der Zusammenkunft sollte das Geschäftsverhalten gegenüber großen Kunden auf dem spanischen und portugiesischen Markt vereinbart werden. Die Zusammenkunft wurde [...] durch handschriftliche Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) nachgewiesen.³⁹¹
- (419) Die handschriftlichen Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] lauten wie folgt:

„Mercadona und SADA: Wir schlagen eine Erhöhung der gegenwärtigen Preise bei Mercadona um 8 % vor. [...]

[Unternehmensvertreter] hätte eine Erhöhung um 10 % ankündigen sollen, hat es aber nicht getan.“³⁹²

- (420) Coopbox wollte [...] Liefermengen beim Kunden SADA zurückgewinnen, die Coopbox aufgrund verschiedener Angebote von Lincac verloren hatte. Daher forderte Coopbox Lincac auf, die Preise anzuheben und drohte, ansonsten alle zwischen den beiden Unternehmen getroffenen „Nichtangriffsvereinbarungen“ aufzukündigen; Lincac hatte diese Forderung akzeptiert. Nach der Zusammenkunft vereinbarte Lincac, die Preise bei einigen Produkten zu erhöhen. Dieser Sachverhalt wurde von [Unternehmensname] erläutert.³⁹³
- (421) Am **10. März 2003** kamen Lincac ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Coopbox ([Unternehmensvertreter]), Ovarpack ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), [nicht adressiertes Unternehmen] ([Unternehmensvertreter]) und Huhtamäki ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) in Lissabon im Hotel Meliá zusammen. Beweismittel für diese Zusammenkunft und für die beteiligten Wettbewerber wurden von [...] und

in Lissabon statt; dagegen erklärten [Unternehmensname] und ONO Packaging, das Treffen habe im Hotel Meliá in Lissabon stattgefunden.

³⁸⁹ ID [...] (Coopbox – Antwort auf ein Auskunftsverlangen) und ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

³⁹⁰ ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID und ID [...]

³⁹¹ ID [...] und [...] und ID [...]

³⁹² ID [...] (italienischer Originalwortlaut: „*Mercadona e SADA: proponiamo un 8% di aumento sugli attuali prezzi mercadona [...][Unternehmensvertreter] doveva comunicare un aumento del 10% e non lo ha fatto*“).

³⁹³ ID [...]

[Unternehmensname] sowie von [Unternehmensvertreter] (heute ONO Packaging) vorgelegt. [Unternehmensvertreter] erklärte jedoch, er könne sich an die Beteiligung von Coopbox nicht erinnern.³⁹⁴ Allerdings wird mit der Erklärung von [Unternehmensvertreter] die Beteiligung von Huhtamäki an dem Treffen bestätigt.

- (422) Nach Auskunft von [Unternehmensvertreter] sollte bei dem Treffen über Spanien und Portugal gesprochen werden. In erster Linie wurden die am 3. Juli 2002 erzielte Vereinbarung über die Preiserhöhung bei Schaumstoffschalen in Portugal sowie insbesondere die Tatsache erörtert, dass einzelne Kartellmitglieder niedrigere Preise anboten als ursprünglich vereinbart. In diesem Zusammenhang verwiesen die Teilnehmer auf die Preise der jeweils anderen Kartellmitglieder. Während des Treffens erzielten die Kartellmitglieder eine weitere Vereinbarung über Mindestpreise für Schaumstoffschalen in Portugal.³⁹⁵
- (423) Am **6. April 2003** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) und Coopbox ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) zusammen. Gegenstand der Gespräche waren Schaumstoffschalen in Spanien sowie allgemeine geschäftspolitische Aspekte im Zusammenhang mit dem portugiesischen Markt. Die Zusammenkunft ist durch handschriftliche Aufzeichnungen belegt, die in den Räumlichkeiten von Coopbox kopiert [...] wurden.³⁹⁶
- (424) Die handschriftlichen Aufzeichnungen aus dieser Zusammenkunft lauten wie folgt:

*„Linpac [nicht adressiertes Unternehmen] Cxi
Color +15 % ----- 20 %
Portugal?
El Corte Ingles ----- 1. Juni
Eroski----- 1. Juni
[...]
Ahol----- Welcher Preis? 4 % Nachlass (6 % Nachlass)
[...]
Supermärkte Piedra IFA 2 % PP
8 % Nachlass
Coren?
Exploitation Redondo keine Erhöhung
Primitivo Garcia 2 Lkw alter Preis
Embalajes Griñon 8 % + (früherer Händler -20 %) IFA Industria.“³⁹⁷*

- (425) [...] Linpac habe um das Treffen gebeten und Coopbox aufgefordert, „Angriffe“ auf Kunden von Linpac in Spanien zu unterlassen; ansonsten werde Linpac an Kunden von Coopbox herantreten. Außerdem sprachen sie über die zeitliche Gestaltung der

³⁹⁴ ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...] und ID [...]

³⁹⁵ ID [...], ID [...] und ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

³⁹⁶ ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument).

³⁹⁷ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (spanischer, französischer Originalwortlaut: „Linpac [nicht adressiertes Unternehmen] Cxi Color +15 % ----- 20 % Portugal? El Corte Ingles ----- 1 Junio. Eroski----- 1 Junio [...] Ahol----- ¿Qué precio? 4 % Rappells (6 % Rappells) [...] Supermercados Piedra IFA 2 % PP 8 % rappels. Coren? Explotaciones Redondo no subida. Primitivo Garcia 2 camiones precio antiguo. Embalajes Griñon 8% + (Distribuidor antigua -20%)IFA Industria“).

anstehenden Preiserhöhungen. Sie vereinbarten, den Preisunterschied zwischen Standardschalen und farbigen Schalen mit 15-20 % anzusetzen. Bei den Kunden El Corte Ingles und Eroski sollte die Preiserhöhung zum 1. Juni 2003 eingeführt werden. Für den Kunden Ahold erörterten sie, wie die von den Unternehmen vereinbarte Preiserhöhung über eine gemeinsame Nachlasspolitik umgesetzt werden könne. Und schließlich sprachen die Wettbewerber in Bezug auf andere Kunden über verschiedene Maßnahmen, die je nach Gegebenheiten bei den betreffenden Kunden zur Anwendung kommen sollten.³⁹⁸

- (426) Im **März 2004** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Ovarpack ([Unternehmensvertreter]), [nicht adressiertes Unternehmen] ([Unternehmensvertreter]) und Huhtamäki ([Unternehmensvertreter]) in Lissabon in einem Hotel an der Avenida da Liberdade zusammen.³⁹⁹ Huhtamäki erklärte, seine Mitarbeiter könnten sich nicht an die Zusammenkunft erinnern.⁴⁰⁰ [...]. Daher betrachtet die Kommission die Informationen über dieses Treffen (einschließlich der Angaben zu den Teilnehmern) nur als Anhaltspunkt dafür, dass die betreffenden Gespräche stattgefunden haben.
- (427) [...] die Zusammenkunft den [...] portugiesischen Kunden [...] betraf, auf den [35-45%] aller in Portugal gelieferten Schaumstoffschalen entfielen und der traditionell von Huhtamäki und Ovarpack beliefert wurde. Dieser Kunde hatte sich entschieden, Schaumstoffschalen künftig von mehreren Lieferanten zu beziehen, die miteinander konkurrieren sollten. Die Kartellmitglieder waren dadurch beunruhigt und erörterten, wie ein Preiskampf zu vermeiden sei. Sie gelangten zu dem Ergebnis, dass die einzige Möglichkeit darin bestehe, in Konkurrenz zu bieten, um schließlich den Zuschlag als exklusiver Lieferant von [...] zu erhalten. Die Kartellmitglieder verständigten sich jedoch auf Preisniveaus, die bei den Angeboten nicht unterschritten werden sollten, um ein „annehmbares“ Preisniveau aufrechtzuerhalten.⁴⁰¹
- (428) Am **16. März 2004** schickte Coopbox ein Telefax an Linpac. In diesem Telefax nahm Coopbox Bezug auf das „*Management von Coopbox-Kunden*“ und nannte einige eigene Kunden in Spanien (Lomesa, José Luis Gaucedo, Bolsas Vicente, Margo und Encesa). Coopbox beschrieb außerdem, wie die einzelnen Kunden gewonnen worden waren, ob sie ggf. gemeinsam mit Linpac beliefert wurden und welche Mengen jeweils abgenommen wurden.⁴⁰²
- (429) Am **20. April 2004** kamen [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] von Linpac, [Unternehmensvertreter] von Coopbox und möglicherweise weitere Vertreter dieser beiden Unternehmen in Barcelona im Hotel Meliá zusammen. [...] Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum (handschriftliche Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter]) bestätigen, dass diese Zusammenkunft stattfand.⁴⁰³

398

ID [...]

399

ID [...]

400

ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

401

ID [...]

402

ID [...]

403

ID [...] und ID [...]

- (430) Die handschriftlichen Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] lauten wie folgt:
*„Rohstoff ↑
 Preise anheben“*.⁴⁰⁴
- (431) Die Kartellmitglieder sprachen über Preiserhöhungen, Rohstoffe und Methoden zur Verbesserung der Kommunikation zwischen den Kartellmitgliedern in Spanien.⁴⁰⁵
- (432) Am **4. Mai 2004** kamen Linpac und Coopbox in Madrid im Hotel Meliá Barajas zusammen.⁴⁰⁶
- (433) Die handschriftliche Notiz lautet wie folgt:
*„Unsere Chefs haben gesagt: [...]
 Waffenstillstand – Waffenstillstand – Waffenstillstand – Waffenstillstand;
 Nächste Zusammenkunft: Dann, wenn die Situation in Bezug auf Caprabo und
 Ahorramas und Embutidos Martinez und Pa de Sa geklärt ist.
 Keine weiteren Aggressionen Bsp. [nicht adressiertes Unternehmen] (Angebot an
 Agr. Villena); ihm liegt eine Kopie vor!!!! Fax“*.⁴⁰⁷
- (434) Die Kartellmitglieder machten deutlich, dass sie zusammenarbeiten und einander nicht mehr angreifen würden. Sie vereinbarten, Einzelheiten im nächsten Treffen am 24. Mai 2004 zu erörtern (siehe Erwägungsgrund (435)).⁴⁰⁸
- (435) Am **24. Mai 2004** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) und Coopbox ([Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) in Madrid im Hotel Meliá Barajas zusammen. Gegenstand der Zusammenkunft waren Gespräche über eine mögliche Aufteilung wichtiger Kunden.⁴⁰⁹
- (436) Die handschriftlichen Aufzeichnungen aus dieser Zusammenkunft lauten wie folgt:
*„1. Vorschlag an CXI, bei bestimmten Produkten 5 % Nachl. [Nachlass] zu gewähren; dies müsste CXI den erforderlichen Lieferumfang (30 %) garantieren; übrige Produkte höher als LP
 2. Für das nächste Treffen wird LP eine Liste über Kunden und Liefermengen erstellen, bei denen Sie eine gemeinsame Belieferung anbieten, um einen möglichen Verlust auszugleichen.
 3. Erneut bestätigen: Waffenstillstand, Nichtangriff
 4. SADA: CXI schlägt eine Erhöhung um 6–7 % des Netto-Rechnungsbetrags [zum] 1.7.2004 vor; Ankündigung vor dem 1. 6.
 5. Vorschlag für sonstige Erhöhungen (Liste)“*.⁴¹⁰

⁴⁰⁴ ID [...] (spanischer Originalwortlaut: „*materia prima ↑ subir precios*“).

⁴⁰⁵ ID [...]

⁴⁰⁶ ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument).

⁴⁰⁷ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (spanischer Originalwortlaut: „*1 Nuestros jefes dijeron: [...] tregua- tregua- tregua- tregua; siguiente reunión: será cuando se resuelvan las situaciones de Caprabo y Ahorramas y de Embutidos Martinez y Pa. de Sa. 2 Parar agresiones nuevas ej. [nicht adressiertes Unternehmen] (oferta a Agr. Villena) tiene copia!!!!Fax*“).

⁴⁰⁸ ID [...]

⁴⁰⁹ ID [...] und ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument).

⁴¹⁰ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (spanischer Originalwortlaut: „*1 Propone CXI, ofertar un 5% de dto, en algunas referencias, que garanticen el volumen requerido por CXI (30%), resto de referencias más altas que LP 2 En las próximas reuniones LP prepara una relación de clientes y*

- (437) Coopbox wollte den eigenen Marktanteil bei großen Großhandelskunden auf 30 % steigern und forderte Linpac auf, im Gegenzug für die Überlassung einiger anderweitiger Liefermengen von Coopbox einige dieser Kunden mit Coopbox zu teilen. Linpac zeigte sich zwar interessiert und schlug vor, entsprechende Listen zu erstellen, um über mögliche Ausgleichsmaßnahmen sprechen zu können. Der Vorschlag wurde aber nie umgesetzt. In der Zusammenkunft bestätigten die beiden Kartellmitglieder auch ihre zuvor vereinbarte Verpflichtung, einander keine Kunden abzuwerben. Außerdem schlug Coopbox eine Anhebung der Preise zum 1. Juli 2004 bei dem Kunden SADA vor, die vor dem 1. Juni angekündigt werden sollte.⁴¹¹
- (438) Am **29. Juli 2004** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) und Coopbox ([Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) in Madrid im Hotel Meliá Barajas zusammen. Gegenstand der Zusammenkunft war die Bewertung der Möglichkeit einer Preiserhöhung. Die Teilnehmer der Zusammenkunft gehen aus einem Ermittlungsdokument hervor, das in den Räumlichkeiten von Coopbox gefunden wurde. [...].⁴¹²
- (439) In den handschriftlichen Notizen wird auf eine „*Erhöhung um 8 %*“ und das „*Einfrieren von Positionen*“ verwiesen.⁴¹³
- (440) Die Kartellmitglieder erörterten, ob sie eine Preiserhöhung um 8 % einführen sollten. Sie kamen überein, dass dies mit Ausnahme der Kunden, bei denen sie sich verpflichtet hatten, die Preise im Jahr 2004 stabil zu halten, für alle Kunden in Spanien und in Portugal gelten sollte. Außerdem verständigten sich die Kartellmitglieder erneut über den Status quo hinsichtlich der Kunden. Und schließlich besprachen die Kartellmitglieder die Situation in Frankreich und beschlossen, dort keine Preiserhöhungen vorzunehmen.⁴¹⁴
- (441) Am **29. Juli 2004** schickte Coopbox an alle eigenen Kunden in Spanien und in Portugal Preiserhöhungsschreiben, in denen eine Anhebung der Preise für Schaumstoffschalen zum 1. Oktober 2004 angekündigt wurde; die neuen Preise sollten bis zum Ende des Jahres 2004 gelten.⁴¹⁵
- (442) [...] wurde dieses Preiserhöhungsschreiben nach der Zusammenkunft mit Linpac am 29. Juli 2004 verfasst. Die Preiserhöhung war Ergebnis einer umfassenderen Vereinbarung, an der auch Vitembal und Huhtamäki beteiligt waren. Dies geht auch aus der Tatsache hervor, dass diese Kartellmitglieder auch am Anschließtreffen am 7. Oktober 2004 beteiligt waren (siehe Erwägungsgrund (443)).⁴¹⁶
- (443) Am **7. Oktober 2004** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Vitembal ([Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]),

volúmenes que quieren compartir, para compensar la posible pérdida 3 Reafirmar la tregua, de no agresiones 4 SADA: CXI propone subida 6 – 7% sobre el neto factura 1/7/2004 comunicar antes del 1/6 5 Propuesta „otras subidas“ (listado)“).

⁴¹¹ ID [...] und ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument).

⁴¹² ID [...] und ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument).

⁴¹³ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (spanischer Originalwortlaut: „*subida 8%*“; „*congelar posiciones*“).

⁴¹⁴ ID [...] und ID [...] und ID [...]

⁴¹⁵ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument).

⁴¹⁶ ID [...]

Coopbox ([Unternehmensvertreter]) und Huhtamäki ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) in Barcelona im Hotel Calderón zusammen. In dieser Zusammenkunft sollte über Preiserhöhungen für Standardschalen, MAP-Schalen⁴¹⁷ und Folien für alle Kunden in Spanien und Portugal gesprochen werden.

- (444) Die Teilnehmer des Treffens wurden von [...] ONO Packaging genannt und gehen zudem aus handschriftlichen Notizen aus dem relevanten Zeitraum hervor.⁴¹⁸ [...] tragen die Notizen zwar den Vermerk „September 2004“; tatsächlich aber stammten die Notizen aus der Zusammenkunft vom 7. Oktober 2004.⁴¹⁹ [...] die Zusammenkunft sei im Anschluss an die im Sommer 2004 von den Kartellmitgliedern vereinbarte Preiserhöhung angesetzt worden (siehe Erwägungsgründe (438)).⁴²⁰ Huhtamäki behauptet, sich an nichts erinnern zu können.⁴²¹
- (445) Die handschriftlichen Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) lauten wie folgt:
„Wir möchten wissen, wie es mit GDO steht (Erhöhung Carrefour)
[...]
Vit bis zum 1. November alles erhöhen
[...]
[Nicht adressiertes Unternehmen] hat +12 % für APack angekündigt
[...]
A BCN und ALC Emb. Martinez +8 eingeführt +9,2, vorgesehen, SADA +8, +9,2
[...]
Portugal: Die Preise werden um 8 % angehoben. Wir erhöhen alles spätestens am 15. Oktober.
[...]
Wir warten auf Anweisungen von [Unternehmensvertreter], was nach Einführung [der Erhöhung um] 8 % geschehen soll
[...]
biegesteif: Die 5 %, die wir eigentlich gerne hätten, können wir nicht einführen.
[...]
In Frankreich erhöhen wir nicht.“⁴²²
- (446) Die Teilnehmer sprachen über die Möglichkeit einer Anhebung der Preise bei den Großkunden, und Vitembal beschuldigte Linpac, die Preise bei Carrefour, Auchan und Ahold nicht erhöht zu haben. Vitembal verpflichtete sich, die eigenen Preise bei einem Kunden zum 1. November anzuheben. [Unternehmensname] [...] ihre Preise bei dem Kunden Embutidos Martinez in Barcelona und in Alicante um 8 % erhöht hätten und dass eine weitere Erhöhung um 9,2 % folgen werde; bei dem Kunden

⁴¹⁷ MAP = *Modified Atmosphere Packaging*.

⁴¹⁸ ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁴¹⁹ ID [...] und ID [...]

⁴²⁰ ID [...] und ID [...]

⁴²¹ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁴²² ID [...] (italienischer Originalwortlaut: „*Vogliamo sapere di GDO (aumenti in Carrefour)*“ [...] „*Vit aumenterà tutto dal 1 Novembre*“ [...] „*[nicht adressiertes Unternehmen] ha comunicato +12 % per APack*“ [...] „*A BCN e ALC Emb. Martinez +8 applicato +9,2 da fare SADA +8, +9,2*“ [...] „*Portugal: i prezzi sono stati aumentati dell' 8 %. Si aumenteranno a tutti entro il 15 ottobre*“ [...] „*Attendiamo istruzioni da [Unternehmensvertreter] su cosa fare dopo 8 % già fatto*“ [...] Rigido: *non riusciamo ad applicare il 5% che vorremmo*“ [...] „*In Francia NON SI AUMENTA*“).

SADA sei keine Erhöhung vorgesehen. Für Portugal bestätigten sie die vereinbarte Preiserhöhung um 8 % bei allen Kunden spätestens zum 15. Oktober; sie hatten beschlossen, hinsichtlich einer weiteren möglichen Erhöhung auf Anweisungen von Huhtamäki/Polarcup ([Unternehmensvertreter]) zu warten.⁴²³

- (447) Über die Möglichkeit einer Preiserhöhung wurde auch in einem Treffen von Coopbox am **5. November 2004** mit seinem Händler Dynaplast gesprochen. In den Räumlichkeiten von Coopbox wurden die folgenden handschriftlichen Notizen gefunden:

„Ramafruit Erhöhung 7 %, mit Linpac sprechen

[...]

Grupo Dasa Upper. (mit Linpac sprechen)

[...]“⁴²⁴

Ein interner Bericht zu dieser Zusammenkunft in den Räumlichkeiten von Coopbox gefunden. Diesem Bericht zufolge stand der folgende Punkt auf der Tagesordnung:

„Preiserhöhung

Verweis auf Liste mit Preiserhöhungen. Insbesondere für die 80 wichtigsten Kunden (nach Rechnungssumme) bei Coopbox und bei Dynaplast wurde die erwartete Erhöhung in den meisten Fällen bis auf einige Ausnahmen vorgenommen, bei denen wir darauf warten, dass Linpac erhöht. [...]“⁴²⁵

- (448) Die erörterte Preiserhöhung wurde im Juli 2004 vereinbart. Es wurde darauf hingewiesen, dass die vereinbarte Preiserhöhung bei den meisten Kunden eingeführt worden sei; bei anderen Kunden sollte Coopbox noch warten, bis Linpac die Erhöhung vorgenommen hätte.⁴²⁶

- (449) Am **22. November 2004** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Vitembal ([Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Coopbox ([Unternehmensvertreter]) und Huhtamäki ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) in Paris im Hotel Mercure zusammen. Die Zusammenkunft wurde von [...] ONO nachgewiesen und ist zudem durch eine E-Mail von [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) vom 18. November 2004 an [Unternehmensvertreter] (Coopbox) belegt, die in den Räumlichkeiten von Coopbox gefunden wurde.⁴²⁷

⁴²³ ID [...] und ID [...]

⁴²⁴ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (spanischer Originalwortlaut: *„Ramafruit subida 7% hablar con Linpac [...] Grupo Dasa Upper (hablar con Linpac)“*).

⁴²⁵ ID [...] und [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente – dasselbe Dokument) (spanischer Originalwortlaut: *„[...] Subida de Precios Se hace repaso a la lista de las subidas de precios. En especial a los 80 clientes de más facturación tanto en Coopbox, como en Dynaplast, se ha hecho la subida esperada, en la mayoría de ellos, salvo algunas excepciones que se está esperando la subida de Linpac“*).

⁴²⁶ ID [...]

⁴²⁷ ID [...] und ID [...], ID [...], ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen) und ID [...](Coopbox – Ermittlungsdokument).

- (450) Die Kartellmitglieder sprachen über die niedrigen Preise auf dem spanischen Markt und beschlossen eine Anhebung der Preise für Schaumstoffschalen um 5 %.⁴²⁸
- (451) Über die Preiserhöhung wurde auch in einem internen Treffen bei Coopbox am **11. Januar 2005** gesprochen. Der interne Bericht zu diesem Treffen wurde in den Räumlichkeiten von Coopbox gefunden. In diesem Bericht wurde im Zusammenhang mit der Tagesordnung vermerkt:

*„Kunden teilweise vollständig verloren, wegen der Preiserhöhung
COREN: wegen Vereinbarung mit Linpac*

HNOS. SAIZ: Vitembal und Linpac haben nicht wie vereinbart erhöht

[...]

ESP COSTA: wegen der Erhöhung, hauptsächlich Vitembal

[...]“⁴²⁹

- (452) [...] ⁴³⁰

- (453) Am **12. Januar 2005** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Ovarpack ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Coopbox ([Unternehmensvertreter]), [nicht adressiertes Unternehmen] ([Unternehmensvertreter]) und Huhtamäki ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) in Lissabon im Hotel Tivoli Tajo zusammen. Die Zusammenkunft ist durch [...] handschriftliche Aufzeichnungen belegt und wurde von [...] ONO Packaging bestätigt.⁴³¹

- (454) In den von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) während der Zusammenkunft angefertigten handschriftlichen Aufzeichnungen heißt es:

„LIMPAC/OVARPACK

HUHT

CXI/[nicht adressiertes Unternehmen]

*Es gibt ein Problem mit Avipronto/Angebot [nicht adressiertes Unternehmen].
Hat der Kunde uns getäuscht? Und CXI/Linpac gingen auf den Leim.*

Was tun?

Huhtamäki: Will Liefermengen konstant halten. 6 Mio. Schalen in Spanien, ebenso in Portugal.

[Unternehmensvertreter]: Wir haben um +8 % erhöht. Weitere Erhöhung nicht möglich.

⁴²⁸ ID [...] und ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁴²⁹ ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (spanischer Originalwortlaut: *„Clientes perdidos en parte o su totalidad por la subida de precios COREN: Por el acuerdo con Linpac HNOS. SAIZ: Vitembal y Linpac no han subido lo pactado [...] ESP. COSTA: por la subida, principalmente Vitembal“*).

⁴³⁰ ID [...]

⁴³¹ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

Wenn [nicht adressiertes Unternehmen] das Werk in Valencia behält, wird Vitembal zu einem höheren Preis verkaufen.“⁴³²

- (455) Die Zusammenkunft betraf Schaumstoffschalen in Portugal. Damals sahen sich die beteiligten Unternehmen in einem Preiskrieg. In dieser Zusammenkunft sollten weitere Preissenkungen verhindert werden, die von einigen Händlern und Herstellern angeboten wurden. Avipronto, ein [...] Abnehmer von Verpackungen für Obsterzeugnisse in Portugal, hatte ein aggressives Angebot von [nicht adressiertem Unternehmen] erhalten und gedroht, von Linpac und Coopbox zu [nicht adressiertem Unternehmen] zu wechseln. Die Kartellmitglieder konnten sich dies nicht erklären (und befürchteten, von Avipronto hintergangen worden zu sein); trotzdem reduzierten sie ihre jeweiligen Angebote. Außerdem sprachen die Kartellmitglieder über den von Ovarpack belieferten Kunden Jeronimo Martins: Die anderen Unternehmen beschwerten sich über die Preise, die Ovarpack diesem Kunden anbot. Linpac und das damals mit dem Vertrieb von Linpac-Erzeugnissen befasste Unternehmen Ovarpack waren jedoch nicht bereit, von ihrer Position abzurücken. In der Zusammenkunft erklärte Linpac auch, dass Linpac die Preise in Portugal um 8 % erhöht habe und dass eine weitere Erhöhung für Linpac nicht möglich sei. Huhtamäki erläuterte schließlich, das eigene Liefervolumen in Spanien und Portugal sei mit 6 Mio. Schalen konstant geblieben. [...].⁴³³ ONO Packaging bestätigte, dass über Portugal gesprochen wurde.⁴³⁴ Huhtamäki erklärte, seine Mitarbeiter könnten sich nicht an die Zusammenkunft erinnern.⁴³⁵ Die Kommission betrachtet die Teilnahme von Huhtamäki jedoch durch [Unternehmensvertreter] (ONO Packaging) und [...] als bestätigt.
- (456) Am **18. Januar 2005** kamen Coopbox, Linpac, Huhtamäki, Vitembal und Sirap-Gema in Barcelona im Hotel Calderón zusammen. Die Zusammenkunft umfasste zwei Teile: Ein Teil fand am Vormittag und der andere Teil am Nachmittag statt. In der Zusammenkunft sollte über die Lage in Bezug auf Kunststoffverpackung nicht nur auf dem spanischen Markt, sondern auch auf anderen europäischen Stammmärkten der Kartellmitglieder⁴³⁶ gesprochen werden. Gegenstand der Gespräche waren somit die Märkte in Frankreich, Italien, Spanien und Portugal. Die Zusammenkunft ist durch [...] handschriftliche Aufzeichnungen belegt und wurde von [...] ONO Packaging bestätigt.⁴³⁷ Huhtamäki erklärte, seine Mitarbeiter könnten sich an die Zusammenkunft nicht erinnern.⁴³⁸ Die Kommission betrachtet die Teilnahme von Huhtamäki jedoch durch [Unternehmensvertreter] (ONO Packaging) und [...] als bestätigt. Dies ist eines der wenigen Treffen, in denen die Kartellmitglieder über Märkte sprachen, die nicht dem SWE-Kartell unterlagen.

⁴³² ID [...] (italienischer Originalwortlaut: „*C’è il problema di avipronto/offerta di [nicht adressiertes Unternehmen]. Ci ha ingannato il cliente? E CXI/LINPAC hanno abboccato. Come fare? Huhtamäki: dice che mantiene i livelli di vendita costanti. Sei milioni di vassoi in Spagna, lo stesso in Portogallo. Martin: abbiamo fatto un +8 %. Non si può aumentare di più. Se [nicht adressiertes Unternehmen] mantiene la fabbrica a Valencia Vitembal venderà a prezzo più alto*“).

⁴³³ ID [...], ID [...] und ID [...]

⁴³⁴ ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁴³⁵ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁴³⁶ ID [...]

⁴³⁷ ID [...], [...] und ID [...], ID [...] und ID [...] und ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁴³⁸ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

- (457) In den von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) während der morgendlichen Zusammenkunft angefertigten handschriftlichen Aufzeichnungen heißt es:

„Barcelona 18F.

LP – Huhtamäki – CX – VIT – SIRAP sind da

Paco C. LP hat 6,6 Millionen Standardschalen pro Monat verloren.

Sirap hat drei Einzelhändler bekommen und verkauft nicht viel.

VIT Murillo erklärt, dass 18 bei Carrefour nicht zur Anwendung kommen.

Sirap keine großen Projekte in Spanien. Sie wollen keine Direktkunden im Einzelhandel.

Der allgemeine Vorstand trifft sich wieder in 2-3 Monaten. Letzte Woche hat in Portugal ein Treffen stattgefunden.

Frankreich üblicher Schlamassel.

Leitlinien von LP: [Unternehmensvertreter] [Funktionen des Unternehmensvertreeters], [Unternehmensvertreter] [Funktionen des Unternehmensvertreeters], [Funktionen des Unternehmensvertreeters] [Unternehmensvertreter], [Funktionen des Unternehmensvertreeters] [Unternehmensvertreter], ADM [Unternehmensvertreter], Clearpack [Unternehmensvertreter]“.⁴³⁹

- (458) Am Treffen am Vormittag waren die [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Linpac), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Vitembal), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox), [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) und [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) beteiligt. Gegenstand der Gespräche waren Schaumstoffschalen und die Wettbewerbsbedingungen auf dem französischen, spanischen und portugiesischen Markt. Die Kartellmitglieder tauschten Informationen über die erzielten relativen Liefermengen und über künftige Handelsstrategien aus. Sirap-Gema gab an, in Spanien mit drei Händlern zu arbeiten, aber nur bescheidene Mengen in Spanien zu verkaufen; am Direktvertrieb in Spanien sei Sirap-Gema nicht interessiert. Außerdem sprachen die Kartellmitglieder über Preiserhöhungen. [Unternehmensvertreter] (Vitembal) beispielsweise hielt eine Preiserhöhung bei dem Kunden Carrefour um 18 % nicht für praktikabel, weil er fürchtete, dass Linpac nicht mitziehen würde. Im Zusammenhang mit Portugal wurde auf das Treffen vom vorherigen Wochenende Bezug genommen. An den Gesprächen über den französischen Markt waren nur

⁴³⁹

ID [...] (italienischer Originalwortlaut: *„sono presenti LP – Huhtamäki – CX – VIT – SIRAP Paco C. LP ha perso 5-6 mlo di normal tray al mese. Sirap ha 3 distributori e vende poco. VIT Murillo dice che 18 non si applicato in Carrefour. Sirap non ha grandi progetti in Spagna. Non avrà distribuzione diretta. Fra 2-3 mesi si riunirà di nuovo la mesa general. In Portugal riunione la scorsa settimana. Francia soliti casini. Directivos di LP: [Unternehmensvertreter] [Funktionen des Unternehmensvertreeters], [Funktionen des Unternehmensvertreeters] [Unternehmensvertreter], [Funktionen des Unternehmensvertreeters] [Unternehmensvertreter], [Funktionen des Unternehmensvertreeters] [Unternehmensvertreter], ADM [Unternehmensvertreter], Clearpack [Unternehmensvertreter]“*).

Linpac, Vitembal und Sirap-Gema beteiligt; sie erörterten den ständigen „Preiskrieg“ und beschuldigten einander, gegen die bestehenden Absprachen zu verstoßen und einander Kunden abzuwerben.⁴⁴⁰

- (459) In den von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) während der nachmittäglichen Zusammenkunft angefertigten handschriftlichen Aufzeichnungen heißt es:

„Nachmittag:

LIN. – GUILLIN – CXI – VIT

Gespräche über den spanischen MK [Markt].

Wir haben die Preise bereits um 5 % angehoben.

[Unternehmensvertreter]: Wenn MP um 30 % erhöht, müsste das auf 60 % hinauslaufen.

Da es nur 35 % betrifft, brauchen wir weitere 10 Punkte; wir haben Ende Oktober erhöht.

[Unternehmensvertreter]: In Spanien hohes Preisniveau wegen der Preise von Guillin, das an uns zu den Preisen von Carrefour verkaufte; LP schlug noch einmal 28 Punkte auf.

GPI. Keine Erhöhung um 8 % bei GDO im Januar.

PP hat stärker erhöht; PET kommt in zwei Schritten auf 12 %.

Die Preise von MP [sind] stabil; Erhöhung kommt.

[Unternehmensvertreter]: 90 % der Backwaren PET.

Wir können einen Mindestpreis finden

GPI: Wir haben bereits erhöht, eine weitere Erhöhung ist nicht möglich (15. Januar)

[Unternehmensvertreter]: Sp. mk [der spanische Markt] gut, wir können die Preise anheben, ohne Probleme durch Liefereinbußen befürchten zu müssen.

Sena erhöht PS [Preise] um 15 %. Möchte auf PET umstellen.

ERHÖHUNG PET UM 6 % ZUM 1. März.⁴⁴¹

- (460) [...] am Nachmittag sei [Unternehmensvertreter] (Guillin) hinzugekommen;⁴⁴² die Vertreter von Huhtamäki und Sirap-Gema hingegen hätten dann nicht mehr teilgenommen. Am Nachmittag ging es ausschließlich um transparente PET-Schalen. [Unternehmensvertreter] (Linpac) schlug vor, die Lieferpreise transparenter Behälter um das Doppelte des Anstiegs der Rohstoffpreise zu erhöhen. [Unternehmensvertreter] (Linpac) erklärte, auf PET entfielen etwa 90 % der gesamten im Bereich Backwaren verkauften Produktion; unter Festlegung eines

⁴⁴⁰ ID [...], [...] und ID [...]

⁴⁴¹ ID [...] (italienischer Originalwortlaut: „Pomeriggio. LIN. – GUILLIN – CXI – VIT. Si parla di MK spagnolo. Noi abbiamo già aumentato prezzi 5 %. [Unternehmensvertreter]: se gli aumenti di MP sono 30 % l'incidenza dev'essere 60 %. Siccome incide su 35 %, abbiamo bisogno di 10 punti; Si è aumentato a fine ottobre. [Unternehmensvertreter]: In Spagna ci sono prezzi alti perché furono i prezzi di Guillin che ci vendeva a prezzi Carrefour e LP aggiungeva 28 punti. GPI. Non ha aumentato 8 % in GDO in gennaio. Il PP è aumentato di +, PET può arrivare a 12 % in 2 steps. Prezzi MP in stasi, ma aumenteranno. [Unternehmensvertreter]: Il 90 % del bakery è PET. Possiamo trovare prezzo minimo. GPI: noi abbiamo già aumentato, non è possibile ripetere (15 gennaio) [Unternehmensvertreter]: E. mk buono, possiamo aumentare prezzi senza temere grandi problemi di invasione. Sena sta aumentando 15 % PS. Vuole passare a PET. AUMENTARE PET DEL 6% DAL 1 MARZO“).

⁴⁴² Die Guillin Groupe S.A., ein in Frankreich ansässiges Unternehmen, ist die Muttergesellschaft von Nespak, einem in Italien tätigen Hersteller von Kunststoff-Lebensmittelverpackungen.

Mindestpreises könne eine weitere Preiserhöhung vorgenommen werden. Konkret wurde über eine Erhöhung um 12 % gesprochen. [Unternehmensvertreter] (Linpac) war der Ansicht, die Marktbedingungen für PET-Erzeugnisse ermöglichten eine Preiserhöhung, ohne befürchten zu müssen, dass neue Hersteller oder Händler mit niedrigeren Preisen auf den Markt kommen würden. Schließlich beschlossen die Kartellmitglieder, die Preise für PET-Erzeugnisse in Spanien bei einem Kunden zum 1. März 2005 um 6 % zu erhöhen.⁴⁴³

(461) Am **20. April 2005** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) und Coopbox ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) in Madrid im Hotel Meliá Barajas zusammen. In der Zusammenkunft sollte über eine mögliche Anhebung der Preise für Schaumstoffschalen für Kunden in der Agrarindustrie gesprochen werden, nachdem Linpac zum Schaden von Vitembal insbesondere in Frankreich eine aggressive Geschäftspolitik entwickelt hatte. Linpac bemühte sich um Unterstützung durch Coopbox, um Vitembal in Spanien und in Frankreich angreifen zu können. Die Zusammenkunft ist durch ein Ermittlungsdokument belegt, das in den Räumlichkeiten von Coopbox gefunden [...] wurde.⁴⁴⁴

(462) Den handschriftlichen Aufzeichnungen zu dieser Zusammenkunft sind Preise zu entnehmen, die Linpac dem Kunden Uve S.A. in Rechnung gestellt hatte:

„Hijos de Manuel Lucas [Unternehmensvertreter] verkauft [pro] Lkw 20 % billiger als Cxi

Los Frutales wurde derselbe Preis gemacht Linpac wie vom Kunden gefordert, 2 Anbieter

Agricola Villena bekommt denselben Preis wie Linpac.

Uvesa wurde letzte Woche von Linpac besucht, Preissenkung.“⁴⁴⁵

(463) [...]. Linpac hatte Coopbox die beim Kunden Uve S.A. berechneten Preise mitgeteilt, und Coopbox hatte sich darüber beschwert, dass Linpac seine Preise bei diesem Kunden gesenkt hatte. Linpac antwortete, Coopbox werde diesen Kunden sowieso nicht gewinnen und forderte Coopbox unter Androhung von Vergeltungsmaßnahmen auf, aggressive Gegenangebote zu unterlassen. Coopbox beschwerte sich seinerseits darüber, dass der Vertreter von Linpac ([Unternehmensvertreter]) Schalen an den Kunden Hijos Lucas billiger als Coopbox verkaufte. Für den Kunden Los Frutales schlug Coopbox vor, die Preise an das Preisniveau von Linpac anzupassen, um diesen Kunden gemeinsam zu beliefern. Bezüglich des Kunden Agricola Villena erklärte Coopbox, man werde dieselben Preise verlangen wie Linpac.⁴⁴⁶

(464) Im Juli **2005** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) und Coopbox ([Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und

⁴⁴³ ID [...], [...] und ID [...]

⁴⁴⁴ ID [...] und ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument).

⁴⁴⁵ ID [...] (spanischer Originalwortlaut: *„Hijos de Manuel Lucas [Unternehmensvertreter] vende camiones 20 % por debajo de Cxi. Los Frutales se le pasa misma tarifa Linpac por petición cliente. 2 proveedores. Agricola Villena se le pasa misma Tarifa Linpac. Uvesa Semana pasada recibe visita Linpac y bajada de precio“*).

⁴⁴⁶ ID [...] und ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument).

[Unternehmensvertreter]) zusammen. Gegenstand der Zusammenkunft waren Gespräche über eine mögliche Preiserhöhung in Spanien.⁴⁴⁷

- (465) Im Zusammenhang mit der Festlegung von Mindestpreisen tauschten die Kartellmitglieder empfindliche Informationen untereinander aus. Dies geht aus einem Excel-Arbeitsblatt vom **11. Oktober 2005** hervor, das in den Räumlichkeiten von Vitembal gefunden wurde und auf dem die Preise von Vitembal und Linpac bei dem Kunden Carrefour angegeben waren.⁴⁴⁸ Zwei Tage später, am **13. Oktober 2005**, kamen Linpac und Vitembal ([Unternehmensvertreter]) zusammen, um über Mindestpreise für Schaumstoff-Barriereschalen ("BFT") beim Kunden Carrefour España zu sprechen.⁴⁴⁹
- (466) Am **18. Oktober 2005** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter]) und Vitembal ([Unternehmensvertreter]) in Barcelona im Hotel Arts zusammen. Die Kartellmitglieder sprachen über die Preise von Schaumstoffschalen und tauschten die betreffenden Preise untereinander aus.⁴⁵⁰
- (467) **Anfang 2006** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) und Coopbox ([Unternehmensvertreter]) wahrscheinlich in Madrid zusammen. Die Zusammenkunft ist durch handschriftliche Aufzeichnungen belegt, [...]. [...] wegen der Anwesenheit von [Unternehmensvertreter], [Funktionen des Unternehmensvertreter], höchstwahrscheinlich Madrid als Ort der Zusammenkunft anzunehmen sei.⁴⁵¹
- (468) Die handschriftlichen Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] lauten wie folgt:

„[...]

Argumentation, dass wir die Preise anpassen müssen [...]

- Fracht

- Strom

- und Rohstoffe

[...]

Bandesur: Wir werden sie auffordern, die Preise anzuheben. Werden sie sich daran halten?

[...]

*Wir sollten UNSERE „Kontrolle“ [Kontrollperson] benennen und diese Personen regelmäßig mit ihrer [Kontrollperson] zusammenkommen lassen“.*⁴⁵²

- (469) [...] die Aufzeichnungen bezögen sich auf eine Marktbewertung, die in dieser Zusammenkunft vorgenommen wurde; außerdem sei es um eine Anhebung der

⁴⁴⁷ ID [...]

⁴⁴⁸ ID [...] (Vitembal – Ermittlungsdokument).

⁴⁴⁹ ID [...] und ID [...]. ID [...] ersetzte ID [...], zu welcher in Antwort auf das Auskunftsverlangen verwiesen wird. Die Dokumente in den beiden IDs sind folglich die selben.

⁴⁵⁰ ID [...], [...] und [...]

⁴⁵¹ ID [...] und ID [...]

⁴⁵² ID [...] (italienischer Originalwortlaut: „Argomentare che dobbiamo adeguare i prezzi [...] – trasporto – elettricidad – y materia prima“ [...] „Bandesur: gli diremo di spingere in su (i prezzi). Lo farà?“ [...] „Mettiamo un controllo NOSTRO ed uno loro che si vedano periodicamente“). In der Abschrift des Dokuments ist als Zeitpunkt „möglicherweise Anfang 2006“ vermerkt. Das Dokument entspricht Dokument ID [...]

Preise für Schaumstoffschalen in Spanien gegangen, die von den Kartellmitgliedern vereinbart worden sei. Bestimmte „Allgemeine Verhaltensweisen“ seien vereinbart worden, beispielsweise: (i) die Absicht, mögliche Preiserhöhungen gegenüber den Kunden zu rechtfertigen; insbesondere sollten die Teilnehmer höhere Inflationsraten, gestiegene Rohstoffpreise und Transportkosten als Hauptgründe nennen; (ii) Druck auf Bandesur, einen spanischen Hersteller von Lebensmittelverpackungen, um diesen ebenfalls zu einer Anhebung der Preise zu bewegen, und (iii) mögliche Einrichtung eines Gremiums, das mit Vertretern von Linpac und Coopbox besetzt und für die Überwachung der vereinbarten Preiserhöhungen zuständig sein sollte.⁴⁵³

- (470) Im September **2006** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Vitembal ([Unternehmensvertreter]), Coopbox ([Unternehmensvertreter]) und möglicherweise ONO Packaging ([Unternehmensvertreter]) in Madrid im Hotel Melía Barajas zusammen.⁴⁵⁴ [Unternehmensname] behauptet, sich nicht an die Zusammenkunft erinnern zu können und verweist nur auf einen Eintrag im Terminkalender von [Unternehmensvertreter] vom 19. September 2006 in Madrid; dieser Eintrag beziehe sich auf ein zweiseitiges Treffen mit Coopbox im Hotel Meliá.⁴⁵⁵ [Unternehmensname] bestreitet diese Zusammenkunft und erklärt, die Zusammenkunft sei vielleicht abgesagt worden.⁴⁵⁶ ONO Packaging erklärte, nach der Übernahme der portugiesischen Tochter von Huhtamäki (am 19. Juni 2006) an keinerlei Treffen beteiligt gewesen zu sein, und Huhtamäki behauptete, sich an nichts erinnern zu können.⁴⁵⁷ Daher stellt die Kommission fest, dass dieses Wettbewerbertreffen nicht hinreichend bewiesen ist, und betrachtet das zugrunde liegende Beweismaterial nur als Beleg dafür, dass ein entsprechendes Treffen stattgefunden haben könnte.
- (471) [...] die Kartellmitglieder [haben] in dieser Zusammenkunft eine Anhebung der Preise für Schaumstoffschalen vereinbart; anschließend hätten die Kartellmitglieder ihren Kunden diese Preiserhöhung angekündigt. Im **Herbst 2006** verschickte Vitembal Schreiben, in denen den Kunden die im September 2006 vereinbarte Preiserhöhung angekündigt wurde. In Spanien sollten die Preise für Schaumstoffschalen zum 6. November 2006 um 5 % angehoben werden. [...] verfuhr Linpac, Coopbox und Huhtamäki (ONO Packaging) ebenso.⁴⁵⁸ ONO Packaging bestreitet, jemals eine entsprechende Ankündigung vorgenommen zu haben.⁴⁵⁹ Daher stellt die Kommission fest, dass eine derartige Ankündigung durch ONO Packaging nicht hinreichend bewiesen ist.
- (472) Im **März 2007** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) und Coopbox ([Unternehmensvertreter]) in Madrid im Hotel Tryp zusammen. Die Zusammenkunft und die Teilnehmer wurden [...] nachgewiesen; die betreffenden Informationen wurden durch handschriftliche

453 ID [...]

454 ID [...] und ID [...]

455 ID [...] und ID [...]

456 ID [...] und ID [...]

457 ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen) und ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

458 ID [...], ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument).

459 ID [...] (Erwiderung von ONO Packaging auf die MB).

Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] bestätigt, die in den Räumlichkeiten von Coopbox gefunden wurden.⁴⁶⁰

(473) Die handschriftlichen Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] lauten wie folgt:

„Aerpack prof. 47
 BS/4712-47
 Wie hoch ist der Marktwert? 200 6 LP
 Lincac insgesamt 950 000/1000
 Standard 660 000 33. 34,20
 ABS 176 000 74,8
 B5.50 LINFRESH 110 000 -115 99
 13 000 in 950 000
 Italien

295

Normal 345 000 33 ALYSON
 ABS 31 000 3
 Aerpack 82 320
 296
 31
82
 409

3,90

2006

910
409
 1319“.⁴⁶¹

(474) [...] haben sich die Parteien über ihre Umsätze und über die Preise 2006 in Spanien und Portugal ausgetauscht. Lincac produzierte ungefähr 950 000 Einheiten (660 000 XPS-Standardschalen, 176 000 offenzellige Schalen und 110 000 Lincac-Schalen), und Coopbox verkaufte 409 Mio. Einheiten. Die Zahlen rechts stehen für die Preise jeweils pro 1000 Stück. Ausgehend von den aktuellen Liefermengen schätzten die Wettbewerber den Umfang des Gesamtmarktes in Spanien und Portugal.⁴⁶² Die diesbezüglichen Aufzeichnungen lauten wie folgt:

„LINCAC 910
 COOPBOX 400
 ALYSON 50
 VITEMBAL 100
 POLINEX 30-40 1650: 1700
 BANDESUR 70
 ONO 100

⁴⁶⁰ ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument); [...]

⁴⁶¹ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (spanischer/italienischer Originalwortlaut: „*Quanto vale mercato? [...] –Totale in Italia*“).

⁴⁶² ID [...]

LP 107

CX 24-20

VIT 9

BSUR 2,4

ONO 1,5“.⁴⁶³

- (475) Anschließend sprachen die Kartellmitglieder über die Preise bestimmter Produkte bei bestimmten Kunden. Bei Eroski, einem Kunden, der sowohl von Lincac als auch von Coopbox beliefert wurde, war die Rede davon, dass die Preise um 7 % niedriger angesetzt werden sollten, wenn die Produkte an ein zentrales Vertriebszentrum und nicht an jede einzelne Verkaufsstelle geliefert würden. Lincac erläuterte, die Preise der eigenen Produktlinie Lincac seien von Februar 2006 bis Februar 2007 um 6 % gestiegen. Um Preiskämpfe zwischen den jeweiligen Händlern zu vermeiden, schlug Lincac schließlich vor, dieselben Preislisten für die Händler beider Kartellmitglieder zu erstellen. Dazu erbot sich Lincac, Coopbox Durchschnittspreise für die einzelnen Vermarktungsgebiete und Produktlinien und den Entwurf einer Preisliste für die betreffenden Lincac-Händler zukommen zu lassen, um die Preise dann aufeinander abstimmen zu können.⁴⁶⁴ Die diesbezüglichen Aufzeichnungen lauten wie folgt:

„Preis

Eroski – 7 auf Platten

Durchschnittliche Preise LP Feb/Feb

LINFRESH + 6 % 2007 über 2006

Standard 35 € Durchschnitt Feb 07

Preise Händler

und durchschnittliche Verkaufspreise“.⁴⁶⁵

- (476) In einer internen E-Mail von Coopbox vom **7. April 2007** äußerte [Unternehmensvertreter] Bedenken, dass Vitembal dem Kunden Eroski aggressive Preisangebote unterbreiten würde. Daher führte [Unternehmensvertreter] (Coopbox) Anfang April diesbezügliche Telefonate mit Vitembal ([Unternehmensvertreter]). Dieser E-Mail zufolge hatte [Unternehmensvertreter] ihm versichert, dass Vitembal kein aggressives Verhalten beabsichtige, da die Preise, die Coopbox dem Kunden Eroski in Rechnung stellte, bereits als niedrig betrachtet würden, und dass sie ihr Angebot reduzieren würden, wenn sie direkt mit dem Kunden zusammenkämen.⁴⁶⁶
- (477) Am **18. April 2007** kamen Lincac ([Unternehmensvertreter]) und Coopbox ([Unternehmensvertreter]) in Madrid zusammen. Die Zusammenkunft ist durch handschriftliche Aufzeichnungen belegt [...].⁴⁶⁷

⁴⁶³ ID [...]

⁴⁶⁴ ID [...]

⁴⁶⁵ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (italienischer Originalwortlaut: „Prezzo, Eroski – 7 in Piatta, Prezzi medi LP Feb /Feb, LINFRESH + 6% 2007 su 2006, Standard a 35 € media Feb 07, Preparare tariffe distributori, e prezzi medi di vendita“).

⁴⁶⁶ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) und ID [...]

⁴⁶⁷ ID [...] und ID [...]

- (478) Die handschriftlichen Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] lauten wie folgt:
 „[...]“
Guissona – Preis – €/kg – Folie – 3 €???
Soll 4,70
*Ifresh -20 % ↓ 89 Zaragoza“.*⁴⁶⁸
- (479) [...] Die Kartellmitglieder erörterten mögliche Maßnahmen zur Aufrechterhaltung eines annehmbaren Preisniveaus und sprachen über die Preise bei bestimmten Händlern. Sie vereinbarten, dass der Preis für den Händler Guisona von 3,00 EUR auf 4,70 EUR angehoben werde. Außerdem unterrichtete Coopbox Linpac darüber, dass Coopbox beabsichtige, den Preis für einen Schalentyp (Typ 89) bei einem Kunden (Ifresh) in Saragossa zu senken.⁴⁶⁹
- (480) Am **18. Mai 2007** fand ein Schriftwechsel per E-Mail zwischen Linpac und Coopbox statt. [Unternehmensvertreter] (Linpac) leitete einen E-Mail-Schriftwechsel mit [Unternehmensvertreter] (Ovarpack) an [Unternehmensvertreter] (Coopbox) weiter, in dem [Unternehmensvertreter] den folgenden Vorwurf erhoben hatte: *„Coopbox greift alle Kunden von Ovarpack an“* (beispielsweise Espagri); [Unternehmensvertreter] fragte [Unternehmensvertreter]: *„Was können wir tun?“* [Unternehmensvertreter] leitete diese E-Mail an [Unternehmensvertreter] weiter und fragte: *„Was machen wir da?“* [Unternehmensvertreter] bestritt, dass Coopbox ein solches Angebot unterbreitet habe; dieser Kunde werde nämlich direkt von [nicht adressiertes Unternehmen] und Ovarpack beliefert. [Unternehmensvertreter] beschwerte sich seinerseits über Angriffe von Ovarpack in Portugal im Zusammenhang mit dem Kunden *„Kilom und [dessen] Umfeld“*; die betreffenden Kunden wurden von [nicht adressiertes Unternehmen] beliefert. Außerdem erklärte [Unternehmensvertreter], er sei vom Kunden Noel aufgefordert worden, die Preise zu senken; demnach hätten die Preise von Coopbox über dem Preisniveau der Wettbewerber gelegen. Außerdem teilte [Unternehmensvertreter] Linpac mit: *„[S]ie versuchen mit allen Mitteln, eine Preissenkung zu erwirken; wir werden aber bei unserem Standpunkt bleiben“*. Außerdem gab [Unternehmensvertreter] bekannt: *„Angebot: 102,8/117,5/134,6.“*⁴⁷⁰
- (481) In einer E-Mail vom **16. April 2007** übermittelte Linpac ([Unternehmensvertreter]) Coopbox ([Unternehmensvertreter]) eine Tabelle mit den Preisen für Schaumstoffschalen von Linpac nach Schalentypen und Händlern.⁴⁷¹ In einer E-Mail vom **17. April 2007** schickte Linpac ([Unternehmensvertreter]) Coopbox ([Unternehmensvertreter]) eine ähnliche Tabelle.⁴⁷² In der Tabelle waren die Einzelhändler jeweils mit bestimmten Buchstaben bezeichnet. Die Tabellen wurden übermittelt, um die Preise zu vergleichen, bevor sich die Unternehmen darauf verständigten, ihren Händlern eine erneute Preiserhöhung anzukündigen.⁴⁷³ Nach den

⁴⁶⁸ ID [...] (spanischer Originalwortlaut: *„Guissona – Precio €/kg lamina – 3€???. Debería ser 4,70. Ifresh -20 % ↓ 89 Zaragoza“*).

⁴⁶⁹ ID [...] und ID [...]

⁴⁷⁰ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (spanischer Originalwortlaut: *„La Coopbox está atacando a Ovarpack en nuestros clientes“* [...] *„Qué podemos hacer?“* [...] *„Qué hacemos aquí?“*; italienischer Originalwortlaut: *„stanno cercando di forzare una riduzione, manterremo le posizioni“* [...] *„Offerta: 102,8/117,5/134,6“*).

⁴⁷¹ ID [...]

⁴⁷² ID [...] (Dokument aus dem relevanten Zeitraum [...]).

⁴⁷³ ID [...]

oben beschriebenen E-Mails antwortete Coopbox ([Unternehmensvertreter]) in einer E-Mail vom **24. Mai 2007** in Bezug auf Schaumstoffschalen und schickte die Liste mit einer zusätzlichen Spalte mit möglichen Preisen bei Linpac zurück.⁴⁷⁴ „Beiliegend erhalten Sie einen Vorschlag für Mindestpreise, die in verschiedenen Gebieten angesetzt werden könnten. Dabei habe ich unsere aktuellen Preise und Ihre Preise zugrunde gelegt und die mögliche Präsenz anderer Wettbewerber berücksichtigt.“⁴⁷⁵ Linpac wurde über die aktuellen Preise von Schaumstoffschalen bei Coopbox unterrichtet⁴⁷⁶ und [Unternehmensname] erstellte eine Tabelle, in der die Preise von Linpac und Coopbox für Schaumstoffschalen einander gegenübergestellt wurden.⁴⁷⁷ Anhand dieser E-Mails wurde die nächste Zusammenkunft vorbereitet (siehe Erwägungsgrund (482)).⁴⁷⁸

- (482) Am **28. Mai 2007** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter]) und Coopbox ([Unternehmensvertreter]) in einem Hotel in Madrid zusammen. [...] sollte in der Zusammenkunft über Preiserhöhungen bei den einzelnen Händlern und in den einzelnen Regionen gesprochen werden; als Grundlage der Gespräche sollten die untereinander ausgetauschten Tabellen dienen.⁴⁷⁹
- (483) Am **18. Juli 2007** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter]) und Coopbox ([Unternehmensvertreter]) in Madrid im Hotel Meliá Barajas zusammen. In diesem Treffen sollte über weitere Preiserhöhungen gesprochen werden. Die Zusammenkunft ist durch [...] handschriftliche Aufzeichnungen sowie durch einen Terminkalendereintrag und durch die Hotelrechnung belegt.⁴⁸⁰
- (484) Die von [Unternehmensvertreter] während der Zusammenkunft angefertigten handschriftlichen Aufzeichnungen lauten wie folgt: „(Ankündigung 7/8 % für 5 %)“. Die Kartellmitglieder sprachen über Kunden und vereinbarten eine Preiserhöhung um 7-8 %; tatsächlich angestrebt wurden 5 % zum 1. September 2007.⁴⁸¹
- (485) Am **25. Juli 2007** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter]), Coopbox ([Unternehmensvertreter]) und Vitembal ([Unternehmensvertreter]) in Barcelona im Hotel Tryp Aeropuerto zusammen. In diesem Treffen sollte Vitembal in die für das Jahr 2007 von Linpac und Coopbox vereinbarte Preiserhöhung einbezogen und ein Wettbewerb auf dem spanischen Markt verhindert werden. Gegenstand der Zusammenkunft waren in erster Linie Schaumstoffschalen in Spanien. Die Kartellmitglieder einigten sich auf eine Preiserhöhung um 5 %. Die Zusammenkunft und der Gegenstand der Zusammenkunft wurden von [...] dokumentiert; [...] Belege aus dem relevanten Zeitraum (z. B. einen Terminkalendereintrag und Verzehrbelege).⁴⁸² [...] ⁴⁸³ [...] ⁴⁸⁴

474

ID [...]

475

ID [...] (italienischer Originalwortlaut: „ti mando in allegato una ipotesi di prezzi minimi da applicare nelle varie zone. Ho tenuto conto dei prezzi attuali nostri e vostri e delle eventuali presenze di altri.“).

476

ID [...]

477

ID [...]

478

ID [...] und ID [...]

479

ID [...] und ID [...]

480

ID [...] und ID [...]

481

ID [...] und ID [...] (spanischer Originalwortlaut: „(anuncio 7/8% por 5%)“).

482

ID [...] und ID [...], ID [...][...]

483

ID [...], [...] und [...], [ID [...]] und [...] mit falschem Datum; korrigiert in ID [...].

484

ID [...]

- (486) Im **Sommer 2007** verschickte Vitembal Schreiben, in denen den Kunden die im Juli 2007 vereinbarte Preiserhöhung angekündigt wurde. Vitembal gab eine Anhebung der Preise für Schaumstoffschalen sowie für PET-Schalen und Folien in Spanien um 5 % bekannt.⁴⁸⁵
- (487) In einer E-Mail vom **6. September 2007** schrieb Linpac ([Unternehmensvertreter]) wie folgt an Coopbox ([Unternehmensvertreter]): *„Portugal: Wenn wir nicht sofort anfangen, wird eine Abstimmung der Preise vor 2008 unmöglich sein.“* Coopbox erkundigte sich nach Anhaltspunkten für die Anzahl der Kunden in Spanien, damit Coopbox Linpac unterstützen könne: *„[I]ch habe festgestellt, dass unsere letzte Erhöhung bei Cingles [El Corte Ingles] im November 2006 vorgenommen wurde. Ich kann Ihnen einige Preise nennen, damit Sie sehen, ob wir auf einer Linie sind. Ich glaube schon.“*⁴⁸⁶ In einer E-Mail vom **8. September 2007** bestätigte Linpac in Bezug auf Portugal, dass sich Linpac mit Ovarpack in Verbindung setzen und Coopbox über Preiserhöhungen in Spanien informieren werde.⁴⁸⁷ Im September tauschten sich die Kartellmitglieder während des gesamten Monats per E-Mail über ihre jeweiligen Preise für die einzelnen Kunden in Spanien aus. In einer E-Mail vom **19. September 2007** beispielsweise bat Coopbox dringend um Preisinformationen zum Kunden El Corte Ingles, weil für den folgenden Tag ein Treffen mit diesem Kunden angesetzt war. Linpac stellte die gewünschten Informationen zur Verfügung. [...].⁴⁸⁸
- (488) Am **2. Oktober 2007** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter], [Funktionen des Unternehmensvertreterers]) und Coopbox ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter], [Funktionen des Unternehmensvertreterers]) in Barcelona in der Umgebung von Carrefour Barbera del Valles zusammen. Die Zusammenkunft ist durch Aufzeichnungen aus dem relevanten Zeitraum belegt, die in den Räumlichkeiten von Coopbox gefunden [...] wurden.⁴⁸⁹
- (489) In den von [Unternehmensvertreter] (Coopbox) während der Zusammenkunft angefertigten handschriftlichen Aufzeichnungen heißt es:

„[...]
gute Zusammenarbeit CX/LP
[...]
Preiserhöhung
[...]
Noel unverändert + Preise
von CX bezogene Liefermenge prüfen
gegenüber Juli – Aug – Sept
[...]“

⁴⁸⁵ ID [...]

⁴⁸⁶ ID [...] und [...] und ID [...] (italienischer Originalwortlaut: *„Portugal: se non partiamo immediatamente sera impossibile adeguare I prezzi prima del 2008.“* [...] *mi devi dare le indicazioni opportune per appoggiarti in [...] „ho verificato chi in Cingles il nostro ultimo aumento è di novembre 2006. Ti do qualche prezzo per vedere se siamo allineati, credo di sì“*).

⁴⁸⁷ ID [...] und [...] und ID [...]

⁴⁸⁸ ID [...] und ID [...]

⁴⁸⁹ ID [...] und ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument).

*Sirap hat mich angerufen; Anhebung überall um 4-6 % festgestellt; dies ist ermutigend.*⁴⁹⁰

- (490) Die Kartellmitglieder sprachen über den spanischen Markt, insbesondere über die Umsetzung einer zuvor vereinbarten Preiserhöhung um 4 % beim gemeinsamen Kunden Vallespack. Außerdem tauschten sie sich über ihre jeweiligen Preise und Liefermengen beim gemeinsamen Kunden Noel aus. [Unternehmensvertreter] berichtete, dass er mit Sirap-Gema (d.h. mit [Unternehmensvertreter] als [Funktionen des Unternehmensvertreters]) telefoniert habe; dieser habe ihm berichtet, dass Sirap-Gema die Preiserhöhung um 4-6 % (die Linpac und Coopbox bereits eingeführt hatten) ebenfalls vornehmen werde. Darüber hinaus legte Linpac Coopbox eine Liste mit den eigenen Preisen für Barrierschalen vor, um die Einführung identischer Preise durch Coopbox zu erleichtern. [...].⁴⁹¹ Der Zeitpunkt der Zusammenkunft legt den Schluss nahe, dass die Zusammenkunft im Hinblick auf die Einführung der im Juli 2007 vereinbarten Preiserhöhung erfolgte (siehe Erwägungsgründe (483) und (484)).
- (491) In einer E-Mail an Coopbox ([Unternehmensvertreter]) vom **3. Oktober 2007** schrieb Linpac ([Unternehmensvertreter]) über den spanischen Kunden Avicolas Kovo: *„Ich werde keinerlei Erhöhung annehmen, solange Sie diese Erhöhung nicht auch umsetzen“*, und in Bezug auf Portugal heißt es: *„Ich bin heute in Portugal und sie [Ovarpack] haben mir bestätigt, dass sie eine Erhöhung um 6 % vornehmen. Lassen Sie mich wissen, wenn Sie ein besonderes Problem haben; ich werde mich dann erkundigen.“* [...] Ovarpack die Preise bei allen Kunden in Portugal anheben wollte (siehe Erwägungsgrund (493)).⁴⁹²
- (492) In einer E-Mail vom **17. Oktober 2007** an Coopbox ([Unternehmensvertreter]) beschwerte sich Linpac ([Unternehmensvertreter]) über [nicht adressiertes Unternehmen] (einen Anbieter von Coopbox-Erzeugnissen), der mit niedrigen Preisangeboten einen Kunden von Linpac übernommen hatte. *„Wie vor einigen Tagen erläutert, kann ich mir nicht leisten, Liefermengen bei Standardschalen zu verlieren; daher habe ich empfohlen zu reagieren. Ich möchte die Situation nicht insgesamt verderben; deshalb wird diese Reaktion nur darauf abzielen, diesen Kunden wiederzugewinnen. Bitte versuchen Sie, ihre Freunde bei [nicht adressiertes Unternehmen] zur Ordnung zu rufen.“* Mit dieser E-Mail leitete Linpac die E-Mail des Linpac-Händlers weiter; die bestehende Situation wurde beklagt: *„Nachdem er den Kunden all die Jahre geplagt hatte, ist es [nicht adressiertes Unternehmen] schließlich mit einer Preissenkung gelungen, [...] und den Kunden wegzunehmen [...] Obwohl wir vereinbart haben, einander nicht anzugreifen, denke ich, dass Coopbox die Politik der konstanten Preise auch dann aufrechterhält, wenn wir unsere Preise anheben, und dass sie uns deshalb unsere Kunden wegnehmen.“*⁴⁹³

⁴⁹⁰ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (spanischer Originalwortlaut: *„colaboración CX/LP buena“* [...] *„subida precios“* [...] *„Noel se queda igual + precios verificar volumen cx comparado con Jul – Ago – Sept“* *„Sirap me ha llamado, ha detectado el aumento de todos, entre 4-6%, se va a animar“*).

⁴⁹¹ ID [...] und ID [...]

⁴⁹² ID [...] und ID [...], ID [...] (italienischer Originalwortlaut: *„Non vuole accettare nessun aumento finchè voi non lo fate.“* [...] *„Oggi sono nel Portogallo e mi hanno confermato che stanno facendo un aumento del 6% ma dimmi se hai qualche problema in particolare perché posso approfittare e chiedere“*).

⁴⁹³ ID [...] und ID [...] (italienischer Originalwortlaut: *„Come ti avevo detto qualche giorno fa non posso permettermi di perder più volumi di vassoi standard per cui ho dato ordini di reagire. Non voglio*

- (493) Am **25. Oktober 2007** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter]), Ovarpack ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Coopbox ([Unternehmensvertreter]) und [nicht adressiertes Unternehmen] ([Unternehmensvertreter]) in Lissabon im Hotel VIP Art's zusammen. Gegenstand der Zusammenkunft waren Schaumstoffschalen. Die beteiligten Wettbewerber vereinbarten eine Anhebung der Preise um 5-6 % für Schaumstoffschalen in Portugal. [...].⁴⁹⁴ Der E-Mail-Verkehr zur Vorbereitung dieser Zusammenkunft (siehe folgender Erwägungsgrund) bestätigt, dass in der Zusammenkunft über eine Preiserhöhung gesprochen wurde.
- (494) Zur Vorbereitung der Zusammenkunft hatten Coopbox ([Unternehmensvertreter]) und Linpac ([Unternehmensvertreter]) per E-Mail miteinander über vorgeschlagene Mindestpreise und die vorgeschlagenen prozentualen Erhöhungen kommuniziert. Am **22. Oktober 2007** erläuterte Coopbox ([Unternehmensvertreter]) in einer E-Mail: *„Als Anhang erhalten Sie einen Vorschlag, den wir zur Gestaltung der Mindestpreise erstellt haben.“* [...] *„Für Portugal habe ich Preise, die nicht im Rahmen sind; ich werde die Preise morgen prüfen und Ihnen die Preise noch am selben Tag vorschlagen.“*⁴⁹⁵ Linpac ([Unternehmensvertreter]) antwortete: *„Bezüglich der offenzelligen [Schalen] würde ich gerne am Donnerstag mit Ihnen sprechen, weil wir in Erwägung ziehen, je nach Typ und Größe der offenzelligen Schalen unterschiedliche Preise anzusetzen, statt für alles von 12 EUR auszugehen. Am Donnerstag [d. h. drei Tage später, am 25. Oktober 2007] werde ich Ihnen unseren Vorschlag vorlegen.“*⁴⁹⁶
- (495) Am **26. April 2007** telefonierten Coopbox ([Unternehmensvertreter]) und Linpac ([Unternehmensvertreter]) miteinander. Die beiden Kartellmitglieder sprachen über die Kunden Kovo/Padesam, bei denen Coopbox die Preise angehoben hatte, und Cortijo Cuavas/Catafruit, wo sie bei bestimmten Schalen eine Erhöhung um 8 % vereinbart hatten. Dies geht aus den [...] handschriftlichen Notizen im Terminkalender von [Unternehmensvertreter] hervor.⁴⁹⁷
- (496) Am **30. Oktober 2007** kamen Ovarpack ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) und [nicht adressiertes Unternehmen] ([Unternehmensvertreter]) in Portugal in Fatima zusammen. Im Anschluss an das Treffen vom 25. Oktober 2007 sollte nun die Möglichkeit einer Aufteilung von Kunden zwischen Ovarpack und [nicht adressiertes Unternehmen] in Bezug auf die Lieferung von Schaumstoffschalen in Portugal erörtert werden.⁴⁹⁸

rovinare il tutto per cui questa reazione sarà soltanto per riprendere questo cliente ma ti prego di „chiamare all'ordine“ ai vostri amici di [nicht adressiertes Unternehmen].“; spanischer Originalwortlaut: *„[Nicht adressiertes Unternehmen] [...] después de estar molestando durante todos estos años en el cliente ha conseguido quitárnoslo bajándole el precio [...] Si habíamos quedado en no agredirnos mutuamente, yo creo que Coopbox sigue con la misma política de siempre nosotros subimos y ellos aguantan la subida y se quedan con nuestros clientes“).*

⁴⁹⁴ ID [...] und ID [...]

⁴⁹⁵ ID [...] (italienischer Originalwortlaut: *„Ti allego una ipotesi di tariffa minima che abbiamo messo a punto.“* [...] *„Per Portugal ho tariffe molto sfasate, le rivedo domani e te le proporrò prima di sera“).*

⁴⁹⁶ ID [...] (italienischer Originalwortlaut: *„Per gli assorbenti mi piacerebbe discuterne Giovedì con te perché noi pensiamo di fare prezzi diversi in funzione del tipo e della dimensione degli assorbenti invece di farne +12€ per tutti. Giovedì ti faccio vedere la nostra proposta“).*

⁴⁹⁷ ID [...] und ID [...]

⁴⁹⁸ ID [...]

- (497) In einer E-Mail vom **4. November 2007** an Coopbox (Unternehmensvertreter) bestätigte Linpac (Unternehmensvertreter), dass die Preisniveaus von Linpac und Coopbox angeglichen worden seien: *„Ich habe Cortijo Cuevas und Los Frutales geprüft. Wir sind auf demselben Niveau. Seit dem Schritt von Vitembal im Mai haben wir nichts mehr unternommen.“*⁴⁹⁹ In einer E-Mail vom **6. November 2007** informierte [Unternehmensvertreter] (Linpac) [Unternehmensvertreter] (Coopbox) über die Preise bestimmter Schalen bei bestimmten Kunden und erkundigte sich bei [Unternehmensvertreter], ob auch dieser die Preise angehoben habe; Kunden hätten ihm nämlich erklärt, dass die Preise von Coopbox besser seien. Linpac erkundigte sich auch nach Neuigkeiten in Bezug auf Portugal.⁵⁰⁰ Mit einer E-Mail vom **8. November 2007** an Linpac ([Unternehmensvertreter]) antwortete Coopbox ([Unternehmensvertreter]) auf die von [Unternehmensvertreter] geäußerten Bedenken bezüglich jeden einzelnen Kunden; in diesem Zusammenhang unterrichtete [Unternehmensvertreter] [Unternehmensvertreter] über die Preise der einzelnen Kunden. Auch in einer E-Mail vom **13. November 2007** an Coopbox ([Unternehmensvertreter]) übermittelte Linpac ([Unternehmensvertreter]) Informationen über die Preise bei bestimmten Kunden und Produkten.⁵⁰¹
- (498) Im E-Mail-Schriftwechsel vom **5. und 11. Dezember 2007** zwischen Linpac ([Unternehmensvertreter]) und Coopbox ([Unternehmensvertreter]) erörterten die beiden Kartellmitglieder die Preiserhöhung in Spanien und Portugal im Hinblick auf bestimmte Kunden und tauschten sich über ihre jeweiligen Preise aus.⁵⁰²
- (499) Am **8. Januar 2008** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter]) und Coopbox ([Unternehmensvertreter]) in einem Hotel in Madrid zusammen. Die beiden Kartellmitglieder erörterten die mit den E-Mails untereinander ausgetauschten Informationen und die Preise bei verschiedenen Kunden [...]. Das Treffen wurde mit mehreren [...] E-Mails nachgewiesen, darunter (i) eine E-Mail, in der sich [Unternehmensvertreter] (Linpac) bei [Unternehmensvertreter] (Coopbox) erkundigte, ob dieser ihm seine Teilnahme an dem für den nächsten Tag angesetzten Treffen bestätigen könne und in der er seine Befürchtung zum Ausdruck brachte, dass einer der Händler von Coopbox unangemessene Preise bieten und zu einem Rückgang der Marktpreise beitragen könne, und (ii) eine E-Mail im Anschluss an das Treffen, in der [Unternehmensvertreter] (Linpac) Bedenken dahin gehend äußerte, dass [Unternehmensvertreter] (Coopbox) im Treffen unzutreffende Informationen vorgelegt haben könnte.⁵⁰³
- (500) Am **13. Februar 2008** kamen Linpac ([Unternehmensvertreter]), Ovarpack ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]), Coopbox ([Unternehmensvertreter] und [nicht adressiertes Unternehmen] ([Unternehmensvertreter]) in Lissabon im Hotel Felix zusammen. Die Zusammenkunft betraf MAP-Produkte und Standard-Schaumstoffschalen in Portugal. In der Zusammenkunft sollte Coopbox davon überzeugt werden, dass Linpac Coopbox den angestammten Marktanteil in Portugal nicht streitig mache. Die

⁴⁹⁹ ID [...] (italienischer Originalwortlaut: *„Ho controllato Cortijo Cuevas e Los Frutales. Siamo allo stesso livello. Noi non abbiamo fatto niente dopo la mossa della Vitembal nel mese di Maggio“*).

⁵⁰⁰ ID [...]

⁵⁰¹ ID [...] und ID [...]

⁵⁰² ID [...] und ID [...]

⁵⁰³ ID [...] und ID [...]

Zusammenkunft ist sowohl durch eine [...] E-Mail von Linpac ([Unternehmensvertreter]) an Coopbox ([Unternehmensvertreter]) als auch durch die Antwort auf diese E-Mail belegt, die in den Räumlichkeiten von Coopbox gefunden wurde. Außerdem wurde die Zusammenkunft durch handschriftliche Notizen nachgewiesen [...].⁵⁰⁴

- (501) Die handschriftlichen Aufzeichnungen von [Unternehmensvertreter] zu diesem Treffen lauten wie folgt:

„13. Febr, Lissabon – Handhabung bezgl. Portugal [...]

[Unternehmensvertreter]: OK in Sp., weniger Konflikte als letztes Jahr, OK Gestaltung der Beziehung zwischen CXI und LP. Wir sollten hier in P. genauso verfahren. ONO hat nur die Standardprodukte und konkurriert bei MAP nicht mit uns.

[Unternehmensvertreter]: ich bin mir mit [Unternehmensvertreter] einig; wir verständigen uns mit Ovar, und TP kauft.“ [...]

„[Unternehmensvertreter]: Wir haben mit Aerpack angefangen. Wir hatten 100 %. Dann eröffneten OVAR und LP den Kampf mit Lfresh. Heute unter 50 % zwischen CXI und [nicht adressiertes Unternehmen].

Neue Austarierung unter Berücksichtigung der uns zugestandenen Rechte 60 % für uns.

[...]

[Unternehmensvertreter]: [Nicht adressiertes Unternehmen] hatte Mk MAP; sie haben sie aber wieder verloren, wegen schlechter Betreuung. Wir werden die Preise nicht senken [senken die Preise nicht].

[...]

Beschluss: 1) Jegliche Reduzierungen – genug

– Wer am meisten verkauft, erhöht weniger. Zwischen 6 und 8 %.

[...]“.⁵⁰⁵

- (502) In der Zusammenkunft stellte Linpac ([Unternehmensvertreter]) fest, dass die Situation in Spanien sehr gut sei, nachdem Linpac und Coopbox ihre Konflikte im Vorjahr reduziert hatten; ein ähnlicher Ansatz soll auch in Portugal verfolgt werden. Die Kartellmitglieder äußerten jedoch ernste Zweifel daran, dass ihre Vereinbarung in Portugal funktionieren würde. [Nicht adressiertes Unternehmen] beschuldigte Linpac, beim Markteintritt mit dem Produkt Linfresh die Preise gesenkt zu haben; dies habe zu einem Rückgang der Marktanteile von Coopbox und [nicht adressiertem Unternehmen] (bei dem von ihnen hergestelltem Produkt Aerpack) auf unter 50 % geführt (im Unterschied zu einem Anteil von 60 %, der eigentlich vorgesehen gewesen sei). Linpac und Ovarpack widersprachen diesen Zahlen nachdrücklich.

⁵⁰⁴

ID [...]; ID [...] und ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument), ID [...], ID [...] und ID [...]

⁵⁰⁵

ID [...] (italienischer/spanischer Originalwortlaut: „13 feb, Lisboa – gestione relaz. Portugal [...] [Unternehmensvertreter]: bene in E., dallo scorso anno conflitt. ridotta, ok gestione rel. fra CXI e LP. Dobbiamo fare lo stesso qui in P. ONO ha solo la gamma tradiz. e non entra in concurr con noi su MAP. [Unternehmensvertreter]: d'accordo con [Unternehmensvertreter], stiamo trattando con Ovar e TP compra.“ [...] „[Unternehmensvertreter]: noi iniziammo Aerpack. Avevamo 100 %. Poi OVAR e LP iniziarono la guerra con il Lfresh. Oggi sotto 50 % fra CXI e [nicht adressiertes Unternehmen]. Riequilibrare considerando i ns diritti acquisiti 60 % per noi.“ [...] „[Unternehmensvertreter]: [Nicht adressiertes Unternehmen] aveva il Mk MAP, mas lo ha perso per mal servizio Non abbassiamo i prezzi.“ [...] „Decisión: 1) basta sconti e varie – El que más vende sube menos. Entre 6 y 8% [...]“).

Ovarpack war der Überzeugung, dass [nicht adressiertes Unternehmen] Marktanteile aufgrund versäumter Lieferungen verloren hätte und wies die Anschuldigung zurück, dass Ovarpack die Preise gesenkt habe. Coopbox rief daher die eigene Vertriebsabteilung an, um die Zahlen prüfen zu lassen. Ovarpack beschuldigte [nicht adressiertes Unternehmen] ferner, übertriebene Zahlen auch für den Marktanteil von Linpac in Portugal genannt zu haben, um von der eigenen „aggressiven Politik“ abzulenken (d. h. um davon abzulenken, dass [nicht adressiertes Unternehmen] zu niedrige Preise anbot). Schließlich kamen die Kartellmitglieder überein, Kunden keine Nachlässe mehr zu gewähren; außerdem wurde eine Erhöhung der Preise für Aerpack-Produkte (MAP-Schaumstoffschalen) um 6-8 % vereinbart. Um das Marktgleichgewicht zwischen Linpac und Coopbox wiederherzustellen, vereinbarten sie, dass – bei gemeinsamen Kunden – jeweils ein Kartellmitglied mit der höheren Lieferquote die Preise um 8 % und das Kartellmitglied mit der niedrigeren Lieferquote um etwa 6 % anheben solle.⁵⁰⁶

4.3. Nordwesteuropa (13. Juni 2002 – 29. Oktober 2007)

4.3.1. Grundprinzipien und Struktur des Kartells

- (503) Das Kartell in Nordwesteuropa („NWE“) mit Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Luxemburg, den Niederlanden, Norwegen und Schweden betraf *Schaumstoffschalen* und *biegesteife Schalen* für Lebensmittelverpackungen für den Einzelhandel; Mitglieder des Kartells waren Linpac, Vitembal, Huhtamäki, Silver Plastics und [nicht adressiertes Unternehmen].⁵⁰⁷ Der Zweck/Das Gesamtziel des Kartells bestand in der Anhebung und der Aufrechterhaltung von Preisen in NWE oberhalb des Niveaus, das sich bei gesundem Wettbewerb ergeben hätte, und in der Aufrechterhaltung des Status quo auf dem Markt.
- (504) Die Kartellmitglieder stimmten ihr Verhalten durch zwei- und mehrseitige Kontakte aufeinander ab, die häufig am Rande offizieller Branchentreffen erfolgten. Die EQA (*European Quality Assurance Association for Expanded Polystyrene Foam Manufacturers for Food Packaging*) bot den Rahmen für mehrseitige wettbewerbswidrige Kontakte. Die Wettbewerber bezeichnen diese Kartellzusammenkünfte als den „Club“, den „Club West“ oder die „Mafia“.⁵⁰⁸ Mit zunehmender Bedeutung der biegesteifen Schalen in der EQA wurde zudem innerhalb der Industrievereinigung Kunststoffverpackungen die Arbeitsgruppe *Modified Atmosphere Packaging* (Verpacken mit modifizierter Atmosphäre) („MAP IK“) eingerichtet, um das Verhalten im Zusammenhang mit biegesteifen Schalen aufeinander abzustimmen.
- (505) Meist reagierten die Kartellmitglieder in NWE, wenn Änderungen der Marktlage den bestehenden Status quo gefährdeten. Wenn die Rohstoffpreise anzogen, führten die Teilnehmer gewöhnlich mehrseitige Gespräche, um sich auf den Prozentanteil zu

⁵⁰⁶ ID [...]; ID [...] und ID [...]

⁵⁰⁷ [Nicht adressiertes Unternehmen] wurde am 11. November 2014 für zahlungsunfähig erklärt und befindet sich gegenwärtig in Liquidation. Der Name dieses Unternehmens taucht in der Sachverhaltsdarstellung immer dann auf, wenn ihm zur Last gelegt wird, dass es an Kartellkontakten mit anderen Kartellmitgliedern beteiligt war. In der Erwiderung auf die MB hat [nicht adressiertes Unternehmen] die Darstellungen der Kommission bezüglich einer Zuwiderhandlung im Zusammenhang mit Schaumstoffschalen nicht bestritten. [Nicht adressiertes Unternehmen] hat keine biegesteifen Schalen hergestellt ([...], [nicht adressiertes Unternehmen] – Erwiderung auf die MB).

⁵⁰⁸ ID [...] und ID [...]

verständigen, um den sie die Preise für Schaumstoffschalen und für biegesteife Schalen anheben würden. Häufig waren sich die Mitglieder einig darin, dass ein Wettbewerber bei den Preiserhöhungen den Anfang machen sollte und dass die anderen nachziehen würden (siehe z. B. Erwägungsgründe (528), (547), (568) und (572)). Die Kartellmitglieder ließen sich dann ihre Preiserhöhungsschreiben gegenseitig zukommen, um ihr Verhalten hinsichtlich der Preiserhöhungen aufeinander abzustimmen und zu überwachen (siehe z. B. Erwägungsgründe (515), (527), (541) und (567)). Kleinere Kunden mussten die Preiserhöhungen hinnehmen; bei den größeren Kunden waren die angekündigten Preiserhöhungen als „Zielpreis“ zu verstehen (siehe Erwägungsgrund (536)). Der genaue Prozentanteil und der Zeitraum für die Umsetzung der Preiserhöhungen wurden dann in zweiseitigen Verhandlungen mit den jeweiligen Großkunden festgelegt. Je nach Kunde konnte der Zeitraum für die Umsetzung der Preiserhöhung bis zu sechs Monate oder auch ein ganzes Jahr dauern.⁵⁰⁹ Da die größeren Kunden häufig von mehreren Wettbewerbern beliefert wurden, schlossen sich die Lieferanten größerer Kunden zusammen, um ihre Preisstrategien so aufeinander abzustimmen, dass der Status quo nicht gestört würde. Diese Kontakte ergänzten die mehrseitigen Kartellabsprachen über Preiserhöhungen in NWE.

4.3.2. Die Entwicklung des Kartells

- (506) Beweismittel in der Kommissionsakte lassen darauf schließen, dass die Wettbewerber bereits in den 1980er Jahren Informationen untereinander austauschten und Vereinbarungen über Preise und Kunden trafen. [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁵¹⁰ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁵¹¹ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁵¹²
- (507) [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁵¹³ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁵¹⁴ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁵¹⁵ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].

⁵⁰⁹ Nach dem Versand der Preiserhöhungsschreiben setzten sich die Kunden auf zweiseitiger Basis mit den Lieferanten in Verbindung. Je nach Abnahmemengen wurden den einzelnen Kunden unterschiedliche Bedingungen eingeräumt (siehe **ID [...]**, erläutert in **ID [...]** und **ID [...]**). Siehe auch von Silver Plastics als **ID [...]** vorgelegtes Ermittlungsdokument und ebenfalls von Silver Plastics vorgelegte Dokumente **ID [...]** aus dem relevanten Zeitraum, aus denen hervorgeht, dass im Anschluss an den Versand der Preiserhöhungsschreiben mit den einzelnen Großkunden nach Zugang der Preiserhöhungsschreiben jeweils auf zweiseitiger Ebene ausgehandelt wurde, für welchen Zeitraum die Preiserhöhungen gelten sollten, und dass dieser Zeitraum beispielsweise sechs Monate oder auch ein ganzes Jahr betragen konnte (siehe Erläuterungen von Silver Plastics in **ID [...]**). Je nach Kunde konnte die Ankündigung auch mit anderer Frist (z. B. drei Monate vor Wirksamkeit der Preiserhöhung) erfolgen; siehe z. B. **ID [...]** (Silver Plastics – Ermittlungsdokument).

⁵¹⁰ [...]
⁵¹¹ [...]
⁵¹² [...]
⁵¹³ [...]
⁵¹⁴ [...]
⁵¹⁵ [...]

4.3.3. Zeitliche Entwicklung der Sachverhalte

4.3.3.1. Die Preiserhöhung im Frühjahr/Sommer 2002

- (508) Im **Frühjahr 2002** stiegen die Rohmaterialpreise für Polystyrol.⁵¹⁶ Entsprechend sahen sich die Wettbewerber genötigt, ihre eigenen Preise anzuheben. Um ihre Kunden nicht zu einem Lieferantenwechsel zu veranlassen, vereinbarten die Wettbewerber in drei aufeinanderfolgenden Treffen eine gemeinsame Strategie.
- (509) Am **25. April 2002** fand in Düsseldorf am Rande der Handelsmesse Interpack eine EQA-Sitzung statt. Während der offiziellen Sitzung wurde über den Anstieg der Rohstoffpreise gesprochen. Dies geht aus dem offiziellen Protokoll der Sitzung hervor („5. Marktsituation/Rohstoffpreise: Die Teilnehmer tauschen sich über ihre Erfahrungen hinsichtlich des steilen Anstiegs der Polystyrolpreise auf dem europäischen Markt aus“).⁵¹⁷ Anschließend kamen die Wettbewerber am Rande der EQA-Sitzung zusammen, um über die Rohstoffpreise und eine mögliche Preiserhöhung zu sprechen. [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac) sowie [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) und [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]) waren an diesem Treffen beteiligt.⁵¹⁸ Die Kartellmitglieder vereinbarten eine Preiserhöhung für Schaumstoffschalen.⁵¹⁹ Sie kamen überein, sich der nächsten Preiserhöhung von Linpac anzuschließen, die in den folgenden Monaten vorzunehmen sei.⁵²⁰ Der Schwerpunkt lag auf Schaumstoffschalen, weil Linpac damals noch keine biegesteifen Schalen vermarktete.⁵²¹
- (510) Bei dieser Sitzung der EQA in Düsseldorf wurde Vitembal durch [Unternehmensvertreter]⁵²² und Huhtamäki durch [Unternehmensvertreter] vertreten.⁵²³
- (511) Die Zusammenkunft am Rande der Sitzung und der Gegenstand der Zusammenkunft wurden von [Unternehmensname] nachgewiesen. Silver Plastics bestätigt die eigene Beteiligung an der EQA-Sitzung ([Unternehmensvertreter]) sowie die Beteiligung von [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]), [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) und [Unternehmensvertreter] (Linpac),⁵²⁴

⁵¹⁶ Beispielsweise EQA-Protokoll vom 25. April 2002 und 13. Juni 2002, **ID [...]** und **ID [...]**.

⁵¹⁷ **ID [...]** offizielles Protokoll der Generalversammlung der EQA (englischer Originalwortlaut: “5. Market situation/Raw material prices: The participants exchange their experiences concerning the steep price increases of polystyrene on the European market”).

⁵¹⁸ In diesem Treffen stellte [Unternehmensvertreter] dem „Club“ [Unternehmensvertreter] als Nachfolger vor.

⁵¹⁹ **ID [...]**

⁵²⁰ **ID [...]**, **ID [...]** und **ID [...]**

⁵²¹ **ID [...]**

⁵²² [...] [Unternehmensvertreter] [war] für Deutschland nicht zuständig; [Unternehmensvertreter] habe daher anlässlich der EQA-Sitzung am 25. April 2002 auch nicht mit deutschen Wettbewerbern über eine Preiserhöhung gesprochen; **ID [...]**. [...] **ID [...]** und **ID [...]** die Ende Mai 2002 [...] angekündigten Preiserhöhungen von den Wettbewerbern im nächsten Treffen (am 8. Mai 2002 im Hotel Sheraton, Frankfurt) vereinbart wurden.

⁵²³ **ID [...]**; dies geht aus der dem Protokoll der offiziellen EQA-Sitzung am 25. April 2002 angehängten Teilnehmerliste hervor.

⁵²⁴ **ID [...]** (Silver Plastics – Antwort auf das Auskunftsverlangen).

kann sich aber nicht an das Treffen am Rande der Veranstaltung erinnern.⁵²⁵
Huhtamäki bestreitet seine Teilnahme am Treffen am Rande der Sitzung.⁵²⁶

- (512) Am **8. Mai 2002** kamen [Unternehmensvertreter] (Linpac), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal) und [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) in Frankfurt im Hotel Sheraton zusammen.⁵²⁷ In Gesprächen über Schaumstoffschalen verständigten sich die Wettbewerber auf die bereits am 25. April 2002 vereinbarte Preiserhöhung und einigten sich auf die jeweiligen prozentualen Erhöhungen.⁵²⁸
- (513) [...].⁵²⁹ [...].⁵³⁰ [...].⁵³¹
- (514) Die am 25. April 2002 und am 8. Mai 2002 vereinbarte Preiserhöhung betraf Kunden in Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, den Niederlanden, Norwegen, und Schweden. Der Preis für Schaumstoffschalen sollte um 10 % angehoben werden. Dies wurde von [Unternehmensname]⁵³² mitgeteilt und durch anschließend versendeten Preiserhöhungsschreiben bestätigt (siehe Erwägungsgründe (515) und (516)).
- (515) Die Wettbewerber unterrichteten einander über ihre jeweiligen Preiserhöhungen, indem sie einander die Preiserhöhungsschreiben übermittelten oder auf sonstigen Wegen einander über die Preiserhöhungen informierten; beispielsweise am **10. Mai 2002** schickte [Unternehmensvertreter] (Linpac) ein Telefax mit seinen Preisen für eine Schaumstoffschale von Linpac bei Kunden in Dänemark an [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki).⁵³³ Am 13. Mai 2002 schickte [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) in einer E-Mail ein Preiserhöhungsschreiben von Silver Plastics „zur Information“ an

⁵²⁵ Silver Plastics räumt zwar ein, sich daran erinnern zu können, dass gewöhnlich Treffen am Rand der EQA-Sitzungen stattfanden; diese Treffen seien aber anderer Art als [...] gewesen. Im Allgemeinen hat Silver Plastics keine Erinnerung an wettbewerbswidrige Kontakte am Rande der Sitzungen; siehe **ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...]** (Silver Plastics – [...] Antworten auf Auskunftsverlangen). Auch in **ID [...]** (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB) argumentiert Silver Plastics, während der Treffen des Branchenverbands hätten die Parteien nur die Preiserhöhungen im Allgemeinen beklagt; dies sei allgemeiner Tenor in der Branche gewesen, und nur gelegentlich und sporadisch habe man über gewisse Informationen im Zusammenhang mit Erhöhungen und mit der zeitlichen Gestaltung von Erhöhungen gesprochen. Die im Rahmen der Sitzungen der EQA oder der Treffen des MAP IK bzw. außerhalb ausgetauschten Informationen seien nicht geeignet gewesen, die Unabhängigkeit der Marktteilnehmer zu beeinträchtigen, und sie hätten eine spürbare Einschränkung des Wettbewerbs weder bezweckt noch bewirkt.

⁵²⁶ **ID [...]** (Erwiderung von Huhtamäki auf die MB); siehe auch **ID [...]** (Huhtamäki – Erwiderung auf die MB), wo das Unternehmen argumentiert, es sei an einem Kartell im Zusammenhang mit Schaumstoffschalen und mit biegesteifen Schalen in NWE nicht beteiligt gewesen und habe von einem derartigen Kartell nichts gewusst; alle Kontakte seien auf legaler Grundlage erfolgt.

⁵²⁷ **ID [...]**

⁵²⁸ **ID [...]** und **ID [...]** [...] [Unternehmensvertreter] sei den Kartellmitgliedern am 25. April 2002 vorgestellt worden. Da [Unternehmensvertreter] aber noch unerfahren gewesen sei, hätten die Wettbewerber möglicherweise auf einem zweiten Treffen nur mit [Unternehmensvertreter] bestanden.

⁵²⁹ **ID [...], ID [...], ID [...]** und **ID [...]** und **ID [...]**

⁵³⁰ **ID [...]**

⁵³¹ **ID [...]**

⁵³² **ID [...]** und **ID [...]**; welche Länder unter dem Begriff „Skandinavien“ zusammengefasst werden, ist **ID [...]** zu entnehmen.

⁵³³ Schaumstoffschale „Linstar“, **ID [...]**, bestätigt durch **ID [...]**

[Unternehmensvertreter] (Vitembal).⁵³⁴ Bei den Nachprüfungen wurden in den Räumlichkeiten anderer Wettbewerber viele Schreiben der Wettbewerber zur Ankündigung von Preiserhöhungen im Mai, Juni, Juli und August 2002 gefunden (siehe Erwägungsgrund (516)).⁵³⁵ Silver Plastics erläutert, die Preiserhöhungsschreiben von Wettbewerbern seien nur deshalb in den Räumlichkeiten von Silver Plastics gefunden worden, weil Silver Plastics im Rahmen wechselseitiger Lieferbeziehungen Kunde dieser Wettbewerber gewesen sei.⁵³⁶ Einige dieser Preiserhöhungsschreiben waren jedoch nicht an Silver Plastics adressiert.⁵³⁷ Außerdem bezog Silver Plastics manchmal nur einen bestimmten Produkttyp von einem Wettbewerber; die in den Räumlichkeiten von Silver Plastics gefundenen Preiserhöhungsschreiben waren jedoch allgemein gehalten und beinhalteten eine Reihe weiterer Produkte, die mit den von Silver Plastics bezogenen Produkten nicht in Zusammenhang standen (siehe auch Erwägungsgrund (520)).⁵³⁸ Außerdem sprechen auch im Besitz der Kommission befindliche Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum eindeutig dafür, dass Silver Plastics mit den von Linpac an Silver Plastics verschickten Preiserhöhungsschreiben über die Preiserhöhungen von Linpac informiert werden sollte, damit Silver Plastics seinerseits Preiserhöhungen in ähnlichem Umfang ankündigen konnte (siehe Erwägungsgrund (569)).

- (516) Nach der Vereinbarung der Preiserhöhungen am 25. April 2002 und am 8. Mai 2002 begannen die Wettbewerber, ihren Kunden die beabsichtigten Preiserhöhungen anzukündigen. Im Mai 2002 schickte Silver Plastics Preiserhöhungsschreiben an seine Kunden und kündigte eine Anhebung der Preise für Schaumstoffschalen um 10,5 % ab Juni 2002 an. Als Grund für die Preiserhöhungen nannte Silver Plastics die gestiegenen Rohstoffpreise.⁵³⁹ Im **Mai/Juni 2002** schickte Linpac Preiserhöhungsschreiben an seine Kunden und kündigte eine Anhebung der Preise für Schaumstoffschalen um 10 % und für biegesteife Schalen um 9 % zum 1. Juli 2002 an. Auch Linpac gab als Grund für die Preiserhöhungen die gestiegenen Rohstoffpreise an.⁵⁴⁰ Linpac vermarktete zwar noch keine biegesteifen Schalen, bezog sich aber in einem Preiserhöhungsschreiben an einen Kunden auch auf diese Schalen. Damit sollte Silver Plastics ein Gefallen getan werden, d. h., es sollte diesem Kunden deutlich gemacht werden, dass auch andere Wettbewerber die Preise für biegesteife Schalen erhöhten.⁵⁴¹ Im **Mai, Juni, Juli und August 2002** schickte Vitembal Preiserhöhungsschreiben an die Kunden in Deutschland, Belgien, den

⁵³⁴ ID [...]; Betreff der E-Mail im deutschen Originalwortlaut: „zur Info“.

⁵³⁵ Beispielsweise ID [...], an Silver Plastics gerichtetes Preiserhöhungsschreiben von Linpac vom Mai 2002 (Silver Plastics – Ermittlungsdokument), ID [...], Muster eines Preiserhöhungsschreibens von Huhtamäki vom 22. April 2002 (Silver Plastics – Ermittlungsdokument), ID [...], an Silver Plastics gerichtetes Preiserhöhungsschreiben von [nicht adressiertes Unternehmen] vom 14. Juni 2002 (Silver Plastics – Ermittlungsdokument), ID [...], an Silver Plastics gerichtetes Preiserhöhungsschreiben von Vitembal vom 7. Juni 2002 (Silver Plastics – Ermittlungsdokument); siehe auch ID [...]; Muster-Preiserhöhungsschreiben von Silver Plastics, adressiert an Vitembal; geschickt per E-Mail vom 13. Mai 2002.

⁵³⁶ ID [...] und ID [...] (Silver Plastics, Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁵³⁷ Beispielsweise ID [...], Muster-Preiserhöhungsschreiben von Huhtamäki (Silver Plastics – Ermittlungsdokument).

⁵³⁸ Beispielsweise ID [...] (Silver Plastics – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), Polystyrol-Trinkbecher (deutscher Originalwortlaut).

⁵³⁹ ID [...] (Silver Plastics – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁵⁴⁰ ID [...]

⁵⁴¹ ID [...] und ID [...]

Niederlanden, Norwegen, Finnland, Schweden und Dänemark und kündigte eine Preiserhöhung für Schaumstoffschalen um 10 % an. Als Grund für die Preiserhöhungen nannte Vitembal die gestiegenen Rohstoffpreise.⁵⁴² Im Juni 2002 verschickte auch [nicht adressiertes Unternehmen] Preiserhöhungsschreiben und kündigte eine Anhebung der Preise für Schaumstoffschalen im zweistelligen Bereich an. Als Grund für die Preiserhöhungen nannte Depron die gestiegenen Rohstoffpreise.⁵⁴³

- (517) Am **13. Juni 2002** kamen die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Silver Plastics), [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]) sowie [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Huhtamäki) am Rande einer EQA-Sitzung in Frankfurt im Hotel Sheraton zusammen.⁵⁴³⁵⁴⁴ In der offiziellen Sitzung wurde über Rohstoffpreise gesprochen. Zur offiziellen Sitzung hatte Linpac eingeladen; auf der Tagesordnung der Sitzung standen Gespräche über die „Lage auf dem Rohstoffmarkt“ und über „Rohstoffpreise“.⁵⁴⁵ Auf der Einladung zur offiziellen Sitzung wird der Beginn mit 11.00 Uhr angegeben;⁵⁴⁶ im Protokoll der offiziellen Sitzung hingegen ist 9.00 Uhr als Beginn vermerkt.⁵⁴⁷ Wie in Erwägungsgrund (518) erläutert, war auf 9.00 Uhr der Beginn eines Treffens am Rande dieser Sitzung festgelegt.
- (518) Vor der eigentlichen EQA-Sitzung kamen in der Lobby des Hotel Sheraton in Frankfurt um 9.00 Uhr die [Unternehmensvertreter] (Linpac), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Silver Plastics), [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]) sowie [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Huhtamäki) zusammen.⁵⁴⁸ Die Kommission wurde von [...] auf die Zusammenkunft am Rande der EQA-Sitzung hingewiesen. Außerdem wurden entsprechende handschriftliche Aufzeichnungen [...] vorgelegt.⁵⁴⁹
- (519) [...] kamen die Kartellmitglieder zusammen, um sich zu versichern, dass die bereits am 25. April und am 8. Mai 2002 vereinbarten Preiserhöhungen tatsächlich umgesetzt würden.⁵⁵⁰ [...] sie ihre Vereinbarung bekräftigt hätten, bei allen Kunden in Schweden, Dänemark, Norwegen und Finnland, Belgien und den Niederlanden eine Preiserhöhung um 10 % vorzunehmen.⁵⁵¹ Die handschriftlichen Notizen [...] enthalten detaillierte Vergleichstabellen mit den Preisen von Linpac, Vitembal, Silver Plastics, Polarcup (Huhtamäki) und einem weiteren Wettbewerber für

⁵⁴² ID [...] (Silver Plastics – Ermittlungsdokument).

⁵⁴³ ID [...] (Silver Plastics – Ermittlungsdokument).

⁵⁴⁴ Siehe Protokoll der offiziellen EQA-Sitzung ID [...]

⁵⁴⁵ ID [...] vom 24. Mai 2002 datierendes und von [Unternehmensvertreter] (Linpac) unterzeichnetes und an die [Unternehmensvertreter] (Coopbox), [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki), [Unternehmensvertreter] (Vitembal) und [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]) gerichtetes Telefax.

⁵⁴⁶ ID [...]

⁵⁴⁷ ID [...]

⁵⁴⁸ ID [...] und ID [...]

⁵⁴⁹ ID [...], ID [...] und ID ID [...], handschriftliche Notizen zu diesem Treffen; siehe auch ID [...]

⁵⁵⁰ ID [...] und ID [...]

⁵⁵¹ ID [...]

Dänemark, Finnland, die Niederlande, Norwegen und Schweden.⁵⁵² Sie beziehen sich auf die Ankündigungen der von Linpac und Huhtamäki vereinbarten Preiserhöhungen, um 10 % zum 1. Juli in Schweden und Finnland und zum 15. Juli in den Niederlanden und in Belgien: „*Lin Pac + Polarcup 10 % in Schweden und Finnland 1/7 [1. Juli], melden sich Anfang der Woche, NL-B/15. Juli + 10 % auf Status Quo.*“⁵⁵³

- (520) Silver Plastics argumentierte, es habe nur an der offiziellen EQA-Sitzung am 13. Juni 2002 teilgenommen, und übermittelte Hotelbelege der [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]; die Beteiligung am Treffen am Rande der Sitzung wird hingegen bestritten. Außerdem vermutet Silver Plastics, dass [Unternehmensname] die in den handschriftlichen Notizen vermerkten Informationen über die Preise von Silver Plastics von einem Händler oder einem Kunden erhalten hat; diese Vermutung wird jedoch nicht durch Beweismittel substantiiert.⁵⁵⁴ Huhtamäki bestreitet ebenfalls die Teilnahme am Treffen am Rande der EQA-Sitzung und erklärt, [Unternehmensvertreter] habe an der offiziellen Sitzung der EQA teilgenommen, um den Mitgliedern der EQA [Unternehmensvertreter] vorzustellen.⁵⁵⁵ Außerdem argumentiert Huhtamäki, es habe eine Anhebung seiner Preise bereits unabhängig von den anderen Wettbewerbern beschlossen; dies gehe aus einer internen E-Mail vom 8. April 2002 hervor,⁵⁵⁶ in der der Maßnahmenplan von Huhtamäki zur Einführung der Preiserhöhung wegen erhöhter Rohstoffpreise erläutert wurde. Diese E-Mail nimmt auf die EQA-Sitzung am 25. April 2002 anlässlich der Handelsmesse Interpack Bezug; auf dieser Sitzung sollte über die Rohstoffpreise gesprochen werden. Nach Auffassung von Huhtamäki belegt diese E-Mail, dass sich Huhtamäki bei der Umsetzung dieser Erhöhungen unabhängig von den anderen Wettbewerbern verhalten hat. Diese Argumentation ist aber nicht überzeugend, da in der internen E-Mail vom 8. April 2002 eindeutig formuliert wird: „*Bei EPS [Schaumstoffschalen] müsste eine allgemeine Preiserhöhung machbar sein ... Während der Interpack findet eine EQA-Sitzung statt, auf der über die Rohstoffpreise gesprochen wird.*“⁵⁵⁷ Insoweit belegt die E-Mail eben nicht, dass Huhtamäki unabhängig von den anderen Wettbewerbern beschlossen hätte, seine Preise für Schaumstoffschalen anzuheben; vielmehr wird die Möglichkeit einer allgemeinen Preiserhöhung bei Schaumstoffschalen mit den Gesprächen über Rohstoffpreise in Verbindung gebracht, die am 25. April 2002 auf der EQA-Sitzung mit Wettbewerbern geführt werden sollten (siehe Erwägungsgrund (509)). Silver Plastics und Huhtamäki erklären ferner, das Preiserhöhungsschreiben von Huhtamäki vom 22. April 2002⁵⁵⁸ (siehe Erwägungsgrund (515)) sei nur deshalb in den Räumlichkeiten von Silver Plastics gefunden worden, weil Silver Plastics damals Polystyrol-Becher von

⁵⁵² ID [...]

⁵⁵³ ID [...], handschriftliche Notizen zu diesem Treffen (deutscher Originalwortlaut) und ID [...]; in den Notizen wird mehrfach auf Silver Plastics (als „Silver“) und Huhtamäki (als „Polar“) Bezug genommen; siehe auch ID [...], ID [...] und ID [...].

⁵⁵⁴ ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

⁵⁵⁵ ID [...] (Erwiderung von Huhtamäki auf die MB); siehe auch ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf das Auskunftsverlangen); Huhtamäki konnte sich diesbezüglich an nichts erinnern.

⁵⁵⁶ ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁵⁵⁷ ID [...] (ONO – Antwort auf ein Auskunftsverlangen (englischer Originalwortlaut: “*For EPS a general price increase should be doable ... During Interpack a EQA meeting is held, where raw material prices will be a topic*”).

⁵⁵⁸ ID [...] (Silver Plastics – Ermittlungsdokument).

Huhtamäki bezogen habe.⁵⁵⁹ Dieses Preiserhöhungsschreiben hat jedoch keinen Adressaten und bezieht sich auch nicht ausdrücklich auf Polystyrol-Becher; Gegenstand ist vielmehr eine allgemeine Erhöhung der Rohstoffpreise um etwa 150,00 EUR pro Tonne. Huhtamäki räumt ein, keine Erklärung für das Telefax mit den Preisen von Linpac in Dänemark zu haben, das Linpac am 10. Mai 2002 an [Unternehmensvertreter] geschickt hatte (siehe Erwägungsgrund (515)).

- (521) Die Beteiligung von Silver Plastics und Huhtamäki am Treffen am Rande der EQA-Sitzung am 13. Juni 2002 wurde [...] nachgewiesen; [...] werden durch die [...] handschriftlichen Notizen (siehe Erwägungsgrund (519)) bestätigt. Die von Silver Plastics und Huhtamäki vorgetragene Argumente sind nicht hinreichend, um die Glaubwürdigkeit dieser Beweismittel zu erschüttern. Außerdem belegen die bei den Nachprüfungen der Kommission in den Räumlichkeiten der Wettbewerber gefundenen Preiserhöhungsschreiben, dass Linpac, Vitembal, Silver Plastics, Huhtamäki und [nicht adressiertes Unternehmen] einander über die von ihnen jeweils beabsichtigte Anhebung der Preise unterrichteten (siehe Erwägungsgrund (515)). Für ihre Beteiligung an den Gesprächen über die Preiserhöhung sprechen auch die zeitliche Parallele und der nahezu identische Prozentanteil der bei ihren jeweiligen Kunden angekündigten Preiserhöhungen (siehe Erwägungsgrund (516)).
- (522) Daher gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass Linpac, Vitembal, Silver Plastics und Huhtamäki spätestens während des Treffens am **13. Juni 2002** im Hotel Sheraton in Frankfurt eine Preiserhöhung vereinbarten⁵⁶⁰ und einander über die jeweils zur Umsetzung der Preiserhöhung unternommenen Schritte informierten.⁵⁶¹ Die vereinbarten Preise sollten in den folgenden Monaten wirksam werden (siehe Erwägungsgrund (505)). Das Treffen am 13. Juni 2002 wird als Beginn des NWE-Kartells und als Auftakt einer Reihe zwei- und mehrseitiger Treffen der Kartellmitglieder betrachtet (siehe auch Abschnitt 7.1.3 Erwägungsgrund (989)).
- (523) Am **7. Oktober 2002** kam [Unternehmensvertreter] (Linpac) in Düsseldorf am Rande der Handelsmesse Intermeat mit den , [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter][Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) zusammen. [Unternehmensvertreter] beschwerte sich bei [Unternehmensvertreter], dass dieser sich nicht an die von Linpac und Silver Plastics für den Kunden REWE in Deutschland vereinbarte Aufteilung der Liefermenge (50/50) gehalten habe. Dieses Treffen wurde von [...] mitgeteilt und wird durch [...] bestätigt, in der [Unternehmensvertreter] berichtete: „*Auch nach dem Gespräch auf der Messe erwarte ich von [Unternehmensname] einigen Druck auf uns zukommen. Er verliert nach und nach bei der REWE.*“⁵⁶²
- (524) [Unternehmensname] räumt die Beteiligung an diesem Treffen ein, behauptet jedoch, Gegenstand des Treffens seien ausschließlich wechselseitige Beziehungen der beiden Wettbewerber gewesen.⁵⁶³ Es habe keine entsprechende Vereinbarung über eine

⁵⁵⁹ Siehe **ID [...]** (Huhtamäki – Erwiderung auf die MB), Fußnote 42, in der Huhtamäki auf die Antwort von Silver Plastics auf das Auskunftsverlangen Bezug nimmt; **ID [...]** (Silver Plastics – Antwort auf ein Auskunftsverlangen) belegt, dass [Geschäftsgeheimnis]

⁵⁶⁰ **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]** und **ID [...]**

⁵⁶¹ Beispielsweise **ID [...]** (Silver Plastics – Ermittlungsdokument).

⁵⁶² **ID [...]**, bestätigt durch **ID [...]** (deutscher Originalwortlaut); siehe auch **ID [...]**

⁵⁶³ **ID [...]** (Silver Plastics – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); in der Erwiderung auf die MB (**ID [...]**) korrigierte [Unternehmensname] das Datum des Treffens/Gesprächs und erklärt, das richtige

Aufteilung der Lieferquoten im Verhältnis 50/50 gegeben; vielmehr seien die Lieferungen von [Unternehmensname] an REWE zwischen 2002 und 2008 drastisch zurückgegangen.⁵⁶⁴ Außerdem argumentiert [Unternehmensname], [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) habe enge persönliche Beziehungen zu [Unternehmensvertreter] von REWE gehabt; diese habe ihn über die Preise von [Unternehmensname] sowie darüber informiert, dass [Unternehmensname] um Treffen gebeten habe. Daher habe [Unternehmensvertreter] kein Interesse an einer Quotenvereinbarung mit [Unternehmensname] gehabt. Das aus dem relevanten Zeitraum stammende diesbezügliche Schriftstück [...] verweist jedoch eindeutig auf ein Gespräch zwischen Linpac und Silver Plastics auf der Handelsmesse im Zusammenhang mit diesem Kunden.⁵⁶⁵

- (525) Am **31. März 2003** erfolgte in Düsseldorf im Hummerstübchen ein Treffen der [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac) mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal). Die Kartellmitglieder sprachen über die bereits vereinbarten Preiserhöhungen, über den deutschen Markt im Allgemeinen und über bestimmte Kunden (z. B. über das niedrigere Angebot von Linpac an den (zur Metro-Gruppe gehörigen) Kunden Wiesenhof in Deutschland, mit dem Wettbewerbsdruck auf Vitembal ausgeübt wurde). [...].⁵⁶⁶
- (526) Der wettbewerbswidrige Zweck des Treffens geht auch aus einer internen Notiz bei [Unternehmensname] hervor; im Hinblick auf seine Reise notierte [Unternehmensvertreter]: „*Montag meeting Düsseldorf. Preisab.*“⁵⁶⁷ [...] die beteiligten Wettbewerber hätten beabsichtigt, über die Umsetzung der bestehenden Preisvereinbarungen zu sprechen.⁵⁶⁸
- (527) Im **März, April und Mai 2003** führte [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) mit mehreren Wettbewerbern Telefonate im Zusammenhang mit einer Preiserhöhung. In einem internen Management-Treffen am 18. März 2003 in Paris war [Unternehmensvertreter] angewiesen worden, im Hinblick auf eine Preiserhöhung die Initiative zu ergreifen und Argumente für eine Preiserhöhung zusammenzutragen. Dies geht aus seinen handschriftlichen Aufzeichnungen zu diesem Treffen hervor, in denen es u. a. heißt: „*Abstimmen mit Wettbewerb und Rundschreiben an alle Kunden*“.⁵⁶⁹ Nach dem internen Treffen hatte [Unternehmensvertreter] auf einer Tabelle mit Rohstoffpreisen notiert: „*Neue Preise im Handel. Anrufen [nicht adressiertes Unternehmen], [Unternehmensname], Silver-Plastics*“.⁵⁷⁰ Entsprechend setzte er die Preiserhöhungen um, und unterrichtete [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]), [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) und [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]) telefonisch über Preiserhöhung von [Unternehmensname].⁵⁷¹

Datum sei nicht der 8./9. Oktober, sondern der 7. Oktober gewesen; als Nachweis legte [Unternehmensname] einen entsprechenden Spesenbeleg vor.

564 ID [...]

565 ID [...]

566 ID [...] und ID [...], bestätigt durch ID ID [...]

567 ID [...], bestätigt durch ID [...] (deutscher Originalwortlaut).

568 ID [...]

569 ID [...], bestätigt durch ID [...] (deutscher Originalwortlaut).

570 ID [...] (deutscher Originalwortlaut).

571 ID [...]

- (528) Im **April 2003** kündigte [Unternehmensname] eine Erhöhung der Preise für Schaumstoffschalen bei Kunden in Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Österreich und der Schweiz zum 1. Mai 2003 um 9 % an.⁵⁷² In einer Notiz vom **29. April 2003** schrieb [Unternehmensvertreter]: „*Huhtamäki in Schweden sollte vormarschieren, weil sie die letzten Preissenkungen gemacht haben. [Unternehmensvertreter]! [...] letztes Mal wir sind mit 8 % vorausgegangen.*“⁵⁷³
- (529) Silver Plastics bestreitet, über die Preiserhöhung unterrichtet gewesen zu sein und argumentiert, es habe 2003 weder Preiserhöhungsschreiben verschickt noch die Preise angehoben.⁵⁷⁴ Auch Huhtamäki bestreitet die Beteiligung an den wettbewerbswidrigen Gesprächen in diesem Zeitraum.⁵⁷⁵ Aus Beweismitteln aus dem relevanten Zeitraum, d. h. aus den zwei handschriftlichen Notizen zu den Preisgesprächen im März, April und Mai 2003, geht jedoch eindeutig hervor, dass sowohl Silver Plastics als auch Huhtamäki an den Verhaltensweisen zur Abstimmung der Preise und an den Preisgesprächen mit [Unternehmensname] beteiligt waren (siehe Erwägungsgrund ([...])).
- (530) Am **26. September 2003** schickte [Unternehmensvertreter] (Linpac) per Telefax eine Liste mit den damals gültigen Preisen von Linpac für den Kunden REWE in Deutschland an [Unternehmensvertreter] (Vitembal). Aufgrund der Daten in dieser Preisliste unterbreitete Vitembal REWE ein teureres Angebot, um die traditionelle Position von Linpac bei REWE zu stärken.⁵⁷⁶
- (531) In einer internen E-Mail vom **3. Februar 2004** berichtete [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname], [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) habe ihm mitgeteilt, dass [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) bestimmte biegesteife Schalen zu einem wettbewerbsbezogenen Preis anbiete: „*Wie [Unternehmensvertreter] mir sagte hat [Unternehmensvertreter] den Marktpreis um 25 % unterboten.*“⁵⁷⁷ Huhtamäki zufolge war dies nur ein Austausch über ein Gerücht und über inoffiziellen Branchentratsch; dieser Austausch sei aber nicht Bestandteil eines wettbewerbswidrigen Plans gewesen.⁵⁷⁸ Aus Beweismitteln aus dem relevanten Zeitraum geht jedoch hervor, dass dies kein Einzelfall war. [...] Huhtamäki und Silver Plastics waren nämlich schon vorher, im Mai/Juni 2002 sowie im März, April und Mai 2003, an ähnlichen wettbewerbswidrigen Kontakten beteiligt (siehe Erwägungsgründe (515), (516) und (527)). [...] ⁵⁷⁹ Dies zeigt, dass bereits vor Februar 2004 Kontakte zwischen den Kartellmitgliedern in Verbindung mit biegesteifen Schalen bestanden [...] (siehe Erwägungsgründe (516) und (527)), [...] (siehe Erwägungsgründe (534)-(538)) [...].

⁵⁷² Standard-Preiserhöhungsschreiben **ID [...]**, Kundenliste **ID [...]**.

⁵⁷³ **ID [...]** (deutscher Originalwortlaut); erläutert in **ID [...]**.

⁵⁷⁴ **ID [...]** in **ID [...]** (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB) verweist Silver Plastics auf die E-Mail vom 3. Februar 2004; diese E-Mail zeige, dass [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) Linpac über die aggressive Preispolitik von Silver Plastics informiert habe. Die E-Mail bezieht sich jedoch auf das Jahr 2004.

⁵⁷⁵ **ID [...]** (Erwiderung von Huhtamäki auf die MB).

⁵⁷⁶ **ID [...]** (deutscher Originalwortlaut; „*Sehr geehrter [Unternehmensvertreter], anliegend erhalten Sie die erwünschten Preise*“), [...] **ID [...]** und **ID [...]**.

⁵⁷⁷ **ID [...]** (deutscher Originalwortlaut), erläutert in **ID [...]**.

⁵⁷⁸ **ID [...]** (Erwiderung von Huhtamäki auf die MB).

⁵⁷⁹ **ID [...]**

4.3.3.2. Die Preiserhöhung im Sommer/Herbst 2004

- (532) Nach dem Anstieg der Rohstoffpreise erfolgte im Jahr 2004 eine weitere Preiserhöhung. Nachdem Silver Plastics intern eine Preiserhöhung beschlossen und Linpac entsprechend unterrichtet hatte (siehe Erwägungsgründe (533) und (541)), entschieden Silver Plastics, Linpac, Vitembal, [nicht adressiertes Unternehmen] und Huhtamäki, ihre Preise im selben Umfang zu erhöhen. Dies wird in den Erwägungsgründen (533)-(538) näher erläutert.
- (533) Nach internen Diskussionen am 16. August 2004 schickte Silver Plastics im August 2004 Preiserhöhungsschreiben an seine Kunden. Silver Plastics kündigte eine Preiserhöhung um 9,5 % für alle Produkte zum 1. Oktober 2004 an. Als Grund für die Preiserhöhungen nannte Silver Plastics die gestiegenen Rohstoffpreise.⁵⁸⁰
- (534) Am **24. August 2004** kamen [Unternehmensvertreter] (Linpac), [Unternehmensvertreter] (Vitembal), [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) und [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) in Köln im Hotel Hyatt Regency im Restaurant Graugans zusammen. Die Wettbewerber vereinbarten eine Anhebung der Preise für Schaumstoffschalen und für biegesteife Schalen in den skandinavischen Ländern (siehe auch Erwägungsgrund (538)).⁵⁸¹ [...].⁵⁸²
- (535) Im Zusammenhang mit der Vorbereitung einer Reise nach Köln schrieb [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) in einer [...] E-Mail vom 20. August 2004 mit dem Betreff: „Anreise nach Köln“: „Ich treffe kommende Woche in Köln Rewe und die Maffia.“⁵⁸³
- (536) In einer [...] E-Mail vom **31. August** berichtete [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) unter dem Betreff „Preiserhöhungen“, dass die Preiserhöhung von den beteiligten Wettbewerbern in Köln vereinbart wurde; außerdem nannte [Unternehmensvertreter] den Prozentanteil der Preiserhöhungen, den sie bei ihren Kunden verlangen würden („Forderung“) und die prozentuale Preiserhöhung, die nach der Verhandlung erzielt werden sollte („durchsetzen“ und „Durchsetzen als Ziel“).⁵⁸⁴ Die E-Mail zu diesem Treffen lautet wie folgt:

„[...]
alle haben OK gesagt.
[...] Das wollen wir da erreichen:
REWE Forderung 9,5 Durchsetzen 8,
Wiesenhof $F = 9,5$ $D = 8 - 8,5$
Edeka $F = 9$, $D = 8$
Tengelmann so lassen [...]

*Grundsätzlich:
EPS Produkte Forderung zwischen 9 – 10,*

⁵⁸⁰ ID [...] und ID [...]

⁵⁸¹ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], bestätigt durch ID [...] und ID [...]; siehe auch ID [...] E-Mail-Schriftwechsel zwischen Linpac ([Unternehmensvertreter]) und Silver Plastics ([Unternehmensvertreter]) am 23. August 2003 über ein Treffen am 24. August 2003.

⁵⁸² ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...], bestätigt durch ID [...] und ID [...]; ID [...] und ID [...].

⁵⁸³ ID [...] (deutscher Originalwortlaut).

⁵⁸⁴ ID [...], erläutert in ID [...]

Ich sage Bescheid, wenn die ersten offiziellen Briefe draussen sind. Silver hatte für diese Woche angekündigt (lt. [Unternehmensvertreter]).

*[...] PS E-Mail bitte gleich löschen und nicht weiterleiten.*⁵⁸⁵

- (537) Im **August/September 2004** kamen [Unternehmensvertreter] und (beide Linpac), [Unternehmensvertreter] und (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter] und (beide Silver Plastics) und [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]) in Ratingen im Hotel Novotel zu einem weiteren Treffen zusammen. Die beteiligten Wettbewerber vereinbarten eine Anhebung der Preise für Schaumstoffschalen und für biegesteife Schalen in Deutschland und in den Benelux-Staaten. [...].⁵⁸⁶ Außerdem [...] im Treffen am 24. August 2004 im Hotel Hyatt Regency in Köln (siehe Erwägungsgrund (534)) hätten die Teilnehmer über die Preiserhöhung in den skandinavischen Ländern gesprochen; im August/September 2004 sei bei dem Treffen im Hotel Novotel in Ratingen über Preiserhöhungen in Deutschland und in den Benelux-Staaten gesprochen worden. Dies erklärt die Beteiligung von Huhtamäki am ersten und die Beteiligung von [nicht adressiertes Unternehmen] am zweiten Treffen.⁵⁸⁷
- (538) [...] betraf die in diesen beiden Treffen von den Kartellmitgliedern besprochene Preiserhöhung Kunden in Belgien, Dänemark, Finnland, Deutschland, Luxemburg, den Niederlanden, Norwegen und Schweden. Je nach Region belief sich die vereinbarte Preiserhöhung auf 9,5-12 % bei Schaumstoffschalen und 5-7 % bei biegesteifen Schalen.⁵⁸⁸
- (539) Silver Plastics bestreitet die Teilnahme am Treffen im August/September 2004 im Hotel Novotel in Ratingen, erinnert sich aber an ein Treffen in der Lobby des Hotels Hyatt Regency in Köln.⁵⁸⁹ Silver Plastics betrachtet ein internes Preisgespräch am 16. August 2004 als entlastend; dieses Gespräch beweise, dass die Festlegung der Preise bei Silver Plastics noch vor der Zusammenkunft erfolgt sei. Die Beteiligung an einer Preisvereinbarung mit den Wettbewerbern wird bestritten; Vitembal und Linpac hätten Preiserhöhungsschreiben nämlich schon vor diesen Treffen verschickt. Daher hätten diese Treffen diesbezüglich gar keinen Sinn gehabt.⁵⁹⁰ Silver Plastics legte eine Tabelle mit Preiserhöhungen vor,⁵⁹¹ um nachzuweisen, dass es mit seinen Kunden jeweils unterschiedliche Preiserhöhungen ausgehandelt habe. Entgegen der E-Mail von [Unternehmensname] vom 31. August 2004 (siehe Erwägungsgrund

⁵⁸⁵ ID [...] (deutscher Originalwortlaut).

⁵⁸⁶ ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

⁵⁸⁷ Siehe auch ID [...], [nicht adressiertes Unternehmen] war zum Treffen am 24. August 2004 nicht eingeladen.

⁵⁸⁸ ID [...]; bezüglich der Territorien, die von den in den Treffen am 24. August 2004 und im August/September 2004 vereinbarten Preiserhöhungen betroffen waren (siehe ID [...] und ID [...], bestätigt durch ID [...] und ID [...]). [...] für biegesteife Schalen [wurden] geringere Preiserhöhungen vereinbart als für Schaumstoffschalen, da bei biegesteifen Schalen ein ausgeprägter Wettbewerb bestanden habe.

⁵⁸⁹ ID [...] (Silver Plastics – Antwort auf das Auskunftsverlangen) und ID [...].

⁵⁹⁰ ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

⁵⁹¹ ID [...] (Silver Plastics – Antwort auf das Auskunftsverlangen), identisch mit ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

(536)) habe Silver Plastics bei den Kunden Wiesenhof und REWE am 1. Oktober 2004 geringere Preiserhöhungen eingeführt und die Preise bei Edeka 2004 überhaupt nicht erhöht. Zur Untermauerung dieser Argumentation legte Silver Plastics eine E-Mail vom 10. September 2004 an seinen Kunden REWE bezüglich der Preiserhöhungen zum 1. Oktober 2004 vor.⁵⁹² Diese Argumente sind jedoch nicht überzeugend. Erstens wurde die Beteiligung von Silver Plastics an den Gesprächen über die Preiserhöhung in den Treffen vom 24. August 2004 und im August/September 2004 [...] bestätigt⁵⁹³ (siehe Erwägungsgründe (536), (537) und (538)). Insoweit ist festzustellen, dass das interne Gespräch bei Silver Plastics am 16. August 2004 das Unternehmen nicht davon abgehalten hat, sich an den Preisgesprächen mit seinen Wettbewerbern zu beteiligen, die in den genannten Treffen geführt wurden. Außerdem ist aus der Tabelle der Preiserhöhungen von Silver Plastics ersichtlich, dass mehreren Kunden ursprünglich eine Preiserhöhung um 9,5 % mitgeteilt wurde. Die E-Mail von Silver Plastics vom 10. September 2004 an REWE zeigt auch, dass Silver Plastics seinem Kunden REWE ursprünglich eine Preiserhöhung um 9,5 % für Schaumstoffschalen und um 6 % für biegesteife Schalen angekündigt hatte und dass schließlich für Schaumstoffschalen und für biegesteife Schalen Preiserhöhungen von 8,5 % bzw. 5 % vereinbart wurden. Insoweit bestätigen also beide von Silver Plastics vorgelegte Dokumente die Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum, d. h. die interne E-Mail bei [Unternehmensname] vom 31. August 2004, nach der die Wettbewerber grundsätzlich übereingekommen waren, für Schaumstoffschalen (d. h. für „EPS-Produkte“) eine Erhöhung um 9-10 % zu verlangen, und eine Erhöhung um 8 % als Zielvorgabe durchzusetzen).

- (540) In seiner Erwiderung auf die MB bestreitet Huhtamäki die Beteiligung am Treffen am 24. August 2004. Nach Auskunft von Huhtamäki hatte dieses Treffen ausschließlich Schaumstoffschalen zum Gegenstand; daher habe aus folgenden Gründen kein Anlass für eine Teilnahme bestanden: a) Huhtamäki habe in Deutschland, Österreich und in den Benelux-Staaten keine Schaumstoffschalen vertrieben, und b) [Unternehmensvertreter] sei nur für Deutschland und die Benelux-Staaten, nicht aber für die nordischen Länder zuständig gewesen.⁵⁹⁴ [Es ist jedoch bestätigt],⁵⁹⁵ dass Silver Plastics und Huhtamäki am Treffen am 24. August 2004 in Köln teilgenommen haben. Außerdem [...] sich die Gespräche über die Preiserhöhungen sowohl auf Schaumstoffschalen als auch auf biegesteife Schalen bezogen hätten.⁵⁹⁶ Zudem werden Silver Plastics und [Unternehmensvertreter] im [...] Bericht von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) über das Treffen am 24. August 2004 ausdrücklich genannt. Und schließlich ist festzustellen, dass [...] der Beteiligung von Silver Plastics an dem Treffen im August/September 2004 im Hotel Novotel in Ratingen angesichts der folgenden Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum (vom 27. September 2004 und vom 27. November 2004) (sämtlich Ermittlungsdokumente von [nicht adressiertes Unternehmen], siehe Erwägungsgründe (545)-(547)) als hinreichend glaubwürdig zu bewerten ist.

⁵⁹² ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

⁵⁹³ ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...], bestätigt durch ID [...]

⁵⁹⁴ ID [...] (Huhtamäki – Erwiderung auf die MB), siehe auch ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf das Auskunftsverlangen).

⁵⁹⁵ ID [...] und ID [...]

⁵⁹⁶ ID [...] und ID [...]

- (541) Im **September 2004** schickte [Unternehmensname] Preiserhöhungsschreiben an seine Kunden in Deutschland und an seine Wettbewerber. [Unternehmensname] kündigte eine Preiserhöhung um 9,5 % für alle PS-Schaumstoffschalen zum 1. Oktober 2004 an. Als Grund für die Preiserhöhungen nannte Depron die gestiegenen Rohstoffpreise. [...] E-Mails von [Unternehmensname] vom 2. und 5. September 2004 bezüglich der Preiserhöhungsschreiben belegen die wettbewerbswidrigen Kontakte mit Silver Plastics und Vitembal: Unten auf der E-Mail vom 5. September 2004 wurde vermerkt, dass Silver-Plastics seine Preiserhöhungsschreiben bereits verschickt hatte und dass eine Kopie auch an [Unternehmensname] übermittelt worden war; Vitembal würde die Preiserhöhungsschreiben schicken und [Unternehmensname] eine Kopie zukommen lassen: *„Zur Info: Silver hat verschickt, Kopie in der Post. Vitembal verschickt am Montag, Kopie erhalte ich später“*.⁵⁹⁷
- (542) In einer E-Mail vom **3. September 2004**, die bei der Nachprüfung in den Räumlichkeiten von Silver Plastics gefunden wurde, unterrichtete das mit dem Vertrieb von Erzeugnissen von Silver Plastics in Schweden befasste Unternehmen [nicht adressiertes Unternehmen] Silver Plastics darüber, dass [nicht adressiertes Unternehmen] Kontakt mit dem schwedischen Marktführer Huhtamäki gehabt habe; dieser werde die Preise zum 15. Oktober um 6,5 % anheben; eine Preiserhöhung über das Niveau des Marktführers hinaus sei schwierig. Silver Plastics stimmte einer Erhöhung um 6,5 % bei Schaumstoffschalen zu und schlug 4 % für biegesteife Schalen vor. Die E-Mail war eine Reaktion auf die von Silver Plastics angekündigte Preiserhöhung um 9,5 % für Schaumstoffschalen und um 5 % für biegesteife Schalen und zeigt, dass Silver Plastics Mitteilungen entsprechend den Preiserhöhungen verschickte, die zuvor mit den anderen Kartellmitgliedern vereinbart worden waren (siehe Erwägungsgründe (536), (537) und (538)).⁵⁹⁸
- (543) In einer E-Mail vom **8. September 2004** beschwerte sich [nicht adressiertes Unternehmen], ein Anbieter von Silver Plastics-Produkten in Dänemark, dass die Preiserhöhung ohne dreimonatige Frist angekündigt worden sei. Silver Plastics antwortete, die Preise sollten zum 1. Dezember 2004 um 9,5 % für Schaumstoffschalen und um 5 % für biegesteife Schalen angehoben werden.⁵⁹⁹
- (544) Am **13. September 2004** kündigte Vitembal seinen Kunden Preiserhöhungen zum 15. Oktober 2004 an. [...] wurden diese Preiserhöhungen von den Wettbewerbern vereinbart⁶⁰⁰ und sollten in den folgenden Monaten wirksam werden. Dies wird auch durch ein [...] späteres Beweismittel bestätigt, das insbesondere die interne Notiz von [nicht adressiertes Unternehmen] vom 27. November 2004 und die interne E-Mail von [Unternehmensname] vom 2. Dezember 2004 enthält und Kontakte zwischen [Unternehmensvertreter] (Vitembal) und [Unternehmensvertreter] (Linpac) belegt (siehe Erwägungsgründe (547) und (548)).
- (545) Am **27. September 2004** beschwerte sich das Vertriebsteam von [nicht adressiertes Unternehmen] in einer internen E-Mail darüber, dass ihre Wettbewerber die Preiserhöhung nicht schnell genug umsetzten: *„Trotz aller (Vor-)gespräche,*

⁵⁹⁷ ID [...] (Silver Plastics – Ermittlungsdokument); siehe auch ID [...] bestätigt durch ID [...] (deutscher Originalwortlaut).

⁵⁹⁸ ID [...] (Silver Plastics – Ermittlungsdokument), erläutert in ID [...]

⁵⁹⁹ ID [...] (Silver Plastics – Ermittlungsdokument).

⁶⁰⁰ Siehe Liste der Kunden, denen die Preiserhöhungen angekündigt wurden (ID [...]).

*Schreiben, Lobbyarbeit usw. ist es im Moment mehr als schwierig, die Preiserhöhung umzusetzen. Meiner Ansicht nach hängt dies vor allen Dingen mit der Faulheit und dem mangelnden Interesse einiger unserer Wettbewerber zusammen. Wir haben festgestellt, dass insbesondere Linpac nur wenig oder gar nichts unternimmt, damit sich die Preise in die andere Richtung entwickeln.*⁶⁰¹

- (546) In einer weiteren internen E-Mail von [nicht adressiertes Unternehmen] vom **27. September 2004** heißt es: *„Wir brauchen einen Prozentanteil deutlich über 10 %. Es ist bezeichnend, dass Linpac in Deutschland eine Erhöhung um 9,5 % (Preiserhöhungsschreiben liegt vor) und Silver Plastics eine Erhöhung um 7 % angekündigt hat.*“⁶⁰² Diese E-Mail zeigt, dass [nicht adressiertes Unternehmen] genau über die von Linpac in Deutschland angekündigten Preiserhöhungen unterrichtet war; und dass ihm ein entsprechendes Preiserhöhungsschreiben vorlag.
- (547) In einer internen Notiz von [nicht adressiertes Unternehmen] vom **27. November 2004** wird festgestellt: *„[Dieses Mal] war wieder vereinbart, dass [nicht adressiertes Unternehmen] bei der Preiserhöhung mitmachen, aber keine führende Rolle spielen wird.*“⁶⁰³
- (548) Nachdem [Unternehmensvertreter] (Vitembal) mit ihm über den Kunden Gelpa gesprochen hatte, wandte sich [Unternehmensvertreter] (Linpac) am **2. Dezember 2004** an [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) und schrieb: *„[Unternehmensvertreter] meint, dass Gelpa keine Preiserhöhung erhalten hat.“* Aus der Antwort von [Unternehmensvertreter] geht die Marktaufteilung zwischen den beteiligten Wettbewerbern hervor: *„Wir haben die Preise bei Gelpa angehoben. [...] Also [Unternehmensvertreter] kann ruhig sein, aber was tut [Unternehmensvertreter] in Holland??? Er soll in Deutschland bleiben, habe ich im auch schon gesagt. (war dann auch mein letzte Telefongespraech mit ihm, wahrscheinlich weil ich ihm gesagt hatte das Er sich gegenueber Hollaender (das war ich) nicht als ein SS Offizir benehmen könnte).*“⁶⁰⁴
- 4.3.3.3. Zweiseitiger Austausch von Informationen und Auftakttreffen der Arbeitsgruppe MAP IK im Jahr 2005
- (549) Im Laufe des Jahres **2005** begann sich auf dem deutschen Markt der Schwerpunkt von Schaumstoffschalen hin zu biegesteifen Schalen zu verlagern.⁶⁰⁵ Bereits vor 2005 waren biegesteife Schalen Diskussionsgegenstand als Teil der Vereinbarungen

⁶⁰¹ ID [...] ([nicht adressiertes Unternehmen] – Ermittlungsdokument) (niederländischer Originalwortlaut: *„Ondanks alle (voor)gesprekken, brieven, lobby activiteiten etc. is het meer dan moeilijk (...) om op dit moment een prijsverhoging te effectueren. Naar mijn mening heeft dit voornamelijk te maken met de laksheid of desinteresse van een aantal van onze concurrenten. Wij merken dat met name Linpac weinig of geen actie onderneemt om de prijzen een andere richting op te krijgen“*).

⁶⁰² ID [...] ([nicht adressiertes Unternehmen], Ermittlungsdokument) (niederländischer Originalwortlaut: *„Een percentage van ver boven de +10% is nodig maar het geeft te denken dat in Duitsland de firma Linpac zijn de prijsverhoging heeft aangekondigd met 9,5% (prijsaankondigingsbrief is aanwezig) en Silverplastics met 7%“*).

⁶⁰³ ID [...] ([nicht adressiertes Unternehmen], Ermittlungsdokument) (niederländischer Originalwortlaut: *„Wij hadden ook deze keer weer afgesproken dat we [...] de rol van een „volger“ zouden spelen en niet voorop zouden lopen“*); [nicht adressiertes Unternehmen], ID [...] (Antwort auf ein Auskunftsverlangen); Versuch, dies durch eine „interne Vereinbarung“ zu erklären, ohne jedoch weitere Informationen oder Beweismittel dahin gehend vorzulegen, wer was mit wem vereinbart hätte.

⁶⁰⁴ Siehe [...] E-Mail [...] vom 2. Dezember 2004 mit dem Betreff: „GELPA“ in ID [...].

⁶⁰⁵ ID [...]

zwischen Kartellmitgliedern, sowohl in mehrseitigen Treffen als auch auf bilateraler Basis (siehe z. B. Erwägungsgründe (534) und (531)). Damals wurden biegesteife Schalen jedoch nur von Linpac, Silver Plastics und Huhtamäki vertrieben. Vitembal stellte noch keine biegesteifen Schalen her.

- (550) Auf der Handelsmesse Interpack hatte [Unternehmensvertreter] (Linpac) im **April 2005** in Düsseldorf Bekanntschaft mit [Unternehmensvertreterin] (Huhtamäki) gemacht. Nach der Handelsmesse tauschten sie sich regelmäßig per E-Mail über Kunden aus, vor allem über Friki. [...].⁶⁰⁶ Am **4. Mai 2005** übermittelte [Unternehmensvertreter] (Linpac) [Unternehmensvertreterin] (Huhtamäki) per E-Mail die Angebote von Linpac für die gemeinsamen Kunden Friki und R&W Houdek und bat um einen „*Tip zum Friki-Preis und Tönnies*“.⁶⁰⁷ Huhtamäki argumentiert, dieser Austausch habe mit dem unmittelbar bevorstehenden Wechsel von [Unternehmensvertreter] zu Linpac und ihrem persönlichen Interesse an einem reibungslosen Antritt ihrer neuen Stellung in Zusammenhang gestanden.⁶⁰⁸ [Unternehmensvertreter] kam allerdings erst später (im September 2005) zu Linpac; dieser Austausch von Preisinformationen fand jedoch statt, während sie noch bei Huhtamäki beschäftigt war.
- (551) Im **Juli/August 2005** kamen [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) und sein inzwischen bei einem Wettbewerber beschäftigter Vorgänger ([Unternehmensvertreter]) in Bremen im Restaurant Haus am Walde zusammen. Sie sprachen über biegesteife Schalen. Nach einem Preisanstieg bei dem Rohstoff Polypropylen (siehe Erwägungsgrund (6)) schlug [Unternehmensvertreter] vor, für biegesteife Schalen einen Mechanismus ähnlich dem EQA-Mechanismus einzurichten. Sie vereinbarten, dass [Unternehmensname] eine Verkaufsveranstaltung unter Beteiligung von Wettbewerbern ausrichten werde (siehe Erwägungsgründe (553) und (554)). Insoweit war dieses Treffen das „Auftakt-Treffen“ einer Rahmenregelung zur Anhebung der Preise von biegesteifen Schalen, aus der sich später die Treffen der Arbeitsgruppe MAP IK entwickelten.⁶⁰⁹
- (552) Die Verlagerung auf dem deutschen Markt von Schaumstoffschalen hin zu biegesteifen Schalen wird bei [Unternehmensname] in einem internen Bericht von [Unternehmensvertreter] vom 5. September 2005 erläutert.⁶¹⁰ Etwa um diesen Zeitpunkt hatte [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) [Unternehmensvertreter] (Linpac) in einem Telefonat aufgefordert, ein Treffen zu organisieren, damit über diese Entwicklung gesprochen werden könne.⁶¹¹ Im **September 2005** beraumte [Unternehmensvertreter] ein Treffen in einem Hotel in Köln an, in dem er einen Besprechungsraum angemietet hatte; dort sollten die Gespräche in einer sicheren Umgebung geführt werden können.⁶¹² Beteiligt waren die [Unternehmensvertreter] (Linpac), [Unternehmensvertreter] (Vitembal), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Silver Plastics) und [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]). Die Teilnehmer diskutierten über die Verlagerung von

⁶⁰⁶ ID [...]

⁶⁰⁷ ID [...], bestätigt durch ID[...] (deutscher Originalwortlaut: „Hallo [Unternehmensvertreter], Angebot ist gefaxt. War schön wenn Du mir einen Tip zum Friki-Preis und Tönnies geben kannst“).

⁶⁰⁸ ID [...] (Erwiderung von Huhtamäki auf die MB).

⁶⁰⁹ ID [...]

⁶¹⁰ ID [...]

⁶¹¹ ID [...]

⁶¹² ID [...]

Schaumstoffschalen hin zu biegesteifen Schalen. [...] ⁶¹³ Silver Plastics kann sich an die Zusammenkunft nicht erinnern. ⁶¹⁴ Vor dem Hintergrund der vorherigen wettbewerbswidrigen Kontakte (am 24. August 2004, im August/September 2004 und am 3. September 2004) sowie der anschließenden Kontakte (am 12. Oktober 2005, am 27. Februar/5. März 2005, am 18. Mai 2006, am 12. Juli 2006 und am 14. September 2006) mit einigen der bereits genannten Kartellmitglieder im Zusammenhang mit Schaumstoffschalen und/oder mit biegesteifen Schalen und/oder mit bestimmten Kunden und angesichts der Offenlegung der Preiserhöhungsschreiben von [Unternehmensname] im September 2006 (siehe Erwägungsgrund (566)) erscheint [das Stattfinden] [...] dieses Treffens glaubhaft.

- (553) Am **12. Oktober 2005** kam es zu einem Treffen anlässlich der von [Unternehmensname] organisierten Verkaufsveranstaltung in Bad Salzuflen; beteiligt waren die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac), [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) ⁶¹⁵ und [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) ⁶¹⁶ und zwei weitere Wettbewerber. Zweck des Treffens war die Aufnahme wettbewerbswidriger Kontakte im Zusammenhang mit biegesteifen Schalen. ⁶¹⁷ [...] war den Teilnehmern der Gegenstand des Treffens bekannt. ⁶¹⁸
- (554) Im Zusammenhang mit der Vorbereitung dieses Treffens schrieb [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) in einer internen E-Mail an [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]): „Kannst du für das Meeting ein paar „Verkaufsunterlagen“ odern. [...] Wir sollten zumindest etwas protokollarisches haben zum Zeigen. Die Verkaufsveranstaltung ist der Hauptgrund und wir müssen darüber auch was haben (Falls das Kartellamt vor der Tür steht.)“ ⁶¹⁹ Diese E-Mail aus dem relevanten Zeitraum bestätigt [...] de[n] wettbewerbswidrigen Zweck[...] der Zusammenkunft vom 12. Oktober 2005. ⁶²⁰
- (555) Die von den Kartellmitgliedern im Zusammenhang mit diesem neuen Gegenstand geführten Gespräche gestalteten sich schwierig. Der Vertreter von Huhtamäki begann eine Diskussion über den Kunden Westfalenland, bei dem Linpac Huhtamäki verdrängt habe. Die Gespräche führten schließlich zu einer Vereinbarung zwischen Linpac, Silver Plastics und Huhtamäki dahin gehend, dass sie die jeweils bestehenden Kundenbeziehungen der anderen Wettbewerber nicht stören würden. ⁶²¹
- (556) Huhtamäki ⁶²² erklärt, das Treffen habe sich auf legale Gespräche über Transportsysteme beschränkt. Silver Plastics behauptet, Linpac habe sich um eine Vereinbarung über eine Preiserhöhung bemüht, aber Silver Plastics habe sich nicht beteiligt. ⁶²³ Angesichts der E-Mail von [Unternehmensvertreter] und der Beteiligung

⁶¹³ ID [...]

⁶¹⁴ ID [...] (Silver Plastics – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁶¹⁵ ID [...] (Silver Plastics – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁶¹⁶ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁶¹⁷ ID [...], bestätigt durch ID [...]

⁶¹⁸ ID [...]

⁶¹⁹ ID [...] (deutscher Originalwortlaut).

⁶²⁰ ID [...]

⁶²¹ ID [...]

⁶²² ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen) und ID[...] (Huhtamäki – Erwiderung auf die MB).

⁶²³ ID [...]

von Huhtamäki⁶²⁴ und Silver Plastics an einer Reihe von Kontakten vor und nach diesem Treffen [...] [ist dessen Stattfinden] jedoch als glaubhaft zu bewerten.

4.3.3.4. Zweiseitiger Austausch von Informationen im Jahr 2006

- (557) In der Woche vom **27. Februar** bis zum **5. März 2006** fand in Bad Homburg zwischen [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]()) und [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) ein Treffen statt, welches die Preise für Schaumstoffschalen und biegesteife Schalen zum Gegenstand hatte. In seinem [...] Bericht zur 9. Kalenderwoche 2006 [...] [Unternehmensvertreter] [erläuterte]: „*Ich habe mit [Unternehmensvertreter] (Silver) gesprochen. Er hat mir erklärt, dass Silver wegen der aktuellen Preisentwicklung Probleme bei EPS und PP hat. Die Produktion läuft mit 70 %.*“⁶²⁵ Silver Plastics kann sich an ein entsprechendes Gespräch nicht erinnern.⁶²⁶
- (558) Am **18. Mai 2006** kamen [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) sowie [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Silver Plastics) in Heilbronn im Vorfeld einer für diesen Tag angesetzten Zusammenkunft mit dem Kunden Kaufland auf einem Parkplatz in der Nähe des Kaufland-Büros zusammen. Gegenstand des Gesprächs waren biegesteife Schalen mit Saugeinlage im Zusammenhang mit dem Kunden Kaufland. Am 15. Mai 2006 hatte [Unternehmensvertreter] [Unternehmensvertreter] telefonisch darüber informiert, dass [Unternehmensname] und Silver Plastics mit Kaufland zusammenkommen würden und dass sie sich daher treffen sollten, um Widersprüche zu vermeiden. [Unternehmensvertreter] teilte den beteiligten Vertretern von [Unternehmensname] per E-Mail mit, was er von [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) erfahren hatte: „*Er will sich mit uns wegen der Strategie austauschen. Will soviel wie möglich Geld für die Saugeinlage rausschlagen*“⁶²⁷. [Unternehmensvertreter] berichtete [Unternehmensname] (Vereinigtes Königreich) dann, dass man versuchen werde, eine Preiserhöhung zu arrangieren.⁶²⁸ Silver Plastics räumt nur das anschließende offizielle Treffen mit Kaufland ein⁶²⁹ und argumentiert, das informelle Treffen mit [Unternehmensname] auf dem Parkplatz könne nicht stattgefunden haben, weil der Mercedes von [Unternehmensvertreter] an diesem Tag eine Panne gehabt habe. Als Beweismittel legte Silver Plastics ein Schadensprotokoll zum Mercedes von [Unternehmensvertreter] vor.⁶³⁰ Ein Nachweis für die Fahrzeugpanne von [Unternehmensvertreter] an diesem Tag ändert jedoch nichts an der Tatsache, dass aus anderen Beweismitteln aus dem relevanten Zeitraum eindeutig hervorgeht, dass die Parteien Schritte unternommen haben, um ihre Preisstrategien bei diesem speziellen Kunden aufeinander abzustimmen.⁶³¹

⁶²⁴ Siehe z. B. die E-Mails bezüglich der Kontakte vom 3. Februar 2004, 4. Mai 2005 und 20. Juni 2006 sowie hinsichtlich des Treffens vom 24. August 2004.

⁶²⁵ ID [...], bestätigt durch ID [...]

⁶²⁶ ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

⁶²⁷ ID [...], bestätigt durch ID [...] (deutscher Originalwortlaut); siehe auch unten in der internen [Unternehmensname]-E-Mail ID [...]: „*[Unternehmensvertreter] möchte vorher telefonieren und ein Treffen auf dem Parkplatz, damit man sich nicht widerspricht. [Unternehmensvertreter] Telefonnummer: ...*“

⁶²⁸ ID [...]

⁶²⁹ ID [...] (Silver Plastics – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁶³⁰ ID [...] und ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

⁶³¹ ID [...]

- (559) Am **20. Juni 2006** teilte [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) telefonisch mit, dass Huhtamäki für biegesteife PP-Schalen eine falsche Preisliste an die Kunden Wiesenhof und Emsland in Deutschland geschickt habe. Die Preisliste enthalte zu hohe Preise; daher schlug [Unternehmensvertreter] vor, dass [Unternehmensname] diese Gelegenheit nutzen und die eigenen Preise entsprechend anpassen solle. [Unternehmensvertreter] leitete diese Informationen in einer internen E-Mail an [Unternehmensvertreter] weiter: *„hatte gestern einen Anruf von [Unternehmensvertreter]. Er hat mich informiert, dass durch einen EDV Fehler einige Rechnungen mit dem falschen (gemeint: „falschen“) Preis für 275er Schalen rausgegangen sind. Hat mir auch die Kunden gesagt. Teilte mit, daß der Marktpreis bei ca. 120 Euro lag. Nun ist man nicht niedriger als 110 Euro. Er hat bei den 2 Kunden die Preise korrigiert. ([Unternehmensvertreter] Kunden Ems und Wies). [Bezug nehmend auf seinen Kollegen [Unternehmensvertreter] sowie auf die Kunden Emsland und Wiesenhof] Schlägt vor, dass wir auch die Preise anpassen.“* [Unternehmensvertreter] traute Huhtamäki jedoch nicht und fürchtete, dass Huhtamäki [Unternehmensname] hereinlegen könnte.⁶³²
- (560) [...] ⁶³³ Huhtamäki kann sich an keinen wettbewerbswidrigen Kontakt erinnern.⁶³⁴ In seiner Erwiderung auf die MB argumentiert Huhtamäki, es habe versucht, [Unternehmensname] in die Irre zu führen, indem es [Unternehmensname] höhere Preise genannt habe als tatsächlich gefordert werden sollten. Dies ändert aber nichts am wettbewerbswidrigen Charakter des Kontakts, der durch eine Reihe von Beweismitteln aus dem relevanten Zeitraum belegt ist (u. a. durch die interne E-Mail von [Unternehmensname], aus der hervorgeht, dass Huhtamäki [Unternehmensname] über seine Preise bei den Kunden Wiesenhof und Emsland informierte). Ein ähnliches Bild ergibt sich auch aus anderen Beweismitteln, beispielsweise der [...] E-Mail [...] vom 3. Februar 2004, der zufolge Huhtamäki [Unternehmensname] darüber unterrichtete, dass Silver Plastics die Preise für biegesteife Schalen unterbot (siehe Erwägungsgrund (531)).⁶³⁵

4.3.3.5. Die Preiserhöhung in den Niederlanden im Jahr 2006

- (561) Am **12. Juli 2006** trafen sich [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) und [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]) im Restaurant AC Apeldoorn. Gegenstand des Treffens waren mit Dehnfolie zu überziehende Schaumstoffschalen in den Niederlanden. Vor dem Treffen telefonierte [Unternehmensvertreter] mit [nicht adressiertes Unternehmen] bezüglich einer Preiserhöhung um 12 % für sämtliche Schaumstoffschalen in den Niederlanden. In einem internen Management-Treffen bei [Unternehmensname] zur Vorbereitung des Treffens von [Unternehmensvertreter] mit [nicht adressiertes Unternehmen] hatte [Unternehmensvertreter] [Unternehmensvertreter] bedrängt, auf dieser Linie zu bleiben. [Unternehmensvertreter] hielt diese Preiserhöhung für zu hoch. Daher vereinbarte er mit [nicht adressiertes Unternehmen] eine Anhebung der Preise für mit

⁶³² ID [...], bestätigt durch ID [...] (deutscher Originalwortlaut).

⁶³³ ID [...], bestätigt durch ID [...]

⁶³⁴ ID [...]

⁶³⁵ Nach Auskunft von [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide [Unternehmensname]) gab [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) ihnen häufiger unzutreffende Preise an; dies ändert jedoch nichts am wettbewerbswidrigen Charakter der Kontakte; ID [...].

Dehnfolie zu überziehende Schaumstoffschalen in den Niederlanden um 8 %.⁶³⁶ Das Treffen wurde von [...] mitgeteilt und durch einen Terminkalendereintrag und eine Rechnung belegt. [Nicht adressiertes Unternehmen] bestätigt die Beteiligung von [Unternehmensvertreter], kann aber keine Einzelheiten zum Inhalt beitragen – abgesehen davon, dass man sich über die Marktposition von [Unternehmensname] ausgetauscht habe.⁶³⁷

- (562) Am **15. September 2006** trafen sich [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) und [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]) in Zwolle im Hotel Postiljon. Sie tauschten sich über die Fortschritte aus, die für ihre Begriffe im Hinblick auf die am 12. Juli 2006 beschlossene Preiserhöhung erzielt worden seien. Das Treffen wurde von [...] mitgeteilt und durch einen Terminkalendereintrag nachgewiesen.⁶³⁸ [Nicht adressiertes Unternehmen] bestätigt die Beteiligung von [Unternehmensvertreter], kann aber keine Einzelheiten zum Inhalt beitragen.⁶³⁹
- (563) Im September/**Oktober 2006** verschickte [Unternehmensvertreter] die Preiserhöhungsschreiben an die Kunden.⁶⁴⁰
- (564) Angesichts der eindeutigen Beschreibung des Sachverhalts gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass sich [Unternehmensvertreter] und [nicht adressiertes Unternehmen] parallel zur mehrseitigen Vereinbarung über eine Preiserhöhung im Herbst 2006 auf eine Preiserhöhung für mit Folie zu überziehende Schaumstoffschalen in den Niederlanden verständigten (siehe Erwägungsgründe (565)-(578)).

4.3.3.6. Die Preiserhöhung im Herbst 2006

- (565) Im **Sommer 2006** hielten die Wettbewerber eine weitere Preiserhöhung für erforderlich. Die Tatsache, dass die Wettbewerber nicht regelmäßig unabhängig über ihre Verhaltensweisen entschieden, ergibt sich auch aus einer internen E-Mail von [nicht adressiertes Unternehmen] an [Unternehmensvertreter] vom 7. August 2006, in der sich [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]) erkundigte: *„Es ist klar, dass bezüglich der Preise etwas geschehen muss; aber wer ist jetzt wofür zuständig? Entscheidet jeder für sich selbst oder stimmen wir uns ab, und was ist mit unseren Wettbewerbern?“*⁶⁴¹
- (566) [Nicht adressiertes Unternehmen] versucht, diese E-Mail dahin gehend zu erklären, dass die Preise aufgrund von Informationen hätten angepasst werden sollen, die man von Kunden erhalten hätte.⁶⁴² Der Wortlaut der E-Mail an sich lässt allerdings bereits zweifelsfrei darauf schließen, dass zwei Optionen bestanden: Entweder *„[entscheidet] jeder für sich selbst“* oder *„[wir stimmen] uns mit unseren*

⁶³⁶ ID [...], ID [...] und ID [...] das eigentliche Treffen wurde durch einen Terminkalendereintrag und durch eine Rechnung nachgewiesen (ID [...]).

⁶³⁷ ID [...] ([nicht adressiertes Unternehmen] – Antwort auf ein Auskunftsverlangen),

⁶³⁸ ID [...], das Treffen ist durch einen Kalendereintrag belegt (ID [...]).

⁶³⁹ ID [...] ([nicht adressiertes Unternehmen] – Antwort auf das Auskunftsverlangen)

⁶⁴⁰ ID [...]

⁶⁴¹ ID [...] ([nicht adressiertes Unternehmen] Ermittlungsdokument) (niederländischer Originalwortlaut: *„dat wat aan de prijzen moet gebeuren is duidelijk, maar wie doet nu wat? moet iedereen het voor zich zelf uitzoeken of gaan wij nog wat afstemmen en hoe zit het met onze concurrentie?“*).

⁶⁴² ID [...] ([nicht adressiertes Unternehmen] – Antwort auf das Auskunftsverlangen),

Wettbewerbern ab“. Diese Auslegung erscheint umso plausibler angesichts ähnlicher Absprachen vor und nach dem Versand dieser E-Mail.

- (567) Ende September **2006** schickte [Unternehmensname] Preiserhöhungsschreiben an die Kunden. [Unternehmensname] kündigte eine Anhebung der Preise um 11 % bei Schaumstoffschalen und um 5 % bei biegesteifen Schalen zum 16. Oktober 2006 an. Als Grund für die Preiserhöhungen nannte [Unternehmensname] die gestiegenen Rohstoffpreise sowie die höheren Transport- und Energiekosten.⁶⁴³ Zuvor hatte [Unternehmensname] Silver-Plastics und [nicht adressiertes Unternehmen] über die Preiserhöhung unterrichtet; [Unternehmensname] war jedoch nicht informiert worden.⁶⁴⁴ Außerdem hat [Unternehmensname] [...] die Preiserhöhungsschreiben im Vorfeld an [Unternehmensname], Silver Plastics und [nicht adressiertes Unternehmen] geschickt hat. Dies wird durch die gleichlautenden Preiserhöhungsschreiben vom 25. September 2006 bestätigt, die von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) getrennt an [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]), [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) und [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]) gerichtet wurden. In diesen Preiserhöhungsschreiben heißt es, dass die Erhöhung der Rohstoffpreise und die negativen Prognosen für die kommenden Monate [Unternehmensname] nötigten, zum 2. Oktober 2006 die Preise für EPS-Produkte (d. h. für Schaumstoffschalen) um 11 % und die Preise für PP-Produkte (d. h. für biegesteife Schalen) um 5 % anzuheben.⁶⁴⁵
- (568) Die Kartellmitglieder teilten ihren Vertriebsteams mit, dass Linpac bei der Preiserhöhung den Anfang machen werde. In einer internen E-Mail, die während der Nachprüfung in den Räumlichkeiten von Silver Plastics gefunden wurde, informierte [Unternehmensvertreter] beispielsweise das Vertriebsteam von Silver Plastics ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) am **20. September 2006** wie folgt: „[W]ir warten auf ein schreiben von linpac bzgl. erhöhung eps. dann machen wir das evtl. zusammen.“⁶⁴⁶ [...] (siehe Erwägungsgrund (567)).
- (569) Am **27. September 2006** erläuterte [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) in einer erneuten internen E-Mail an [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] den Zweck des Preiserhöhungsschreibens von Linpac: „[D]as schreiben dient vor allem dem verkauf dazu unsere preiserhöhungen ebenfalls in der größenordnung anzukündigen (linpac kann hierbei sicherlich eine vorreiterrolle einnehmen).“ [...] „erster erfolg: preiserhöhung bei walMart im eps ab 10/2006 um 7 %“⁶⁴⁷ Silver Plastics argumentiert, es habe das Preiserhöhungsschreiben von Linpac als Kunde erhalten und lege Bestellungen und Rechnungen aus dem Jahr 2006 als Beweismittel für seine Kundenbeziehungen mit Linpac vor.⁶⁴⁸ Außerdem legte Silver Plastics zwei Erklärungen seiner Mitarbeiter ([Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) vom 8.1.2013 und vom 16.1.2013 vor, denen zufolge der

⁶⁴³ ID [...] und ID , bestätigt durch ID [...]

⁶⁴⁴ ID [...] und ID [...] und ID [...] in der Notiz von [Unternehmensvertreter] vom 11. September 2006 aus einem internen Treffen bei [Unternehmensname] heißt es: „2. Price increase for standard tray + tray for overwrap. Starting discussion with customers this week ... Starting Club discussions.“)

⁶⁴⁵ ID [...]

⁶⁴⁶ ID [...] (Silver Plastics – Ermittlungsdokument) (deutscher Originalwortlaut).

⁶⁴⁷ ID [...] (Silver Plastics – Ermittlungsdokument) (deutscher Originalwortlaut).

⁶⁴⁸ ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB) und ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

Satz „dann machen wir das evtl. zusammen“ in der internen E-Mail bei Silver Plastics vom 20. September 2006 (siehe Erwägungsgrund (568)) einfach bedeutet hätte, dass [Unternehmensvertreter] gemeinsam mit [Unternehmensvertreter] einen Entwurf des Preiserhöhungsschreibens von Silver Plastics überarbeiten werde.⁶⁴⁹ Angesichts des Wortlauts dieses Beweismittels aus dem relevanten Zeitraum und insbesondere vor dem Hintergrund anderer ähnlicher Kontakte, mit denen die „Mitglieder des Clubs“ untereinander klären wollten, wer bei den Erhöhungsankündigungen den Anfang machen sollte (siehe z. B. Erwägungsgründe (571) und (572)), sind diese Argumente und Erklärungen jedoch nicht überzeugend.

- (570) Im Oktober **2006** schickte Silver Plastics Preiserhöhungsschreiben an seine Kunden. Linpac kündigte eine Anhebung der Preise um 11 % bei Schaumstoffschalen und um 6 % bei biegesteifen Schalen zum 16. Oktober 2006 an. Als Grund für die Preiserhöhungen nannte Linpac die gestiegenen Rohstoffpreise sowie die höheren Transport- und Energiekosten.⁶⁵⁰
- (571) In einer internen E-Mail vom **7. Oktober 2006** teilte [Unternehmensname] dem eigenen Vertriebsteam mit, dass eine Preiserhöhung vorgenommen werden müsse: Zielpreis 8 % für Schaumstoffschalen und 5 % biegesteife Schalen. Die Preiserhöhung betraf Kunden in Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Luxemburg, den Niederlanden, Norwegen und Schweden.⁶⁵¹ Außerdem wurde mitgeteilt, dass alle Wettbewerber mit Ausnahme von Vitembal entsprechend verfahren würden: *„Bei Schaum müssen wir unbedingt mind. 8 % realisieren. Bei PP sollten es 5 % sein. Mir ist klar, daß es nicht einfach ist. Bis auf Vitembal werden alle Wettbewerber ähnlich verfahren. Alle Schwierigkeiten bitte Im Wochenbericht erwähnen. Vitembal Informationen bitte unbedingt mitteilen.“*⁶⁵² Die von [Unternehmensname] und von Silver Plastics angekündigten fast identischen Preiserhöhungen bestätigen ebenfalls die genannten wettbewerbswidrigen Kontakte.
- (572) In einer internen E-Mail vom **9. Oktober 2006** beschwerte sich [Unternehmensvertreter] bei den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle [nicht adressiertes Unternehmen]) darüber, dass [nicht adressiertes Unternehmen] an den Kunden Schuitema herangetreten war: *„Ich habe in unserem Gespräch vom vergangenen Freitag verstanden, dass wir trotz der eindeutigen anderweitigen Vereinbarung die Rolle des ‚Anführers‘ und alle damit verbundenen Risiken übernommen haben. Ich gehe daher davon aus, dass wir uns bei unseren anderen Kundenbeziehungen in Benelux eher passiv verhalten und warten werden, bis andere den ersten Schritt unternehmen.“* Diese E-Mail wurde wie folgt beantwortet: *„Ich verstehe das ebenfalls so, dass wir – außer bei Schuitema – keine führende Rolle übernehmen sollten.“*⁶⁵³

⁶⁴⁹ ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

⁶⁵⁰ ID [...] (Silver Plastics – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁶⁵¹ ID [...]

⁶⁵² ID [...] deutscher Originalwortlaut), erläutert in ID [...].

⁶⁵³ ID [...] ([nicht adressiertes Unternehmen] Ermittlungsdokument); (niederländischer Originalwortlaut: *„ik heb begrepen uit ons gesprek van afgelopen vrijdag dat wij, ondanks het feit dat we duidelijk met elkaar hebben afgesproken dit niet te doen, toch de rol van „leader“ op ons hebben genomen met alle risico's, die daaraan verbonden zijn“* „Ik ga er derhalve dan ook van uit dat we bij de overige relaties in de Benelux een wat meer passieve houding zullen aannemen en zullen wachten tot anderen de eerste stap hebben gezet“ und (niederländischer Originalwortlaut: *„ook ik heb het zo begrepen, dat wij met uitzondering van Schuitema niet leader zullen zijn.“*).

- (573) Am **16. Oktober 2006** kamen [Unternehmensvertreter] (Linpac), [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics), [Unternehmensvertreter] (Vitembal) und [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]) in Frankfurt im Arabella Sheraton Airport Hotel am Rande einer EQA-Sitzung zusammen. Gegenstand der Zusammenkunft waren Schaumstoffschalen. Mit Ausnahme von Vitembal kamen die Beteiligten überein, sich der von Linpac vorgenommenen Preiserhöhung anzuschließen. [Unternehmensvertreter] (Vitembal) zeigte sich verärgert, weil Vitembal vor dem Versand der Preiserhöhungsschreiben nicht informiert worden war, und kündigte eine Senkung der Preise an, um die Vereinbarung zu torpedieren. [...].⁶⁵⁴ Dass Linpac, Vitembal und Silver Plastics im Treffen am Rande der EQA-Sitzung am 16. Oktober 2006 über eine Preiserhöhung gesprochen haben, geht auch aus einem Dokument aus dem relevanten Zeitraum hervor: In einer internen E-Mail von [Unternehmensname] vom **30. Oktober 2006**⁶⁵⁵ erläuterte das Vertriebsteam von [Unternehmensname] [Unternehmensvertreter], die von [Unternehmensname] am Rande der EQA-Sitzung am 16. Oktober 2006 angekündigte Absicht, die Preise nicht anzuheben, setze [Unternehmensname] unter Druck. Außerdem heißt es in der E-Mail, dass [nicht adressiertes Unternehmen] (ein Anbieter von Silver Plastics-Erzeugnissen in Dänemark) (siehe auch Erwägungsgrund (543)) eine Preiserhöhung zum Dezember 2006 angekündigt habe.
- (574) **Silver Plastics** bestreitet, dass am Rande des EQA-Treffens die Preiserhöhung unter den Wettbewerbern vereinbart wurde.⁶⁵⁶ An der offiziellen EQA-Sitzung sei nur [Unternehmensvertreter] beteiligt gewesen; ein Treffen am Rand der Sitzung habe nicht stattgefunden. Silver Plastics trägt vor, seine Preislisten seien bereits vor dem 16. Oktober 2006 angepasst gewesen; daher habe Silver Plastics mit seinen Wettbewerbern überhaupt keine Vereinbarung über eine Preiserhöhung mehr treffen können. Außerdem argumentiert Silver Plastics, es habe einen heftigen Preiskampf um die Kunden Metro und REWE ausgetragen.⁶⁵⁷ **Vitembal** erklärt, es könne sich nicht erinnern, ob es eine Vereinbarung mit seinen Wettbewerbern über eine Preiserhöhung zu dieser Zeit und bei dieser Gelegenheit getroffen habe. Außerdem argumentiert Vitembal, es habe zwischen Ende September 2006 und November 2006 über einen seiner Folien-Lieferanten von der von Linpac und Silver Plastics angekündigten Preiserhöhung erfahren.⁶⁵⁸ Das Beweismaterial zeigt jedoch, dass Vitembal kurz darauf an dem Treffen am 23. Oktober 2003 (siehe Erwägungsgrund (576)) teilgenommen und anschließend die Preiserhöhung vorgenommen hat (siehe Erwägungsgrund (577)). Daher steht außer Zweifel, dass sowohl Silver Plastics als auch Vitembal von der von Linpac beabsichtigten Preiserhöhung bereits aufgrund ihrer Teilnahme an dem Treffen am 16. Oktober 2006 Kenntnis gehabt haben müssen (siehe Erwägungsgrund (573)).

⁶⁵⁴ **ID [...]**, **ID [...]** und **ID [...]** siehe auch **ID [...]** das offizielle Protokoll des Treffens und die Teilnehmerliste, und **ID [...]**; dieses Dokument ist ein Preiserhöhungsschreiben von Silver Plastics, das am 16. Oktober 2006 per E-Mail an Linpac geschickt wurde; in der eigentlichen E-Mail heißt es: „[Unternehmensvertreter], nur zu Ihrer Info. Preiserhöhung SP war heute in der Post“ (deutscher Originalwortlaut).

⁶⁵⁵ Der Betreff der E-Mail lautet “Price Increase – State of Affairs”, siehe **ID** , erläutert in **ID [...]**.

⁶⁵⁶ **ID [...]**

⁶⁵⁷ **ID [...]** (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

⁶⁵⁸ **ID [...]**; siehe auch **ID [...]** (Vitembal – Erwiderung auf die MB).

- (575) Ungeachtet der Darstellung von Silver Plastics und Vitembal belegen die Beweismittel im Zusammenhang mit dem Treffen am Rande der EQA-Sitzung am 16. Oktober 2006 eindeutig, dass die Teilnehmer die Preiserhöhungen in aufeinander abgestimmter Weise handhabten (siehe z. B. Erwägungsgründe (570)-(573), (576), (577) und (578)). Angesichts der früheren und der anschließenden wettbewerbswidrigen Treffen und Kontakte mit einigen derselben Wettbewerber im Zusammenhang mit Schaumstoffschalen und/oder biegesteifen Schalen und/oder Kunden (siehe insbesondere Treffen vom 20. September 2007, 12. März 2007 und 29. Oktober 2007 in den Erwägungsgründen (580), (584) und (588)) sowie der Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum (u. a. der Preiserhöhungsschreiben und der internen E-Mails, die Aufschluss über die Absichten der Wettbewerber bezüglich ihres Verhaltens hinsichtlich der Preiserhöhungen geben (siehe Erwägungsgründe (568), (569), (571) und (578)), und in Anbetracht der Tatsache, dass keine anderweitigen plausiblen Erklärungen vorliegen, ist [...] als glaubhaft und als hinreichend aussagekräftiges Beweismittel zu bewerten.
- (576) Am **23. Oktober 2006** kamen [Unternehmensvertreter] (**Vitembal**) und [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]) in Düsseldorf im Hotel Steigenberger zusammen. [Unternehmensvertreter] hatte von [Unternehmensvertreter] erfahren, dass Linpac, Silver Plastics und [nicht adressiertes Unternehmen] Ende 2006 eine Preiserhöhung vornehmen wollten. Dies bestärkte Vitembal darin, ungeachtet seiner Ankündigung einer Preissenkung vom 16. Oktober 2006 nun ebenfalls eine Preiserhöhung vorzunehmen.⁶⁵⁹
- (577) Am **7. und 11. Dezember 2006** kündigte Vitembal seinen Kunden in Belgien, Dänemark, Finnland, Deutschland, Luxemburg, den Niederlanden, Schweden und der Schweiz eine allgemeine Preiserhöhung um 12 % bei Schaumstoffschalen an.⁶⁶⁰
- (578) In einer [...] E-Mail vom **22. Dezember 2006** unterrichtete [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) [...] wie folgt über die Preiserhöhungen von Vitembal und Silver Plastics: *„Unsere Wettbewerber kommen nun langsam in unseren Fahrtwind und erhöhen ebenfalls“*.⁶⁶¹ In internen E-Mails im Januar 2007 vertrat [Unternehmensname] die Ansicht, dass sich die Preiserhöhung für Schaumstoffschalen und biegesteife Schalen aus dem Jahr 2006 auch im Jahr 2007 noch hinreichend auswirke.⁶⁶²

4.3.3.7. Vereinbarung im Rahmen des Treffens der Arbeitsgruppe MAP IK im Herbst 2007

- (579) Nach der Verkaufsveranstaltung in Bad Salzuflen (siehe Erwägungsgrund (553)) richteten die Wettbewerber ähnlich den Treffen am Rande der EQA-Sitzungen eine Struktur für Zusammenkünfte im Rahmen des Industrieverbands IK („MAP-IK-Treffen“) ein. Das Auftakttreffen erfolgte am **1. Februar 2006** in Bad Homburg

⁶⁵⁹ **ID [...]** und **ID [...]**; [nicht adressiertes Unternehmen] bestätigt die Teilnahme an dem Treffen, kann sich aber nicht mehr an den Gegenstand erinnern; **ID [...]** ([nicht adressiertes Unternehmen] – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁶⁶⁰ **ID [...]**

⁶⁶¹ **ID [...]** und **ID [...]** (deutscher Originalwortlaut); siehe auch [...] interne E-Mail von [Unternehmensname] vom 12. Dezember 2006 von [Unternehmensvertreter] an [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]; in dieser E-Mail wird erklärt, dass die Preiserhöhung erfolgen soll, wie im Club vereinbart.

⁶⁶² **ID [...]** und **ID [...]**

unter Beteiligung von **Linpac**, **Silver Plastics**, **Huhtamäki**⁶⁶³ und anderen Wettbewerbern ([nicht adressiertes Unternehmen], [nicht adressiertes Unternehmen], [nicht adressiertes Unternehmen]).⁶⁶⁴ Weitere MAP IK-Treffen fanden am **3. April 2006**, **26. April 2007** und **5. Juli 2007** statt. [...] hatte allerdings keines dieser Treffen einen illegalen Gegenstand; die Treffen hätten sich auf rechtliche Fragen konzentriert und dem wechselseitigen Kennenlernen gedient.⁶⁶⁵

- (580) Am **20. September 2007** kamen [Unternehmensvertreter] (**Linpac**), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide **Silver Plastics**), [Unternehmensvertreter] (**Huhtamäki**) und andere Wettbewerber in Nürnberg im Arabella Sheraton Hotel zusammen. Sie sprachen über biegesteife Schalen.⁶⁶⁶
- (581) Nachdem während der offiziellen Sitzung kurz über den Anstieg der Rohstoffpreise gesprochen worden war,⁶⁶⁷ baten **Linpac** und **Silver Plastics** die anderen Wettbewerber nochmals in den Konferenzraum, wo **Linpac** Snacks anbot. **Silver Plastics** ergriff das Wort und erläuterte den beteiligten Wettbewerbern, dass hinsichtlich der Preise etwas unternommen werden müsse und dass **Silver Plastics** in der Vergangenheit im Zusammenhang mit Schaumstoffschalen sehr gute Erfahrungen mit derartigen Gesprächen gemacht habe. **Silver Plastics** schlug vor, allen Kunden eine Preiserhöhung um 8-8,5 % anzukündigen, damit letztlich eine Erhöhung um 6 % durchgesetzt werden könne. **Linpac** befürwortete die Ansicht, dass bezüglich der Preise etwas unternommen werden müsse. **Huhtamäki** griff nicht in das Gespräch ein.⁶⁶⁸ Die beteiligten Wettbewerber erzielten keine Einigung über eine Preiserhöhung, verständigten sich jedoch darauf, Preiserhöhungen jeweils unabhängig vorzunehmen und einander entsprechend zu unterrichten. **Silver Plastics** bestätigt die Teilnehmer und den Gegenstand eines Treffens am Rand der Sitzung, behauptet aber, selbst nicht an einer Preisvereinbarung beteiligt gewesen zu sein.⁶⁶⁹
- (582) Am **20. September 2007** erfolgte am Rande des Treffens der Arbeitsgruppe MAP IK ein weiteres zweiseitiges Treffen von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) und [Unternehmensvertreter] (**Silver Plastics**). Sie sprachen über biegesteife Schalen. [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] kamen überein, die Preise bei ihrem gemeinsamen Kunden Kaufland in Deutschland anzuheben.⁶⁷⁰ **Silver Plastics** bestreitet die Teilnahme an dem Treffen und erklärt, seine Mitarbeiter (die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) hätten nie über eine Preiserhöhung beim Kunden Kaufland gesprochen; vielmehr hätten sie die IK-Sitzung gemeinsam verlassen, zu Mittag Pizza gegessen und den Nachmittag und den Abend gemeinsam mit ihren Ehefrauen in der Innenstadt verbracht. Als Beweismittel legte **Silver Plastics** Hotelrechnungen und Rechnungsbelege der Hotelbar vom 21. und vom 22. September vor.⁶⁷¹ Die Rechnungsbelege von **Silver**

⁶⁶³ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); bei einer internen Untersuchung bei Huhtamäki wurden keine Anhaltspunkte für eine Beteiligung von Mitarbeitern von Huhtamäki gefunden.

⁶⁶⁴ ID [...]

⁶⁶⁵ ID [...] und ID [...]

⁶⁶⁶ ID [...]; das Treffen ist durch ID [...] belegt.

⁶⁶⁷ ID [...], bestätigt durch das offizielle Protokoll, und ID [...]

⁶⁶⁸ ID [...], ID [...] und ID [...]

⁶⁶⁹ ID [...] und ID [...]; siehe auch ID [...]

⁶⁷⁰ ID [...] und ID [...]

⁶⁷¹ ID [...] und ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

Plastics sind jedoch nicht geeignet, die Darstellung von Silver Plastics zu bestätigen, dass [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] das Hotel nach dem Treffen am Rande der Sitzung der Arbeitsgruppe MAP IK verlassen hätten. Außerdem erklärt Silver Plastics, es habe im Herbst 2007 keine Preiserhöhungsschreiben verschickt und die Preise für biegesteife Schalen nicht erhöht – weder bei Kaufland noch bei irgendeinem anderen Kunden. [...] [die] eigentliche[...] Diskussion angesichts des Anslusstreffens am 29. Oktober 2007 (siehe Erwägungsgrund (588)) ist jedoch unabhängig davon, ob die Absprachen später tatsächlich von beiden Parteien umgesetzt wurden, als glaubhaft zu bewerten.

4.3.3.8. Zwei- und mehrseitige Kontakte zwischen Wettbewerbern in geringerem Umfang in den Jahren 2007

- (583) Im Jahr 2007 stellten die Kartellmitglieder keine Überlegungen hinsichtlich der Notwendigkeit einer Anhebung der Preise für Schaumstoffschalen an, da sich die im Herbst 2006 beschlossene Preiserhöhung weiterhin auswirkte (siehe Erwägungsgrund (578)).⁶⁷² Dies wird auch durch Beweismittel belegt, denen zufolge spätere Kontakte in 2007 entweder biegesteife Schalen im Allgemeinen und/oder spezifische Kunden zum Gegenstand hatten (siehe Treffen am 20. September 2007 im Zusammenhang mit biegesteifen Schalen und Treffen am Rande der offiziellen Sitzung am 29. Oktober 2007 bezüglich biegesteifer Schalen für die Kunden Tönnies, Wiesenhof und Kaufland in den Erwägungsgründen (582) und (588)).
- (584) Am **12. März 2007** kamen [Unternehmensvertreter] (**Linpac**), [Unternehmensvertreter] (**Vitembal**), [Unternehmensvertreter] (**Silver Plastics**) und [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen]) am Rand einer EQA-Sitzung im Konferenzzentrum des Flughafens Frankfurt zusammen. Die Kartellmitglieder sprachen unter anderem über den italienischen Wettbewerber Magic Pack, der mit aggressiven Preisen auf den deutschen Markt drängte.⁶⁷³
- (585) [...].⁶⁷⁴ **Silver Plastics** bestätigt die eigene Beteiligung an der offiziellen EQA-Sitzung, kann sich aber nicht an das Treffen am Rand dieser Sitzung erinnern.⁶⁷⁵ **Vitembal** argumentiert, bei diesem Treffen sei keine wettbewerbswidrige Vereinbarung oder Entscheidung getroffen worden.⁶⁷⁶ Vor dem Hintergrund der handschriftlichen Notizen aus dem relevanten Zeitraum und angesichts der späteren Treffen am 20. September 2007 und am 29. Oktober 2007 (siehe Erwägungsgründe (581) und (587)-(591)) ist [der wettbewerbswidrige Kontakt][...] jedoch als glaubhaft zu bewerten.
- (586) Am **2. Mai 2007** kam [Unternehmensvertreter] (**Linpac**) mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide [nicht adressiertes Unternehmen]) in Utrecht in De Meern im Restaurant AC zusammen. Sie verständigten sich darauf, dass ihre im Jahr 2006 getroffene Vereinbarung, in den

⁶⁷² ID [...] und ID [...]

⁶⁷³ Dass Wettbewerber über Magic Pack gesprochen haben, geht aus den [...] handschriftlichen Aufzeichnungen hervor, in denen der Name „MagiPac“ vorkommt (ID [...]) und ID [...]; zu den Teilnehmern siehe ID [...].

⁶⁷⁴ ID [...] Teilnehmer siehe ID [...] und ID [...] (Silver Plastics – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), handschriftliche Notizen siehe ID [...].

⁶⁷⁵ ID [...] (Silver Plastics – Antwort auf das Auskunftsverlangen); siehe auch ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

⁶⁷⁶ ID [...] (Vitembal – Erwiderung auf die MB).

Niederlanden bei Schaumstoffschalen nicht an die Kunden des jeweils anderen Anbieters heranzutreten, auch weiterhin gelten sollte.⁶⁷⁷ [...]. [Nicht adressiertes Unternehmen] bestätigt die eigene Beteiligung und erklärt, man habe darüber gesprochen, dass [nicht adressiertes Unternehmen] [nicht adressiertes Unternehmen], einen Kunden von Linpac, übernommen habe.⁶⁷⁸

- (587) Am **29. Oktober 2007** fand in Düsseldorf am Rande der Handelsmesse K ein EQA-Treffen statt; Teilnehmer waren [Unternehmensvertreter] (**Linpac**), [Unternehmensvertreter] (**Silver Plastics**) und [Unternehmensvertreter] ([nicht adressiertes Unternehmen])⁶⁷⁹, sowie andere.⁶⁸⁰ Dass kein allgemeines Treffen zur Erörterung von Preisen und Preiserhöhungen am Rande der Sitzung stattfand, wurde als eher ungewöhnlich betrachtet. In einer internen E-Mail vom **9. November 2007** beklagte sich [Unternehmensvertreter] bei [Unternehmensvertreter] (beide [nicht adressiertes Unternehmen]) darüber, dass am 29. Oktober 2007 kein Treffen am Rande der EQA-Sitzung stattgefunden hatte, auf dem man über Preiserhöhungen hätte sprechen können: *„Siehe unten Diskussion zum Thema Preiserhöhung. Habe zwischenzeitlich mit Linpac D und NL sowie Silver gesprochen. Dort sind keine konkreten Pläne für eine Preiserhöhung. Linpac NL will wohl mit uns reden über eine Anpassung im ersten Quartal 2008 Es ist mir auch schleierhaft wie eine EQA vorbei gehen kann ohne dass zu diesem Thema etwas besprochen wird. Sollten wir einen Alleingang vorhaben ist das auch gut [...]“*.⁶⁸¹
- (588) Am selben Tag, d. h. am 29. Oktober 2007, trafen sich [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]), [Unternehmensvertreter] (**Silver Plastics**) und ein weiterer Wettbewerber am Reifenhäuser-Stand. Bei diesem Treffen sollten Preisinformationen über die gemeinsamen Kunden Tönnies, Wiesenhof und Kaufland untereinander ausgetauscht werden. [...].⁶⁸²
- (589) Die Wettbewerber tauschten Preisinformationen untereinander aus und verständigten sich auf eine Preiserhöhung bei biegesteifen Schalen für ihre gemeinsamen Kunden Tönnies, Wiesenhof und Kaufland. Bei diesem Treffen verglichen die beteiligten Wettbewerber ihre jeweiligen Preise bei diesen drei Kunden miteinander. [Unternehmensvertreter] hatte eine Tabelle mitgebracht, in die die Preise der Wettbewerber eingetragen werden sollten. [Unternehmensvertreter] hatte nur die Preisliste für Kaufland dabei. Er bat seinen Vertriebschef ([Unternehmensvertreter]), ihm die Preisinformationen für Tönnies per Telefax zu schicken. Da dies für Wiesenhof nicht möglich war, versprach er, [Unternehmensvertreter] die Zahlen anschließend zu schicken. Während des Treffens prüften die beteiligten Wettbewerber nacheinander 30 Preispositionen. Man einigte sich darauf, Unterschiede zwischen den Wettbewerbern möglichst zu nivellieren.⁶⁸³ Die Wettbewerber stellten fest, dass die Preise von [Unternehmensname] zu niedrig waren und vereinbarten, dass [Unternehmensname] die Preise auf ein annehmbares Niveau anheben solle. Außerdem kamen sie überein, einander auf dem Laufenden zu

⁶⁷⁷ ID [...] und ID [...]

⁶⁷⁸ ID [...] ([nicht adressiertes Unternehmen] – Antwort auf das Auskunftsverlangen),

⁶⁷⁹ ID [...] ([nicht adressiertes Unternehmen] – Antwort auf das Auskunftsverlangen).

⁶⁸⁰ ID [...]

⁶⁸¹ ID [...] ([nicht adressiertes Unternehmen], Ermittlungsdokument) (deutscher Originalwortlaut).

⁶⁸² ID [...]; das Treffen ist durch ID [...], ID [...] und ID [...] belegt [...]

⁶⁸³ ID [...]

halten.⁶⁸⁴ [...] die besprochenen Preise [sollten] bei [Unternehmensname] für den Kunden Tönnies zum 1. November bzw. zum 1. Dezember 2007 und für den Kunden Wiesenhof zum 1. Februar 2008 gelten.⁶⁸⁵

- (590) Im Anschluss an seine Reise übertrug [Unternehmensvertreter] die Zahlen in seinen Computer.⁶⁸⁶ Später erhielt er die Preisliste von [Unternehmensname] für Wiesenhof in einem neutralen Umschlag an seine Privatadresse. Nachdem er die Informationen in seinen Computer übertragen hatte, vernichtete er das Schreiben.⁶⁸⁷
- (591) Dies wurde [...] durch die [...] Tabelle mit den in den Treffen ausgetauschten Preisinformationen bestätigt. [...] [Unternehmensvertreter] das Datum geändert habe, als er die Zahlen übertrug; deshalb sei nicht mehr der 29. Oktober 2007, sondern der 24. Oktober 2007 als Zeitpunkt angegeben.⁶⁸⁸ **Silver Plastics** erinnert sich an das Treffen und an den Austausch von Preisinformationen über einen oder zwei Kunden sowie über den Appell der Wettbewerber zur Wahrung der Preisdisziplin; dass eine Preisvereinbarung getroffen worden wäre, schließt Silver Plastics jedoch aus.⁶⁸⁹ In der Erwiderung auf die MB räumte [Unternehmensname] ein, dass [Unternehmensvertreter] mit [Unternehmensvertreter] und einem weiteren Wettbewerber zusammengekommen ist, um zu klären, ob einer von ihnen dem Kunden Tönnies biegesteife Schalen zu Dumping-Preisen lieferte. Außerdem argumentiert [Unternehmensname], [...] habe [Unternehmensname] die Preise bei diesen drei Kunden zum Zeitpunkt des Treffens bzw. in diesem Zeitraum nicht angehoben.⁶⁹⁰
- (592) Nach dem Kontakt am 29. Oktober 2007 schickte [Unternehmensname] am **19. November 2007** das Preiserhöhungsschreiben an Kaufland und kündigte eine allgemeine Anhebung der Preise um 9 % zum 1. Januar 2008 an.⁶⁹¹

4.4. Mittel- und Osteuropa (5. November 2004 – 24. September 2007)

4.4.1. Grundprinzipien und Struktur des Kartells

- (593) Am Kartell in MOE waren Linpac, Coopbox, Sirap-Gema (einschließlich des vertikal integrierten Händlers Petruzalek)⁶⁹² und Propack beteiligt. Gegenstand des Kartells waren Schaumstoffschalen für Lebensmittelverpackungen im Einzelhandel.⁶⁹³ Der Zweck/das Gesamtziel des Kartells bestand in der Aufrechterhaltung des Status quo hinsichtlich der Kundenbeziehungen und der

⁶⁸⁴ ID [...]; bestätigt durch eine gemeinsame Preisliste der drei Wettbewerber, ID [...]

⁶⁸⁵ ID [...]

⁶⁸⁶ ID [...], erläutert in ID [...]

⁶⁸⁷ ID

⁶⁸⁸ ID [...], erläutert in ID [...]

⁶⁸⁹ ID [...]

⁶⁹⁰ ID [...]

⁶⁹¹ ID [...], erläutert in ID [...]

⁶⁹² ID [...]; ID [...]; Petruzalek ist ein unabhängiger Händler, der unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt war. Das Unternehmen hatte einen umfassenden Marktüberblick und verfügte über hilfreiche Erfahrungen auf den mittel- und osteuropäischen Märkten. Petruzalek sollte darauf achten, dass die Nichtangriffsvereinbarung eingehalten wurde; außerdem sollte Petruzalek die Handhabung der von den Wettbewerbern vereinbarten Ausgleichsmaßnahmen erleichtern. Selbst nach der Übernahme durch Sirap-Gema im Jahr 2004 blieb Petruzalek ein unabhängiger Händler, der Produkte von unterschiedlichen Herstellern (unter anderem auch von Sirap-Gema) bezog.

⁶⁹³ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

Marktanteile und in der Aufrechterhaltung von Preisen oberhalb des Niveaus, das sich bei gesundem Wettbewerb ergeben hätte.

- (594) Die Wettbewerber stimmten ihr Verhalten durch verschiedene zwei- und mehrseitige Kontakte häufig auf höchster oder mittlerer Führungsebene (persönliche Treffen, E-Mails und Telefonate) aufeinander ab. Die wettbewerbswidrigen Kontakte wurden häufig als der „*Club Ost*“ bezeichnet.⁶⁹⁴
- (595) Die Marktmechanismen und die beschränkte Anzahl wichtiger Kunden erleichterten die Überwachung dahin gehend, dass die wettbewerbswidrigen Absprachen vereinbarungsgemäß eingehalten wurden. Außerdem wurde die Überwachung dadurch begünstigt, dass die Kunden ihren Lieferanten häufig entsprechende Informationen zukommen ließen, wenn sie versuchten, bei ihren ursprünglichen Lieferanten günstigere Preise zu erwirken, nachdem ein anderer Hersteller an sie herangetreten war.⁶⁹⁵ Die Wettbewerber setzten auch Anlusstreffen an, in denen unter anderem die Einhaltung der getroffenen Absprachen überwacht wurde.⁶⁹⁶

4.4.2. *Die Entwicklung des Kartells*

- (596) Seit Mitte der 1980er Jahre wurden die Märkte in MOE für ausländische Unternehmen allmählich eher zugänglich und entsprechend als „Zukunftsmärkte“ wahrgenommen. [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen],⁶⁹⁷ [informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁶⁹⁸

4.4.3. *Zeitliche Entwicklung der Sachverhalte*

- (597) In den 1990er Jahren waren Huhtamäki/Polarcup und Linpac in Polen führend auf dem Markt für Lebensmittelverpackungen für den Einzelhandel.⁶⁹⁹ Im Gegensatz zu Huhtamäki/Polarcup, deren Präsenz in MOE sich hauptsächlich auf Polen beschränkte, war Linpac im gesamten mittel- und osteuropäischen Raum tätig. [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁷⁰⁰ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁷⁰¹
- (598) [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁷⁰²
- (599) [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁷⁰³ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁷⁰⁴
- (600) [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁷⁰⁵
- (601) [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen],⁷⁰⁶ [informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁷⁰⁷ [Informationen, die zeitlich vor

694 ID [...]
695 ID [...]
696 ID [...] und ID [...]
697 [...]
698 [...]
699 ID [...]
700 [...]
701 [...]
702 [...]
703 [...]
704 [...]
705 [...]
706 [...]
707 [...]

den Zuwiederhandlungen liegen].⁷⁰⁸ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁷⁰⁹ Die Wettbewerber bezeichneten ihre wettbewerbswidrigen Zusammenkünfte in MOE als Treffen des „Club Ost“ oder als Zusammenkünfte des „Kunststoffrats“ [*Plastic Council*].⁷¹⁰

- (602) **Am 5. November 2004** berief [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) eine Zusammenkunft am Wiener Flughafen ein; beteiligt waren die [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox) und die [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] sowie [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Linpac). Dieses Treffen wurde später von den Kartellmitgliedern als „Wiener Treffen“, „Wiener Vereinbarung“ oder „Status-quo-Vereinbarung“⁷¹¹ bezeichnet und wird als Beginn des MOE-Kartells betrachtet.
- (603) [Unternehmensname] erklärt, das Treffen habe am 13. November 2004 am Wiener Flughafen stattgefunden.⁷¹² Als Beweismittel legte [Unternehmensname] Kreditkartenbelege und die Quittung für die Anmietung eines Konferenzraums am Flughafen Wien vor. Auf der Quittung für den Konferenzraum sind handschriftlich die Namen der beteiligten Wettbewerber vermerkt: „Treffen: Linpac, Coopbox, Petruzalek“. Hinsichtlich des Zeitpunkts stellt die Kommission fest, dass der „13. November 2004“ das Datum ist, an dem die Rechnung für die Miete des Konferenzraums ausgestellt wurde, und nicht der Tag, an dem das Treffen tatsächlich stattgefunden hat. Diese Feststellung wird dadurch bestätigt, dass auf der genannten Rechnung neben der Angabe zur Beschreibung des Treffens das Datum „5.11.2004“ vermerkt war; an diesem Tag, d. h. am 5. November 2004, dürfte das Treffen der Wettbewerber tatsächlich erfolgt sein.⁷¹³ In seiner Erwiderung auf die MB erklärte [Unternehmensname], dass am 5. November tatsächlich ein Kartelltreffen am Wiener Flughafen stattgefunden hat. Nach Auskunft von [Unternehmensname] hat es allerdings noch ein weiteres Kartelltreffen gegeben; das Treffen habe einige Tage später in der Umgebung von Wien (in Vösendorf) stattgefunden, und an diesem Treffen seien dieselben Vertreter derselben Unternehmen beteiligt gewesen seien.⁷¹⁴
- (604) [Unternehmensname] erklärt, die Zusammenkunft sei nicht am 13. November 2004 in Wien, sondern am 5. November in Vösendorf, einem Ort in der Nähe von Wien erfolgt.⁷¹⁵ Der 13. November 2004 sei ein Samstag gewesen; daher sei sehr unwahrscheinlich, dass am 13. November 2004 ein Kartelltreffen stattgefunden haben sollte. Auch nach Befragung seiner Mitarbeiter bestätigt [Unternehmensname], dass das Treffen am 5. November 2004 stattgefunden hat. Erstens hat [Unternehmensname] der Kommission mitgeteilt, dass [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) am 13. November 2004 in Ljubljana, Slowenien, gewesen sei und insoweit nicht an einem Treffen in Wien

708 [...]

709 [...]

710 ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

711 ID [...]; ID [...] ID [...], ID [...] und ID [...]

712 ID [...]

713 ID [...]

714 ID [...]

715 ID [...]

teilgenommen haben könne. Zweitens enthält der persönliche Terminkalender von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) am 5. November 2004 den Eintrag „Treffen Sirap-Gema Coopbox“. ⁷¹⁶ Drittens legte [Unternehmensname] eine Kopie des Tickets von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) für den Flug am 5. November 2004 von Prag nach Wien vor. ⁷¹⁷ Viertens übermittelte [Unternehmensname] die Kopie einer Kostenabrechnung für ein Essen im Flughafenhotel Wien am 5. November 2004 mit entsprechenden Abschriften. Auf der Kostenabrechnung werden die [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle [Unternehmensname]) als Vertreter für [Unternehmensname] genannt; als Zweck der Reise nach Wien wurde vermerkt: „Preiserhöhungen Central Europe“. ⁷¹⁸ [Unternehmensname] hat erklärt, die Zusammenkunft habe nicht in Wien, sondern in Vösendorf in der Nähe von Wien stattgefunden. Sirap-Gema/Petruzalek war nämlich damals in Vösendorf ansässig, und ursprünglich war geplant, dass die Wettbewerber in den Räumlichkeiten von Sirap-Gema zusammenkommen sollten. Nach Auskunft von [Unternehmensname] wurde das Treffen dann jedoch wegen der großen Anzahl der Teilnehmer in ein nahe gelegenes Hotel (Hotel Arnia in Vösendorf) verlegt. ⁷¹⁹

- (605) Nach Auskunft von Coopbox wurden auch nach einer internen Untersuchung keine Informationen zum genannten Treffen gefunden. Daher sei es unwahrscheinlich, dass Mitarbeiter von Coopbox an dem Treffen beteiligt gewesen wären. ⁷²⁰
- (606) Huhtamäki/Polarcup erklärt, die interne Untersuchung habe keine Hinweise dafür ergeben, dass Mitarbeiter von Huhtamäki/Polarcup von Linpac auf dieses Treffen aufmerksam gemacht worden wären. ⁷²¹
- (607) In Anbetracht der verfügbaren Beweismittel, insbesondere der auf den 5. November 2004 datierenden Rechnung für die Anmietung des Konferenzraums am Wiener Flughafen durch [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) sowie angesichts der von [...] ⁷²² stellt die Kommission fest, dass das genannte Treffen am 5. November 2004 in Wien stattgefunden hat.
- (608) Für das genannte Treffen bestand keine bestimmte Tagesordnung, und es wurden keine handschriftlichen Notizen angefertigt; die Kartellmitglieder sprachen über die Lage auf dem Markt für Schaumstoffschalen in MOE. ⁷²³ Später diskutierten sie über verschiedene Kunden in den einzelnen Ländern und vereinbarten, die Kunden der jeweils anderen Wettbewerber nicht „anzugreifen“, damit der Status quo auf dem Markt für Schaumstoffschalen in MOE erhalten bliebe. ⁷²⁴ Die Vereinbarung bezog sich im Wesentlichen auf MOE, betraf aber auch Bulgarien und Slowenien, da Liefermengen in diesen beiden Ländern Petruzalek und Coopbox häufig als Ausgleich dafür gewährt wurden, dass Petruzalek und Coopbox nicht zulasten von Linpac auf den polnischen Markt drängten. Auf der Grundlage dieser Vereinbarung

⁷¹⁶ ID [...]

⁷¹⁷ ID [...]

⁷¹⁸ ID [...] (deutscher Originalwortlaut).

⁷¹⁹ ID [...]

⁷²⁰ ID [...]

⁷²¹ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁷²² ID [...]

⁷²³ ID [...]

⁷²⁴ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

hatte Sirap-Gema sich tatsächlich verpflichtet, keine Produkte nach Polen und Bulgarien zu liefern.⁷²⁵ Die Vereinbarung galt für beide Hersteller sowie für die Händler, die die betreffenden Schaumstoffschalen anboten.⁷²⁶

- (609) In diesem Treffen teilten die Kartellmitglieder zahlreiche Kunden untereinander auf. Es wurde beispielsweise über die Liefermengen und über die Preise bei Agropol, Billa, Tesco und Xaverov gesprochen. Coopbox und Sirap-Gema sollten sich die Liefermenge bei Agropol teilen. Tesco und Billa sollten auf Sirap-Gema und Linpac aufgeteilt werden. Billa (Bulgarien) sollte von Linpac beliefert werden; dafür wurde Sirap-Gema Xaverov (Tschechische Republik) zugeteilt. Insoweit ist festzustellen, dass die Märkte sowohl bezüglich der Kunden als auch in räumlicher Hinsicht untereinander aufgeteilt wurden.⁷²⁷
- (610) Die Kartellmitglieder brauchten keine Liste der ihnen „zugeteilten“ Kunden zu erstellen. Die Anzahl der Kunden in MOE war so gering, dass sich jeder ohnehin an die ihm „zugeteilten“ Kunden erinnern konnte.⁷²⁸ Im Anschluss an das Treffen in Wien trafen die Kartellmitglieder die Vereinbarung über die Aufteilung von Kunden und Marktanteilen, wie beschrieben in Erwägungsgründen (611)-(613).
- (611) In der Tschechischen Republik sollte Linpac Ahold, Kaufland, Vodnany, Klatovy und Tesco beliefern. Von Coopbox sollten Vodnany (gemeinsam mit Linpac) sowie die Kunden Promt, Eurobal, Globus und Ceroz (gemeinsam mit Sirap-Gema) beliefert werden. Es wurde vereinbart, dass Sirap-Gema Kostelec, Xaverov und Billa mit Produkten unterschiedlicher Hersteller beliefern werde. Außerdem verständigte man sich darauf, dass Sirap-Gema Hortim und Ceroz mit Sirap-Gema-Produkten beliefern sollte und dass Meisl Produkte eines anderen Wettbewerbers erhalten sollte.
- (612) In Ungarn erhielt Linpac Tesco, Master, Hercsi, Galicop und Galfood sowie die Pesti Baromfi Kft. Coopbox wurden Cora, Tesco (gemeinsam mit Linpac zu beliefern), Mórakért, Pannon und Galia zugeteilt. Ferner sollte Sirap-Gema Auchan mit Produkten unterschiedlicher Hersteller beliefern; Zala sollte Produkte von Sirap-Gema erhalten; die Lieferungen für Spar, Zalabaroma, Gastrobal und CBA sollten nicht von Sirap-Gema bezogen werden.
- (613) In der Slowakei wurden Linpac die Kunden Ahold, Tesco, Hyza, Kaufland und Hradok zugeteilt. Coopbox wurden Topoleany, HSH, Eurobal und Ceroz (gemeinsam mit Petruzalek zu beliefern) zugestanden, und Sirap-Gema sollte Produkte verschiedener Hersteller an Hydinazk und Cifer liefern. Billa und Ceroz sollten von Petruzalek ebenfalls mit Produkten anderer Wettbewerber (d. h. nicht von Sirap-Gema) versorgt werden. Hyza sollte von allen drei Unternehmen (d. h. von Linpac, Coopbox und Petruzalek) beliefert werden. Außerdem sprachen die Parteien darüber, dass Coopbox seine Produkte in der Tschechischen Republik, sowie in Ungarn und in der Slowakei über Petruzalek vertreiben könnte, obwohl in allen drei Ländern bereits Händler für Coopbox tätig waren.

⁷²⁵ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

⁷²⁶ ID [...]

⁷²⁷ ID [...]

⁷²⁸ ID [...]

- (614) Die beschriebene Aufteilung in Erwägungsgründen (611)-(613)) wurde in [...] bestätigt.⁷²⁹ Dies zeigt, dass sich die Vereinbarung der Parteien auf alle relevanten Länder in MOE bezog und dass Linpac, Sirap-Gema/Petruzalek und Coopbox in vollem Umfang über die wettbewerbswidrige Vereinbarung und den räumlichen Umfang der Vereinbarung unterrichtet waren.
- (615) Polen [sollte] im Wesentlichen Linpac und Huhtamäki/Polarcup überlassen werden. [...] ein entscheidender Grund für die Beteiligung an diesem Treffen darin bestand, dass [Unternehmensname] die eigene starke Marktposition insbesondere in Polen angesichts des potenziellen Eintritts von Petruzalek und Coopbox in den polnischen Markt festigen wollte.⁷³⁰
- (616) Im genannten Treffen am 5. November 2004 sprachen die Kartellmitglieder auch über die Notwendigkeit einer Preiserhöhung entsprechend den gestiegenen Rohstoffpreisen. Während des Treffens sprach sich [Unternehmensvertreter] (der bei Linpac [Funktionen des Unternehmensvertreters] war) gegen eine derartige Preiserhöhung aus, da auf dem tschechischen Markt das Preisniveau für die betreffenden Produkte ohnehin bereits höher war als in den Nachbarländern. Trotzdem schlug sein Vorgesetzter, [Unternehmensvertreter] (Linpac), eine Anhebung sämtlicher Preise in allen mittel- und osteuropäischen Ländern um 10-15 % vor. [...] die Wettbewerber hätten bezüglich einer Anhebung der Preise für Schaumstoffschalen ein Gentlemen's Agreement angestrebt. Im genannten Treffen vereinbarten die Vertreter von Sirap-Gema/Petruzalek und Linpac eine aufeinander abgestimmte Preiserhöhung bei ihrem gemeinsamen Kunden Billa, die noch vor Ende 2004 vorgenommen werden sollte.⁷³¹
- (617) Die Kartellmitglieder nutzten dieses Treffen zum Austausch empfindlicher Informationen. Sie sprachen beispielsweise über die Absicht von Tesco, das Geschäft von Carrefour in der Slowakei zu übernehmen; dies hätte erhebliche Auswirkungen auf den Markt für Kunststoff-Lebensmittelverpackungen in der Slowakei gehabt.⁷³²
- (618) Das Treffen am 5. November 2004 war insoweit entscheidend für die wettbewerbswidrigen Kontakte zwischen den Kartellmitgliedern in MOE, als in diesem Treffen die Markt- und die Kundenaufteilung für diese Region formell vereinbart wurden und die entsprechende Nichtangriffsvereinbarung formell geschlossen wurde. Die Absprachen waren zwar bereits Gegenstand einiger früherer Kontakte gewesen, wurden aber nun durch die Wiener Vereinbarung gestärkt und erhielten einen eher förmlichen Rahmen. Die Kartellmitglieder nahmen in ihren späteren Kontakten im Rahmen der Treffen des „Club Ost“/„Kunststoffrats“ häufig Bezug auf dieses Treffen, das sie dann als „Wiener Vereinbarung“ oder „Status-quo-Vereinbarung“ bezeichneten.⁷³³
- (619) Am **13. Dezember 2004** kamen die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) und [Unternehmensvertreter] und

⁷²⁹ ID [...], ID [...] und ID [...]

⁷³⁰ ID [...]

⁷³¹ ID [...] und ID [...]; ID [...]

⁷³² ID [...]

⁷³³ ID [...], ID [...] und ID [...]

[Unternehmensvertreter] (Propack) in Budapest im Hotel Flamenco zusammen.⁷³⁴ Das Treffen wurde einberufen, um mit Propack, das an dem Treffen in Wien nicht beteiligt war, über die Wiener Vereinbarung und ihre Umsetzung in Ungarn zu sprechen. Die Kartellmitglieder erörterten die Aufteilung der Kunden untereinander und verschafften sich Klarheit über gegensätzliche Interessen (parallele Lieferbeziehungen) auf dem ungarischen Markt.⁷³⁵ [...] in dem Treffen über eine Kundenaufteilung gesprochen wurde, [...] jedoch, [...] es nicht zu einer Vereinbarung gekommen sei.⁷³⁶ [...] das Treffen [hatte] zu einer Vereinbarung über eine Kundenaufteilung geführt.⁷³⁷ [...] entsprechende Reiseunterlagen und handschriftliche Notizen [liegen] als Beweismittel für die wettbewerbswidrigen Gespräche im Zusammenhang mit bestimmten großen Einzelhandelskunden vor.⁷³⁸ Den handschriftlichen Notizen zufolge sprachen die Kartellmitglieder unter anderem über die Aufteilung der wichtigsten großen Einzelhandelskunden in Ungarn.⁷³⁹ Der Kommission liegen ferner eine freiwillige Erklärung von [X]⁷⁴⁰ und eine interne E-Mail von Sirap-Gema/Petruzalek vom 24. Januar 2005 vor, der bezüglich der Ausschreibung eines Kunden (Spar) zu entnehmen ist, dass die Kartellmitglieder für Kunden in Ungarn „benannte Lieferanten“ bestimmt hatten.⁷⁴¹

- (620) Nach Auskunft von [X] sprachen die Wettbewerber während des Treffens über alle Kunden und wie die Kunden untereinander aufgeteilt werden sollten. Die Wettbewerber gingen in ihren Gesprächen eher von Kunden als von den jeweiligen Produkten aus. Diese Orientierung der Gespräche war auf die historische Aufteilung der zu liefernden Kunden zurückzuführen.⁷⁴² Die Wettbewerber vereinbarten ferner, ihre vereinbarte Kundenaufteilung dadurch aufrechtzuerhalten, dass sie gegebenenfalls höhere Preise anbieten würden, wenn sie von einem ihnen nicht „zugeteilten“ Kunden um ein Angebot gebeten würden.⁷⁴³ Trotz gewisser Differenzen zwischen Propack und Linpac im Hinblick auf Kunden im Obst- und Gemüsehandel verständigten sich die Unternehmen schließlich auf eine detaillierte Kundenaufteilung und verpflichteten sich, keine Angriffe auf Kunden der jeweils anderen Hersteller zu unternehmen.⁷⁴⁴
- (621) Über ihre Vereinbarung bezüglich einer detaillierten Kundenaufteilung hinaus beschlossen alle Teilnehmer des Kartelltreffens die Einführung einer Preiserhöhung um 10-15 % bei ihren Kunden.⁷⁴⁵ [...].⁷⁴⁶
- (622) Nach Auskunft von [X] hat das Treffen im Hotel Flamenco in Budapest im Januar 2005 stattgefunden.⁷⁴⁷ [...] bezweifelt jedoch, dass das Treffen im Januar 2005

⁷³⁴ ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003), ID [...], ID [...], ID [...]
(Propack – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁷³⁵ ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003), ID [...] und ID [...]

⁷³⁶ ID [...] (Propack – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁷³⁷ ID [...] und ID [...]

⁷³⁸ ID [...], ID [...], ID [...]

⁷³⁹ ID [...] (Sirap-Gema – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...]

⁷⁴⁰ ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003).

⁷⁴¹ ID [...] (von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003 vorgelegte Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum),

⁷⁴² ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003).

⁷⁴³ ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003).

⁷⁴⁴ ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003).

⁷⁴⁵ ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003).

⁷⁴⁶ ID [...]

erfolgt sei.⁷⁴⁸ [...] das Treffen in Budapest habe Mitte Dezember kurz nach dem Treffen in Győr stattgefunden.⁷⁴⁹ [Unternehmensname] meint, die Teilnehmer hätten sich am 13. Dezember 2004 getroffen.⁷⁵⁰ Als Nachweis legte [Unternehmensname] eine Kostenabrechnung von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) vom betreffenden Tag vor; aus dieser Abrechnung geht hervor, dass sechs Personen an den Treffen beteiligt waren und dass das Treffen etwa um 15.00 Uhr MEZ beendet war.⁷⁵¹ Außerdem legte [Unternehmensname] eine Kopie des Flugscheins von [Unternehmensvertreter] (Warschau – Budapest – Warschau) vom 13. Dezember 2004 vor.⁷⁵² Da die meisten Unternehmen erklären, dass das Treffen Mitte Dezember 2004 stattgefunden habe, geht die Kommission davon aus, dass die Zusammenkunft im Hotel Flamenco in Budapest tatsächlich am 13. Dezember 2004 stattgefunden hat.

- (623) In dem Treffen in Budapest kamen Petruzalek und Linpac über die reinen Statusquo-Vereinbarungen hinaus wie folgt überein: Petruzalek sollte Linpac die Lieferung von 1-kg-Körbchen für Gemüseerzeugnisse überlassen; dafür sollte Linpac Petruzalek einen größeren Anteil der Liefermenge im Geflügelsektor zugestehen.⁷⁵³ [...] versprach Linpac, mit den im Geflügelsektor tätigen Unternehmen Her-Csi-Hús Kft und Master Goods Kft keine Geschäfte mehr zu machen. (Beide Unternehmen waren Petruzalek zugeteilt worden.) Ferner verpflichtete sich Linpac, der Taravis Kft, einem weiteren Hersteller von Geflügelerzeugnissen und einem wichtigen Kunden von Petruzalek, keine niedrigen Preise mehr anzubieten. Im Rahmen dieser Vereinbarung kamen die Wettbewerber überein, sich nicht mehr um Lieferungen an die Pannon Baromfi Kft, einen [Geschäftsgeheimnis] Kunden von Linpac in der Geflügelindustrie, zu bemühen.⁷⁵⁴ Unter anderen sprachen die Parteien über Lieferungen an Auchan.⁷⁵⁵
- (624) Den vorliegenden Beweismitteln zufolge kam es **Ende 2004** zu einem Treffen der [Unternehmensvertreter] (Coopbox) und [Unternehmensvertreter] (Linpac) [...] im Oktober 2004 in Győr [...]. Während des Treffens beschwerte sich [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) darüber, dass [Unternehmensname] entgegen der Wiener Vereinbarung [Unternehmensname] angreife.⁷⁵⁶ [...].⁷⁵⁷ [...].⁷⁵⁸
- (625) Am **17. Januar 2005** forderte [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) auf, sich von der Master Good Kft fernzuhalten, da dieser Kunde Propack zugeteilt worden sei.⁷⁵⁹ erläuterte [X] der Kommission, dass Propack nicht in der Lage gewesen sei, Master Good mit Schaumstoffschalen (aus der Fertigung von Coopbox) zu beliefern; daher habe Master Good Petruzalek um ein Angebot gebeten. Schließlich hatte Petruzalek

⁷⁴⁷ ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003).

⁷⁴⁸ ID [...]

⁷⁴⁹ ID [...] (Propack – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁷⁵⁰ ID [...]

⁷⁵¹ ID [...] und ID [...]

⁷⁵² ID [...] und ID [...]

⁷⁵³ ID [...]

⁷⁵⁴ ID [...]

⁷⁵⁵ ID [...]

⁷⁵⁶ ID [...]

⁷⁵⁷ ID [...] und ID [...]

⁷⁵⁸ ID [...] und ID [...]

⁷⁵⁹ ID [...] ([X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003), ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003).

Lieferungen an Master Good aufgenommen; mit den Lieferungen sei jedoch erst begonnen worden, nachdem der Kunde sich geweigert hatte, Lieferungen von Propack anzunehmen.⁷⁶⁰ [...].⁷⁶¹

- (626) Am **14. und 15. Februar 2005** hatte Petruzalek ein [...] Treffen in Wien organisiert. Etwa in diesem Zeitraum erhielt [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) einen Anruf von Spar; nach Eingang eines Preiserhöhungsschreibens von Petruzalek zeigte Spar sich sehr beunruhigt. [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) sprach mit [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) über das Preiserhöhungsschreiben; dieser teilte ihm mit, dass Spar nichts anderes übrig bleibe, als die Preiserhöhung zu akzeptieren, da Linpac und Propack nach der getroffenen Vereinbarung Spar nicht beliefern würden.⁷⁶² [...].⁷⁶³
- (627) Nach dem Gespräch mit [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) kamen [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) und [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) mit Vertretern von Spar zusammen. Während des Treffens wurde [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) darüber unterrichtet, dass es Spar gelungen war, alternative lokale Anbieter in Ungarn zu finden, obwohl Linpac und Propack sehr hohe Preise angeboten hatten.⁷⁶⁴ Dies zeigt, dass alle Wettbewerber die getroffene Vereinbarung über die Kundenaufteilung berücksichtigten und einhielten.
- (628) Im März **2005** kamen [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Petruzalek) an einer Tankstelle auf der Autobahn M1 in der Nähe der Ausfahrt Veszprem mit [Unternehmensvertreter] (Linpac) zusammen, um über einen Kunden (Hungerit) zu sprechen. Linpac war nämlich sehr daran interessiert, diesen Kunden zu beliefern, und nach der Status-quo-Vereinbarung war der Kunde Linpac auch zugeteilt worden. Anfang 2005 wurde jedoch deutlich, dass Hungerit weiterhin von Sirap-Gema/Petruzalek beliefert wurde. In dem Treffen beschlossen die Wettbewerber, dass SirapGema/Petruzalek Linpac für die Verluste bei Hungerit entschädigen müsse, indem Linpac die Übernahme der Kunden Pannonbaromfi, Hercis und Pesti Baromfi zugestanden wurde. Diese Lösung sollte Linpac nach den bei Hungerit erlittenen Einbußen beschwichtigen. Das Treffen und das eigene Verhalten wurden sehr detailliert von [X] geschildert, der an dem Treffen beteiligt war.⁷⁶⁵ In der Erwiderung auf die MB erklärt Sirap-Gema, es könne zwar keine Auskünfte zu dem Treffen beitragen, sei aber der Auffassung, dass dieses Treffen nicht berücksichtigt werden dürfe, da [X] nicht in der Lage gewesen sei, dieses Treffen mit relevanten Unterlagen hinreichend nachzuweisen.⁷⁶⁶ Die Kommission stellt jedoch fest, dass die bloße Tatsache, dass keine Unterlagen zur Bestätigung einer detaillierten Erklärung einer unmittelbar an einem Treffen beteiligten Person beigebracht werden konnten, die Erklärung als solche nicht beeinträchtigt.
- (629) Am **16. März 2005** erfolgte eine Zusammenkunft am Flughafen München. Teilnehmer der Zusammenkunft waren [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Linpac),

⁷⁶⁰ ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003).

⁷⁶¹ ID [...]

⁷⁶² ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003).

⁷⁶³ ID [...]

⁷⁶⁴ ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003).

⁷⁶⁵ ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003).

⁷⁶⁶ ID [...].

[Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox) und die [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Petruzalek). In dieser Zusammenkunft wurde über die Preise für Schaumstoffschalen und für biegesteife Schalen gesprochen, um zu einer aufeinander abgestimmten Anhebung der Preise zu gelangen.⁷⁶⁷ Außerdem wurde über die Abstimmung bei einzelnen Kunden und Ausschreibungen gesprochen.⁷⁶⁸ Die Kartellmitglieder tauschten wirtschaftlich sensible Informationen untereinander aus und prüften, ob die Wiener Status-quo-Vereinbarung eingehalten worden war.⁷⁶⁹

- (630) Am **30. März 2005** forderte [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema/Petruzalek) [Unternehmensvertreter] (Linpac) im Zusammenhang mit einer Ausschreibung von Kaufland per E-Mail auf, eine beigefügte Tabelle auszufüllen; aufgrund der erhaltenen Informationen sollte sichergestellt werden, dass Petruzalek Linpac nicht unterbieten würde: *„Ich füge eine Tabelle bei; bitte tragen Sie die Preise ein, die ich anbieten soll, damit ich Sie nicht unterbiete.“*⁷⁷⁰ Die Ausschreibung von Kaufland wurde für zahlreiche Verpackungsmaterialien durchgeführt, beispielsweise für Plastiktüten, Müllsäcke, Dehn- bzw. Siegelfolien und Einweghandschuhe.⁷⁷¹ Nach der Wiener Vereinbarung war der Kunde Kaufland Linpac „zugeteilt“ worden (siehe Erwägungsgrund (612). [...] [Unternehmensvertreter] (Linpac) illegale wettbewerbswidrige Kontakte mit [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema/Petruzalek) unterhielt.⁷⁷²
- (631) Am **23. Mai 2005** unterrichtete [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) in einer internen E-Mail darüber, dass [Unternehmensname] die Wiener Vereinbarung einhalten und in Ungarn umsetzen werde. [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) erklärte, dass die Wiener Vereinbarung sich nicht auch auf die Beziehungen zwischen den Herstellern und ihren Händlern erstreckte (d. h. dass jeder Hersteller seine Händler in beliebigem Umfang beliefern konnte). Daher könne [Unternehmensname] versuchen, mit den eigenen Händlern seine Marktanteile zu erweitern, ohne gegen die unter den Wettbewerbern getroffene Vereinbarung zu verstoßen. Außerdem erläuterte [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]), dass eine derartige Strategie besonders erfolgreich dann wäre, wenn die [Unternehmensname]-Händler beginnen würden, verschiedene Produktgruppen in geringeren Stückzahlen auch an kleinere Endverbraucher zu verkaufen; wahrscheinlich werde dies den Wettbewerbern von [Unternehmensname] auffallen.⁷⁷³ Die E-Mail von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) macht deutlich, dass die Wiener Vereinbarung in Ungarn noch bestand und Auswirkungen auf das Verhalten der Parteien hatte.
- (632) Am **23. Juni 2005** kamen die [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Mitarbeiter von Petruzalek), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox) sowie [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter],

⁷⁶⁷ ID [...] und ID [...]

⁷⁶⁸ ID [...]

⁷⁶⁹ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

⁷⁷⁰ ID [...] und ID [...]

⁷⁷¹ ID [...]

⁷⁷² ID [...] und ID [...]

⁷⁷³ ID [...] und ID [...]

[Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Linpac) in Wien im Hotel Böck Brunn zusammen.⁷⁷⁴ In der Zusammenkunft sollte über eine weitere Konsolidierung der Wiener Vereinbarung insbesondere angesichts der rückläufigen Gewinnspannen und der zurückgehenden Liefermengen gesprochen werden.⁷⁷⁵ Die Kartellmitglieder sprachen über die einzelnen nationalen Märkte für Schaumstoffschalen (Bulgarien, Kroatien, Rumänien, Slowakei und Tschechische Republik); für sämtliche Kunden wurde jeweils festgelegt, wer die betreffenden Lieferungen erbringen sollte. Die Kartellmitglieder verpflichten sich, von Angriffen auf Kunden abzusehen, die einem anderen Hersteller „zuteilt“ worden waren.⁷⁷⁶ In der Erwiderung auf die MB erklärte Linpac, es könne keine Belege für ein Treffen mit Wettbewerbern an diesem Tag finden.⁷⁷⁷ Die Kommission stellt jedoch fest, dass Linpac nur den Terminkalender von [Unternehmensvertreter] (Linpac) vorgelegt hat, demzufolge er an diesem Tag an einem anderen Treffen (einem Management-Meeting) teilgenommen hat; Linpac hat jedoch keine Argumente und keine Beweismittel dafür angeführt, dass die anderen Vertreter von Linpac ([Unternehmensvertreter][Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) nicht am genannten Treffen teilgenommen haben.⁷⁷⁸ Angesichts der glaubwürdigen und ausführlichen Schilderung des Treffens durch [Unternehmensname] und der Tatsache, dass Linpac das Treffen nicht explizit bestreitet und auch keinerlei Argumente oder Beweismittel anführt, die Zweifel an der Darstellung von [Unternehmensname] aufkommen lassen würden, betrachtet die Kommission die Beschreibung des Treffens als glaubhaft.⁷⁷⁹

- (633) Im Juni 2005 kam [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) mit [Unternehmensvertreter] (Linpac) zusammen. Während des Treffens händigte [Unternehmensvertreter] (Linpac) eine Preisliste aus, die Petruzalek erstellen musste, damit Linpac in einer anstehenden Ausschreibung einen Kunden (Pannonbaromfi) behalten würde. Dass Linpac die Möglichkeit eingeräumt wurde, den Kunden Pannonbaromfi zu behalten, war auf die im Anschluss an die Übernahme von Hungerit durch Petruzalek getroffene Ausgleichsvereinbarung zwischen Petruzalek und Linpac zurückzuführen (siehe Erwägungsgrund (628)). Nach dem Treffen unterrichtete [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) darüber, welche Vereinbarungen mit Linpac getroffen worden waren, seit [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) die Zuständigkeit für die IT-Unterstützung bei internen Auktionen übernommen hatte. Die Kommission wurde von [X] über die Zusammenkunft, die Teilnehmer und den Inhalt der Zusammenkunft unterrichtet.⁷⁸⁰ In der Erwiderung auf die MB erklärte Sirap-Gema, das Treffen müsse von der Liste der wettbewerbswidrigen Kontakte gestrichen werden, da es nicht durch entsprechende Unterlagen dokumentiert sei. In Anbetracht der detaillierten Erklärung von [X] zu diesem Treffen und angesichts der Tatsache, dass Sirap-Gema keine anderweitigen Argumente vorgetragen oder Beweismittel vorgelegt hat, die an der

⁷⁷⁴ ID [...], ID [...] und ID [...]

⁷⁷⁵ ID [...] und ID [...]

⁷⁷⁶ ID [...]

⁷⁷⁷ ID [...]

⁷⁷⁸ ID [...]

⁷⁷⁹ ID [...], ID [...] und ID [...]

⁷⁸⁰ ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003).

Darstellung von [X] hätten zweifeln lassen, betrachtet die Kommission die Schilderung des Treffens als glaubhaft.⁷⁸¹

- (634) Trotz der Gespräche Anfang der 2000er Jahre (siehe Erwägungsgrund (598)) wurde Coopbox bei Schaumstoffschalen nicht der Anteil an Kunden zugestanden, den Coopbox in Polen von Linpac und Huhtamäki/Polarcup erwartete. Daher begann Coopbox im **ersten Halbjahr 2005**, die Preise für Schaumstoffschalen in der Tschechischen Republik und in der Slowakei drastisch zu senken, um Marktanteile zulasten von Linpac zu gewinnen. Linpac senkte darauf ebenfalls die Preise. Entsprechende Belege sind den internen Berichten von Coopbox vom Juni und November 2005 zu entnehmen. [...] in den Jahren 2005 und 2006 [sei es] in der Tschechischen Republik und in der Slowakei tatsächlich häufig zu „Kämpfen“ zwischen Linpac, Coopbox und Petruzalek gekommen [...], die zu einem Rückgang der Preise für Schaumstoffschalen und zu erheblichen Gewinneinbußen für die Hersteller geführt hätten.⁷⁸²
- (635) Um diesen „Preiskampf“ zwischen den Kartellmitgliedern zu beenden, der sich insgesamt nachteilig auf das Preisniveau auswirkte und die Status-Quo-Vereinbarung gefährdete, kamen Coopbox und Linpac am **7. Juli 2005** in Berlin zusammen. In diesem Treffen vereinbarten Coopbox und Linpac, Mindestpreise festzulegen, um die Margenverluste zu reduzieren, die infolge des von Coopbox in der Tschechischen Republik und in der Slowakei begonnenen Preiskriegs entstanden waren. Beweismittel für die Zusammenkunft und die getroffene Vereinbarung sind einer internen E-Mail von Coopbox vom 8. Juli 2005 mit folgendem Wortlaut zu entnehmen: *„Gestern sind wir mit L zusammengekommen und haben eine Vereinbarung getroffen. Nun wird es keine drastischen Gewinneinbußen mehr geben.“*⁷⁸³ Außerdem wurde die Zusammenkunft durch einen internen Bericht von Coopbox vom 15. Juli 2005 wie folgt bestätigt: *„Nach der gerade eben noch getroffenen Vereinbarung hat sich die Situation mit Linpac entspannt. Ab September werden wir die Gewinnspannen wieder erreichen, die wir im Preiskampf verloren haben.“*⁷⁸⁴ Zeitpunkt und Ort der Zusammenkunft sind durch Reisebelege der [...] dokumentiert.⁷⁸⁵ Außerdem [...] eine ausführliche Beschreibung der damaligen Marktsituation vor und erläuterte die Vereinbarung zur Beilegung des Preiskampfs zwischen den Parteien.⁷⁸⁶
- (636) Auf der Grundlage dieser am 7. Juli 2005 erzielten Vereinbarung wurden Coopbox in einem Zeitraum von sechs Monaten in der Tschechischen Republik zwei Drittel der Liefermengen bei Agropol zugestanden; dies entsprach einem zusätzlichen Liefervolumen von 1 Million Stück für Coopbox. Coopbox ging davon aus, dass diese Vereinbarung Coopbox ermöglichen würde, die erwarteten Verluste in Höhe von 45 000/55 000 EUR pro Monat bereits im September/Oktober 2005 auf etwa 15 000 EUR zu reduzieren. Dies geht aus einem internen Bericht von Coopbox vom

⁷⁸¹ ID [...]

⁷⁸² ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente), ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) und ID [...]

⁷⁸³ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: *„Ieri abbiamo incontrato L e ci siamo messi d'accordo.. Perciò la diminuzione drastica sui margini non ci sarà. (...)“; (...)“*).

⁷⁸⁴ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: *„Dopo l'accordo in extremis, la tensione con Linpac si e' allentata. Da settembre recupereremo il margine sacrificato in battaglia“*).

⁷⁸⁵ ID [...]

⁷⁸⁶ ID [...]

30. Juni 2005, in dem die voraussichtlichen Gewinneinbußen beziffert wurden, sowie aus dem Bericht vom Juli 2005 hervor, in dem auf die Vereinbarung über Agropol Bezug genommen wurde; weitere Informationen sind internen Mitteilungen zu entnehmen.⁷⁸⁷ Die Agropol-Gruppe in der Tschechischen Republik (auf die ein Marktanteil von mehr als 50 % entfiel) war ein äußerst wichtiger Kunde, der als gemeinsamer Kunde von Linpac und Coopbox häufig als Verhandlungsmasse betrachtet wurde. Meist gelang es beiden Unternehmen, eine Vereinbarung zu erzielen. Dies wurde der Kommission von [Unternehmensvertreter] (im Zeitraum der Zuwiderhandlung Mitarbeiter von [Unternehmensname]) erläutert.⁷⁸⁸

- (637) Am **24. August 2005** bezog sich [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) in einer E-Mail an [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) (in Kopie an [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname])) auf den ungarischen Markt. [Unternehmensvertreter] erklärte, dass [Unternehmensname] sich nicht an die zwischen Petruzalek und Linpac getroffene Vereinbarung über die Zuteilung der Hersteller von Geflügelerzeugnissen zu [Unternehmensname] halte, und sprach sich dafür aus, dass [Unternehmensname] im Gegenzug eigentlich von [Unternehmensname] belieferte Hersteller von Obst- und Gemüseerzeugnissen angreifen solle.⁷⁸⁹ Dass dieser Konflikt bestand, wurde auch von [X] bestätigt.⁷⁹⁰ Und in der Erwiderung auf die MB bestätigte [Unternehmensname] den Kontakt.⁷⁹¹
- (638) Die Vereinbarung zwischen Linpac und Petruzalek ist auch durch eine interne E-Mail vom **12. Oktober 2005** von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) an die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) belegt. In dieser E-Mail beklagt sich [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]): „2, *Hungaropack hat 2005 mehr als 8 Lose 1-kg-Körbchen verkauft. Im Dezember 2004 haben wir vereinbart, dass sie sich aus diesem Geschäft zurückziehen. Ich habe den [Funktionen des Unternehmensvertreter] ([Unternehmensvertreter]) auf seine Tätigkeit angesprochen, und er hat immer versichert, dass meine Informationen nicht zutreffend seien. Ich lasse mich doch nicht für dumm verkaufen!!!! Wir sollten nicht mehr mit ihnen sprechen; schließlich verhalten sie sich absolut nicht fair auf dem Markt; das ist verlorene Zeit!*“⁷⁹² [...] nach der Wiener Vereinbarung und der Umsetzung dieser Vereinbarung in Ungarn hätte Petruzalek Linpac im Obst- und Gemüsektor gewisse Liefermengen als Ausgleich dafür überlassen sollen, dass Linpac Liefermengen bei Auchan an Petruzalek verloren hatte.⁷⁹³ In der Erwiderung auf die MB bestätigte [Unternehmensname] den Kontakt.⁷⁹⁴
- (639) [...] Petruzalek [behält] Her-Csi-Hús nicht sehr lange als Kunden [...], weil dieser Kunde infolge persönlicher Beziehungen von [Unternehmensvertreter] schließlich

787 ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokumente).

788 ID [...]

789 ID [...] (deutscher Originalwortlaut: „Mit diesen Aktivitäten in Poultry-bereich greifen wir [Unternehmensname] an, was gegen unsere Vereinbarung ist, aber die haben auch nicht Ihr Wort gehalten im Fruit & Vegetable Bereich“) und ID [...]

790 ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003).

791 ID [...]

792 ID [...]

793 ID [...]; ID [...]

794 ID [...]

von Coopbox übernommen wurde. Im Rahmen dieser Vereinbarung bestand [Unternehmensvertreter] (Linpac) jedoch darauf, dass die Wettbewerber von Linpac keine Versuche unternahmen, Pannon Baromfi Kft, [Geschäftsgeheimnis]. Diese Übertragungen und die Kundenaufteilung sollten dazu beitragen, den in der Wiener Vereinbarung festgelegten Status quo hinsichtlich der Liefermengen und der Umsätze insgesamt aufrechtzuerhalten.⁷⁹⁵

- (640) Für den **8. November 2005** hatte Petruzalek eine Zusammenkunft in Vösendorf im Hotel Butter organisiert. Teilnehmer der Zusammenkunft waren [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Linpac), [Unternehmensvertreter] (Coopbox) und die [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Petruzalek). In den Treffen sprachen die Kartellmitglieder über die Umsetzung und das Funktionieren der Wiener Vereinbarung in Ungarn und tauschten wirtschaftlich sensible Informationen wie z. B. die Produktionsmengen des Werks von Petruzalek untereinander aus. Nach dem Treffen erkundigte sich [Unternehmensvertreter] (Petruzalek), der nur am Vormittag an den Treffen teilgenommen hatte, telefonisch bei [Unternehmensvertreter] (Linpac) nach den Inhalten der am Nachmittag geführten Gespräche und der getroffenen Vereinbarungen. Das Treffen und das Telefonat sind durch eine detaillierte und unterzeichnete Erklärung von [X] gegenüber der Europäischen Kommission dokumentiert.⁷⁹⁶
- (641) Am **18. November 2005** kamen die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Petruzalek) an einer Tankstelle auf der Autobahn M1 in der Nähe der Ausfahrt Veszprem mit [Unternehmensvertreter] (Linpac) zusammen. In diesem Treffen äußerte sich [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) unzufrieden über die Kundenaufteilung. Linpac war darüber besorgt, dass Linpac infolge der vereinbarten Aufteilung sowie aufgrund der Übernahme von Hungerit durch Petruzalek gewisse Liefermengen verloren hatte. Trotz der Beschwerden von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) entschieden die Wettbewerber, an der vereinbarten Kundenaufteilung festzuhalten.⁷⁹⁷ In der Erwiderung auf die MB erklärte Sirap-Gema, das Treffen müsse von der Liste der wettbewerbswidrigen Kontakte gestrichen werden, da es nicht durch entsprechende Unterlagen dokumentiert sei. Sirap-Gema erklärt, [Unternehmensvertreter] sei an diesem Tag auch in Österreich gewesen. Angesichts der geringen Entfernung vom Ort des Treffens bis nach Österreich ergibt sich daraus allerdings kein Widerspruch zu der Erklärung von [X].⁷⁹⁸ In Anbetracht der detaillierten Erklärung von [X] zu diesem Treffen und angesichts der Tatsache, dass [Unternehmensname] keine anderweitigen Argumente vorgetragen oder Beweismittel vorgelegt hat, die die Darstellung von [X] als zweifelhaft erscheinen lassen würden, stellt die Kommission fest, dass dieses Treffen hinreichend bewiesen ist.
- (642) Am **28. November 2005** schickte [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) eine interne E-Mail an [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide

⁷⁹⁵ ID [...]

⁷⁹⁶ ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003).

⁷⁹⁷ ID [...] (Erklärung von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) 1/2003).

⁷⁹⁸ ID [...] (Sirap-Gema – Erwiderung auf die MB).

[Unternehmensname]); die E-Mail enthielt einen Preis, den Petruzalek einem Kunden angeboten hatte. In dieser E-Mail erklärte [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) auch, dass er [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema/Petruzalek) treffen und mit ihm über das im Anhang übermittelte Angebot sprechen werde.⁷⁹⁹ Das Treffen der [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) und [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema/Petruzalek) fand am 1. Dezember 2005 statt.⁸⁰⁰

- (643) Am **10. März 2006** unterrichtete [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) [Unternehmensvertreter] (Propack) per E-Mail über die Preise, die das Unternehmen Pannon Baromfi, einem Kunden von [Unternehmensname], angeboten hatte.⁸⁰¹ Die Kommission stellt fest, dass dieser Austausch im Einklang mit der Wiener Vereinbarung stand und als Fortführung der Wiener Vereinbarung zu betrachten ist (siehe Erwägungsgründe (602)-(618)) und der Umsetzung dieser Vereinbarung in Ungarn diene (siehe Erwägungsgründe (619)-(623)).
- (644) Am **20. April 2006** unterrichtete [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) in einer internen E-Mail über die neuesten Entwicklungen in MOE.⁸⁰² Erstens berichtete [Unternehmensvertreter] über sein Treffen mit [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) im Zusammenhang mit dem tschechischen, dem ungarischen und dem slowakischen Markt. Das genannte Treffen fand am 14. April 2006 in Budapest statt. Die Kartellmitglieder sprachen über eine Reihe von biegesteifen Produkten (Behälter, Einlagen, Körbchen für Obst und Gemüse) sowie über PVC-Folien für verschiedene Kunden in MOE (Kostelec, Mesoplana Del Haize und Hyza). In der E-Mail wird das Ergebnis des Treffens zusammengefasst: *„Es wurde vereinbart, dass die Preise wegen des hohen Währungsrisikos um ca. 10 % angehoben werden müssten.“* Außerdem kamen die Parteien überein, Propack über die getroffene Vereinbarung zu informieren.⁸⁰³ [Unternehmensname] legte eine detaillierte Beschreibung der Zusammenkunft vor.⁸⁰⁴ In der Erwiderung auf die MB schloss Sirap-Gema aus, dass [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) am Treffen am 14. April 2006 teilgenommen hat, da dieser sich am 13. April 2006 in Italien aufgehalten habe. Dass [Unternehmensvertreter] am Vortag des genannten Treffens in Italien war, schließt nach Auffassung der Kommission jedoch nicht aus, dass er auch an dem Treffen am 14. April 2006 in Budapest beteiligt gewesen sein könnte. Außerdem bestätigt [Unternehmensname] die Teilnahme von [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) an dem Treffen.⁸⁰⁵ In der Erwiderung auf die MB erklärt Propack, nie über wettbewerbswidrige Verhaltensweisen unterrichtet gewesen zu sein, die sich außerhalb von Ungarn ausgewirkt haben.⁸⁰⁶ Die Kommission stellt fest, dass Propack nicht bestreitet, kontinuierlich über die wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen im Zusammenhang mit Ungarn informiert gewesen zu sein. Aus diesem Grund sowie angesichts der Tatsache, dass der Kommission Beweismittel

799 ID [...], ID [...] und ID [...]

800 ID [...] und ID [...]

801 ID [...] und ID [...]

802 ID [...]

803 ID [...] und ID [...]

804 ID [...]

805 ID [...]

806 ID [...] (Propack – Erwiderung auf die MB).

dafür vorliegen, dass mehrfach entsprechende Informationen an Propack weitergeleitet wurden (siehe z. B. zum 10. März 2006 – Erwägungsgrund (643) oder zum 15. September 2006 – Erwägungsgrund (646)), gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass Propack auch über die Ergebnisse des Treffens am 14. April 2006 unterrichtet gewesen sein muss – zumindest in Bezug auf Ungarn.

- (645) Am **11. Mai 2006** kamen [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Mitarbeiter von Petruzalek), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Linpac) und [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Coopbox) in Prag im Hotel Mövenpick zusammen.⁸⁰⁷ Entsprechend der Wiener Vereinbarung sollten in dieser Zusammenkunft Gespräche über gewisse Streitigkeiten zwischen den Kartellmitgliedern hinsichtlich der Aufteilung einzelner Kunden sowie in Bezug auf Ausschreibungen über die Lieferung von Schaumstoffschalen geführt und entsprechende Lösungen gefunden werden.⁸⁰⁸ Gesprochen wurde unter anderem über den gemeinsamen Kunden Agropol (der von Sirap-Gema/Petruzalek in der Tschechischen Republik beliefert wurde) sowie über Kunden wie z. B. Julius Meinl und Edeka, die vor einer Schließung ihrer Ladengeschäfte in der Tschechischen Republik standen.⁸⁰⁹ Außerdem sprachen die Kartellmitglieder über die Lage im Hinblick auf Carrefour, da dieser Kunde beabsichtige, seine Ladengeschäfte an Tesco zu veräußern. Wenn diese Absicht sich bestätigen sollte, waren weitere Änderungen der Vereinbarung über die Kundenaufteilung vorgesehen.⁸¹⁰ [...].⁸¹¹
- (646) Am **15. September 2006** unterrichtete [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) [Unternehmensvertreter] (Propack) in einer E-Mail über die Preise, die er [Name einer Einzelperson], einem Kunden von [Unternehmensname], angeboten hatte.⁸¹² Die Kommission stellt fest, dass dieser Austausch im Einklang mit der Wiener Vereinbarung stand, als Fortführung der Vereinbarung zu betrachten ist (siehe Erwägungsgründe (602)-(618)) und der Umsetzung dieser Vereinbarung in Ungarn diene (siehe Erwägungsgründe (619)-(623)).
- (647) Am **25. Oktober 2006** kamen die Kartellmitglieder in Brünn im Hotel Holiday Inn zusammen. Teilnehmer der Zusammenkunft waren [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Petruzalek), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox) sowie [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac).⁸¹³ In der Zusammenkunft sollte über gewisse wechselseitige Beziehungen zwischen den Parteien gesprochen werden; insbesondere sollte über die Mengen an Folien gesprochen werden, die Petruzalek an Linpac lieferte.⁸¹⁴ Die Anwesenheit von Coopbox beweist jedoch, dass dies nicht der einzige Gegenstand der Zusammenkunft war. Während der Zusammenkunft bestätigten die Kartellmitglieder auch die am 5. November 2004 in Wien getroffene Vereinbarung über die Kundenaufteilung bei Schaumstoffschalen unter besonderer

807 ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...] [...]

808 ID [...] und ID [...]

809 ID [...]

810 ID [...]

811 ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

812 ID [...] und ID [...]

813 ID [...] und ID [...]

814 ID [...] und ID [...]

Berücksichtigung des slowakischen Marktes; dazu wurde geprüft, welcher Hersteller welche Modelle zu welchem Preis in der Slowakei an Topocalny, Zilina, Tesco und Kaufland lieferte; alle vier Kunden wurden vollständig oder teilweise gemeinsam von den drei Wettbewerbern beliefert.⁸¹⁵ [...].⁸¹⁶

- (648) Am **20. Dezember 2006** unterrichteten [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema/Petruzalek) und [Unternehmensvertreter] (Linpac) einander über ihre Preisangebote in der von Hyza in der Slowakei durchgeführten Ausschreibung. [Unternehmensvertreter] (Linpac) schickte [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema/Petruzalek) eine Tabelle zur Prüfung und forderte ihn auf, die Tabelle mit Anmerkungen zurückzuschicken.⁸¹⁷ Die beigelegte Tabelle bezog sich auf eine Preisauktion von THP Hyza und enthielt die Ausgangspreise für biegesteife transparente Schalen, die von Linpac angeboten werden sollten.⁸¹⁸ Hyza wurde von Linpac tatsächlich als „zugeteilter“ Kunde wahrgenommen (siehe Erwägungsgrund (613)), und trotz der Bemühungen von Petruzalek um eine Vereinbarung mit Linpac bezüglich dieses Kunden (u. a. unter Austausch wirtschaftlich sensibler Informationen mit Linpac) beharrte Linpac auf der bestehenden Kundenbeziehung und hielt sich als einziger Lieferant von Hyza.⁸¹⁹
- (649) Trotz gelegentlicher „Kämpfe“ in der Tschechischen Republik und in der Slowakei wurde die von den Kartellmitgliedern in Wien getroffene Aufteilungsvereinbarung in MOE in den Jahren 2005 und 2006 erfolgreich umgesetzt. Entsprechende Beweismittel sind einigen Unterlagen aus dem relevanten Zeitraum zu entnehmen, beispielsweise E-Mails, in denen Preise oder sonstige empfindliche Informationen untereinander ausgetauscht wurden, oder internen Berichten, in denen die Zusammenarbeit zwischen den Kartellmitgliedern bestätigt wird.⁸²⁰ [Unternehmensname] unterrichtete Propack per E-Mail über die Preise bei einem Kunden von [Unternehmensname] in Ungarn (siehe Erwägungsgrund (643)), und dem Vertriebsbericht von [Unternehmensname] für das Jahr 2006 ist in Bezug auf MOE zu entnehmen: *„6. WETTBEWERBER. Bislang haben wir keine ernsthaften Probleme mit unseren Wettbewerbern. Wir unterhalten gute Beziehungen zu ihnen. Wir respektieren einander.“*⁸²¹
- (650) Die Kundenaufteilung und die Status-quo-Vereinbarung waren in der Branche auch über den mittel- und osteuropäischen Raum hinaus bekannt; dies geht auch aus einer [...] E-Mail von [Unternehmensname] vom **26. Januar 2006** mit folgendem Wortlaut hervor: *„Der tschechische Markt (und auch der slowakische Markt) sind außerordentlich ‚ruhig‘; die Märkte wurden inoffiziell unter Petruzalek, Linpac und ihnen [Eurobal, einem Anbieter von Coopbox-Erzeugnissen] aufgeteilt. Wenn einem dieser drei Anbieter ein Geschäft entgeht (z. B. wenn ein Supermarkt auf eine andere Technologie oder einen anderen Lieferanten umstellt), besteht kaum die Möglichkeit,*

815 ID [...]

816 ID [...], ID [...] und ID [...]

817 ID [...] und ID [...]

818 ID [...]

819 ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

820 ID [...] und ID [...]

821 ID [...] und ID [...]

die erlittenen Einbußen wieder wettzumachen, denn dadurch würden ja die Marktanteile anderer gestört ...“⁸²²

- (651) Ungeachtet der über ausgedehnte Zeiträume stabilen Zusammenarbeit der Kartellmitglieder musste im Jahr **2007** doch eine erneute Absprache getroffen werden, um die Preiskämpfe zwischen Coopbox einerseits und Sirap-Gema/Petruzalek und Linpac andererseits zu beruhigen. Im Bericht von Sirap-Gema/Petruzalek vom April 2007 wird darauf hingewiesen, dass gegenwärtig „Preiskämpfe“ zwischen den Kartellmitgliedern ausgetragen wurden: „Der ‚Preiskampf‘ bei Schalen in MOE, insbesondere in SK, CZ und HU hat nun nach ersten Streitigkeiten mit Verlusten (Gewinneinbußen) in Höhe von Hunderten von EUR zu einer Phase des ‚Umdenkens‘ geführt; allerdings wurden keine Liefermengen auf Coopbox verlagert. Daher scheint sich eine gewisse Offenheit für Gespräche zu entwickeln; die folgenden Tage werden zeigen, wie ernst es um diese Gesprächsbereitschaft bestellt ist.“⁸²³ Die Offenheit von Coopbox wurde umgehend auf die Probe gestellt. Dies ist dem nächsten Vertriebsbericht von Sirap-Gema/Petruzalek vom Juli 2007 zu entnehmen, in dem es unter der Überschrift „Wettbewerbssituation“ heißt: „Die Lage bei Coopbox hat sich nach den Angriffen und Kämpfen der letzten Monate wieder normalisiert. Wir prüfen nun die Möglichkeit einer Zusammenarbeit im Foliensegment, um uns gegen heftige Angriffe spanischer Lieferanten sowohl in CZ als auch in SK zu wappnen.“⁸²⁴
- (652) Später im Jahr 2007 begann Coopbox, die Preise für Schaumstoffschalen in der Tschechischen Republik deutlich zu reduzieren (um 25-30 %), um an Linpac und Sirap-Gema/Petruzalek verlorene Liefermengen wiederzugewinnen.⁸²⁵ Coopbox beschuldigte Linpac, Liefermengen im Umfang von ca. 40 Millionen Schaumstoffschalen von Coopbox „gestohlen“ zu haben, und bezeichnete die Preissenkungen als Reaktion auf den erlittenen Verlust. Daher verlangte Coopbox einen Ausgleich von Linpac und erklärte, ansonsten werde es sich nicht mehr an die zuvor getroffene illegale Vereinbarung halten.⁸²⁶
- (653) Am **24. September 2007** kamen [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Coopbox), [Unternehmensvertreter] (Petruzalek) und

⁸²² ID [...] (französischer Originalwortlaut: „le marché tchèue (et slovaque, d’ailleurs) est extraordinairement „tranquille“ partagé de façon non officielle entre Petruzalek, Linpac et eux. De ce fait, lorsqu’un des trois perd un Märzé (p.ex. un Supermarché qui change de technologie ou d’emballeurs) Il y a très peu de possibilités de récupérer la perte, car cela trouble le. Märzé d’un autre...“).

⁸²³ ID [...] (Sirap-Gema – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: „La „Guerra dei prezzi“ per quanto riguarda i vassoi nell’Europa Centrale, in particolare SK, CZ, HU e’ ora in una fase di „ripensamento“ dopo le prime schermaglie che han lasciato qualche centinaia di migliaia di euro di perdite (di margini) sul terreno, senza portare nessuno spostamento di volumi a favore di CX. Per questo motivo, sembra ora nata una certa disponibilità al dialogo la cui „serietà“ si svelerà a fondo in questi giorni“).

⁸²⁴ ID [...] (Sirap-Gema – Ermittlungsdokumente) (italienischer Originalwortlaut: La situazione con la Coopbox si d normalizzata dopo gli attacchi e scontri degli ultimi mesi. Si sta valutando una collaborazione nel settore dei film per difenderci da attacchi forti da parte di fornitori spagnoli sia in CZ che in SK“).

⁸²⁵ ID [...]

⁸²⁶ ID [...]

[Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) in Verona zusammen.⁸²⁷ In der Zusammenkunft sollten die Preiskämpfe zwischen Coopbox und anderen Kartellmitgliedern beigelegt und eine Vereinbarung über eine Ausgleichsleistung für Coopbox getroffen werden, das Liefermengen an Linpac und Sirap-Gema/Petruzalek verloren hatte.⁸²⁸ Außerdem verständigten sich die Kartellmitglieder auf eine Preiserhöhung und tauschten wirtschaftlich sensible Informationen untereinander aus.⁸²⁹ Nach der Zusammenkunft vereinbarten Linpac und Sirap-Gema/Petruzalek, von Coopbox die Liefermengen zu beziehen, die Coopbox auf verschiedenen Märkten an sie verloren hatte. Dieser Ausgleich betraf ca. 40 Millionen Schaumstoffschalen bei Linpac und ca. 30 Millionen Schaumstoffschalen bei Sirap-Gema/Petruzalek. Es wurde vereinbart, dass diese Schalen ausschließlich in Ländern weiterverkauft werden sollten, in denen eine Lieferung nicht zum Nachteil von Coopbox wäre.⁸³⁰ [...]. [Sie] fügten entsprechende Reisebelege bei. [Unternehmensname] konnte keine Informationen zu den Inhalten der Zusammenkunft vorlegen, weil die betreffenden Personen aus dem Unternehmen ausgeschieden waren; allerdings konnte Coopbox die Beteiligung der betreffenden Personen an der Zusammenkunft durch Reisebelege nachweisen.⁸³¹

- (654) Linpac hatte sich Coopbox gegenüber unter anderem verpflichtet, die bezogene Liefermenge zu einem niedrigen Preis in Polen weiterzuverkaufen, da Coopbox dort nicht geschädigt würde. Letztlich verkaufte Linpac die von Coopbox bezogene Liefermenge jedoch in Serbien; dies stand nicht im Einklang mit der Vereinbarung, die Linpac mit Coopbox getroffen hatte, da diese Lieferungen gegen die Interessen des lokalen serbischen Anbieters von Coopbox-Produkten verstießen. Daher setzten Coopbox und Linpac eine weitere Zusammenkunft im südlich von Mailand gelegenen Alba an. An diesem zweiseitigen Treffen waren [Unternehmensname] und [Unternehmensname] (beide Linpac) sowie [Unternehmensname] und [Unternehmensname] (Coopbox) beteiligt. In dem Treffen beschwerte sich Coopbox über den Bruch der in Verona erzielten Vereinbarung dadurch, dass Linpac die von Coopbox bezogenen Schaumstoffschalen in Serbien weiterverkauft hatte. Es wurde vereinbart, dass Linpac weiterhin Schaumstoffschalen von Coopbox beziehen sollte; diese Schalen dürften aber nicht mehr in Serbien weiterverkauft werden. Linpac hielt letztlich auch diese Vereinbarung nicht ein.⁸³²

4.5. Frankreich (3. September 2004 – 24. November 2005)

4.5.1. Grundprinzipien und Struktur des Kartells

- (655) Am Kartell in Frankreich waren Linpac, Vitembal, Sirap-Gema, Huhtamäki und – in einem späteren Stadium – auch Silver Plastics beteiligt. Gegenstand des Kartells waren Schaumstoffschalen (Standardschalen, offenzellige Schalen und Barrierschalen) für Lebensmittelverpackungen im Einzelhandel.⁸³³ Der Zweck/das

⁸²⁷ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

⁸²⁸ ID [...] und ID [...]

⁸²⁹ ID [...]

⁸³⁰ ID [...]; ID [...]

⁸³¹ ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...], ID [...], ID [...], ID [...]

⁸³² ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

⁸³³ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] (Dokument zur Ausschreibung von Carrefour), ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

Gesamtziel des Kartells bestand darin, die Preise in Frankreich über das Wettbewerbsniveau hinaus anzuheben und oberhalb des Wettbewerbsniveaus aufrechtzuerhalten und die bestehende Kundenaufteilung zu erhalten.

- (656) Die Wettbewerber stimmten ihr Verhalten durch verschiedene zwei- und mehrseitige Kontakte (persönliche Treffen, E-Mails und Telefonate) aufeinander ab. Mehrseitige Treffen fanden häufig am Rand offizieller Branchenveranstaltungen der *Chambre Syndicale des Emballages en Matière Plastique* (CSEMP) oder an öffentlichen Orten (in Restaurants oder in Flughafen-Lounges) statt. Die mehrseitigen Kontakte wurden durch zweiseitige Kontakte ergänzt.
- (657) Die Marktmechanismen und die beschränkte Anzahl wichtiger Kunden erleichterten die Überwachung der vereinbarungsgemäßen Umsetzung der wettbewerbswidrigen Absprachen. Um die Umsetzung insbesondere der Preiserhöhungen zu kontrollieren, beriefen die Wettbewerber Anschlusstreffen ein, tauschten Preiserhöhungsschreiben untereinander aus und unterrichteten einander über Reaktionen ihrer Kunden (siehe z. B. Erwägungsgrund (666)).

4.5.2. *Die Entwicklung des Kartells*

- (658) Bis Ende 1986 bestand in Frankreich ein System zur Regulierung der Preise für Lebensmittelverpackungen für den Einzelhandel (*régime de blocage des prix*). Daher mussten alle beabsichtigten Preiserhöhungen vorab vom Finanzministerium genehmigt werden. Nach der Genehmigung wurden die Preiserhöhungen von allen Herstellern gleichzeitig eingeführt. Dieses System der Preisregulierung hat einen normalen Wettbewerb in den Zeiträumen zwischen den Regulierungsentscheidungen jedoch nicht verhindert. Dieser Wettbewerb verstärkte sich nach dem Eintritt von Linpac in den französischen Markt Ende der 1970er Jahre. [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁸³⁴ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen]⁸³⁵ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen].⁸³⁶ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen]⁸³⁷ [Informationen, die zeitlich vor den Zuwiederhandlungen liegen]⁸³⁸.

4.5.3. *Zeitliche Entwicklung der Sachverhalte*

- (659) Der Preis für Rohpolystyrol stieg 2004 drastisch. Dieser Preisanstieg führte zu Kontakten zwischen den Wettbewerbern; Gegenstand der Kontakte waren die Erhaltung des Status quo hinsichtlich der historischen Kundenaufteilung und die Vereinbarung einer Preiserhöhung mit dem Ziel, die gestiegenen Rohstoffkosten an die Kunden weiterzugeben.⁸³⁹
- (660) Am **3. September 2004** kamen die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Huhtamäki) am Pariser Flughafen Orly zusammen.

834 [...]
835 [...]
836 [...]
837 [...]
838 [...]
839 ID [...]

Die Wettbewerber erörterten und vereinbarten eine Preiserhöhung um 7-15 % für Schaumstoffschalen zum letzten Quartal 2004 und zum ersten Quartal 2005.⁸⁴⁰ Die Umsetzung dieser Vereinbarung ist durch die Preiserhöhungsschreiben belegt, die Vitembal Ende 2004 und Anfang 2005 an die eigenen Kunden schickte.⁸⁴¹

- (661) [...] Anfang September 2004 [haben] zwei Zusammenkünfte stattgefunden: erstens die Zusammenkunft am 3. September 2004 (ein Vortreffen unter Beteiligung der [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal)), in dem sich die Parteien auf eine gemeinsame Haltung vor dem Treffen mit den anderen Wettbewerbern am 8. September 2004 verständigten, und zweitens das Treffen am 8. September; an diesem Treffen nahmen [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac) sowie [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal) teil. [...] die Wettbewerber [verständigten sich] in diesem zweiten Treffen auf eine Preiserhöhung und auf das Einfrieren der Marktaufteilung.⁸⁴²
- (662) [...] es habe nur am 3. September 2004 ein Treffen stattgefunden; Teilnehmer seien die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Huhtamäki) gewesen. In diesem Treffen sollte über die Anfang 2005 einzuführende Preiserhöhung gesprochen werden.⁸⁴³ [...] [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) [konnte] an einem Treffen am 8. September 2004 nicht beteiligt gewesen sein, da er an diesem Tag von Marseille nach Mailand gereist sei.⁸⁴⁴ [Unternehmensname] untermauert die Darstellung, dass nur ein Treffen stattgefunden habe (nämlich am 3. September 2004), mit der auf diesen Tag datierenden Quittung für die Anmietung eines Konferenzraums am Flughafen Orly.⁸⁴⁵ In der Erwiderung auf die MB bestätigte [Unternehmensname], soweit es sie betrifft, ausdrücklich den wettbewerbswidrigen Charakter des Treffens und bekräftigte erneut, die Wettbewerber hätten nicht nur eine Preiserhöhung vereinbart, sondern auch beschlossen, regelmäßig zusammenzukommen, um zu prüfen, ob die vereinbarten Preiserhöhungen auch tatsächlich umgesetzt wurden.⁸⁴⁶
- (663) Huhtamäki bestätigt ebenfalls, dass das Treffen am 3. September 2004 stattgefunden habe und dass [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) beteiligt gewesen sei. An die besprochenen Themen kann sich [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) nicht mehr genau erinnern; er vermutet, dass sich die Gespräche wahrscheinlich auf Steuerangelegenheiten und auf Fragen des Umweltschutzes beschränkt haben.⁸⁴⁷ [Unternehmensvertreter] nennt aus seiner Erinnerung nur „mögliche“

840 ID [...]; ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); und ID [...]

841 ID [...], ID [...] und ID [...] (Vitembal – Ermittlungsdokument).

842 ID [...], ID [...] und ID [...]

843 ID [...]

844 ID [...]

845 ID [...]

846 ID [...]

847 ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

Gesprächsthemen; dies steht nach Auffassung der Kommission aber nicht im Widerspruch zu [...].

- (664) Der Kommission liegt eine Erklärung [...]; [die] [...] bestätigt den Zeitpunkt (3. September 2004) und den wettbewerbswidrigen Charakter des Treffens.⁸⁴⁸
- (665) Da nicht ein einziges Unternehmen seine Teilnahme an dem Treffen bestreitet, dessen wettbewerbswidriger Inhalt durch [...], stellt die Kommission fest, dass in dem Treffen am 3. September 2004 möglicherweise neben anderen wettbewerbswidrigen Themen auch die Preiserhöhung bei Schaumstoffschalen erörtert und vereinbart wurde. Dieses Treffen wird als Beginn des Kartells in Frankreich betrachtet.
- (666) Am **21. Oktober 2004** kamen die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac), [Unternehmensvertreter] (Vitembal), [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Huhtamäki) in Avignon im Holiday Inn zusammen. Während dieses Treffens sprachen die Wettbewerber über die Preiserhöhung bei Schaumstoffschalen, die durch den gestiegenen Polystyrolpreis erforderlich geworden war, und vereinbarten die Aufrechterhaltung des Status quo hinsichtlich der bestehenden Lieferbeziehungen. Außerdem tauschten sie sich über die Reaktionen ihrer Kunden auf die Ankündigung der am 3. September 2004 für das dritte Quartal 2004 vereinbarten Preiserhöhung aus (siehe Erwägungsgründe (660)-(665)).⁸⁴⁹
- (667) [...].⁸⁵⁰ [...] es [ist] [...] wahrscheinlich, dass das Treffen stattgefunden hat; [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) könne durchaus an dem Treffen teilgenommen haben, da der Firmensitz von [Unternehmensname] mit dem Auto von Avignon aus sehr schnell zu erreichen sei. In der Erwiderung auf die MB erklärt [Unternehmensname] ferner, soweit es sie betrifft, dies sei eines der Treffen gewesen, die auch durchgeführt wurden, um zu prüfen, ob die am 3. September 2004 vereinbarte Preiserhöhung tatsächlich umgesetzt wurde (siehe Erwägungsgründe (660)-(665)).⁸⁵¹
- (668) Am **25. November 2004** kamen [Unternehmensvertreter] (Linpac), die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) in Paris in den Räumlichkeiten des Industrieverbandes CSEMP zusammen. Gegenstand der Zusammenkunft waren Schaumstoffschalen. Die beteiligten Wettbewerber vereinbarten erneut, sich an die zuvor getroffene Preisvereinbarung zu halten (siehe Erwägungsgründe (660)-(665)) und ihre jeweiligen Lieferbeziehungen einzufrieren.⁸⁵²
- (669) [...].⁸⁵³ [Unternehmensname] legte eine Kostenabrechnung vor, nach der [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) am 25. November 2004 in Paris

848 ID [...]

849 ID [...], ID [...] und ID [...]

850 ID [...]; ID [...]

851 ID [...] und ID [...]

852 ID [...], ID [...] und ID [...]

853 ID [...]; ID [...]

gewesen sein muss.⁸⁵⁴ In seiner Erwiderung auf die MB bestätigte [Unternehmensname], dass das Treffen angesetzt wurde, um die Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhungen zu überprüfen (siehe Erwägungsgründe (660)-(665)) und um die Aufrechterhaltung des Status quo auf dem französischen Markt sicherzustellen. Huhtamäki erklärt, bei der internen Untersuchung seien keine Belege dafür gefunden worden, dass seine Mitarbeiter am genannten Treffen beteiligt gewesen wären.⁸⁵⁵ Die Kommission ist zu dem Schluss gelangt, dass die ansonsten bestätigten Beweismittel von [...] durch die Erklärung von Huhtamäki nicht in Frage gestellt werden; wie Huhtamäki nämlich selbst einräumt,⁸⁵⁶ haben die betreffenden Personen sich geweigert, Huhtamäki bei seiner internen Untersuchung zu unterstützen.

- (670) Am **24. Januar 2005** kamen die [Unternehmensvertreter] (Linpac), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Huhtamäki) in Avignon im Holiday Inn zusammen. Gegenstand der Zusammenkunft waren Schaumstoffschalen. In der Zusammenkunft sollte über die zuvor vereinbarten Preiserhöhungen gesprochen werden, die Ende 2004 und Anfang 2005 umgesetzt werden sollten (siehe Erwägungsgründe (660)-(665)); außerdem sollte der Status quo hinsichtlich der Stellung der Wettbewerber auf dem Markt und der jeweiligen Marktanteile eingefroren werden.⁸⁵⁷
- (671) [...].⁸⁵⁸ [...] Über die Prüfung der zuvor von den Parteien vereinbarten Preise hinaus (siehe Erwägungsgründe (660)-(665)) sprachen Vitembal, Linpac und Sirap-Gema [...] auch über die Preise, die einem Industriekunden (Gastronome) angeboten werden sollten.⁸⁵⁹ Huhtamäki erklärt, bei der internen Untersuchung seien keine Informationen bezüglich einer Teilnahme seiner Mitarbeiter an dem Treffen gefunden worden.⁸⁶⁰ Kommission stellt fest, dass die [...] Beweismittel jedoch nicht dadurch beeinträchtigt werden, dass Huhtamäki keine Informationen zu diesem Treffen vorlegen konnte, weil es nicht in der Lage war, seine früheren Mitarbeiter zur Mitwirkung zu bewegen.⁸⁶¹
- (672) Ende 2005 und Anfang 2006 war eine Reihe von Ausschreibungen unter anderem bei den folgenden Kunden vorgesehen: Casino (23. November 2005), Carrefour (13. Dezember 2005) und Système U (Anfang 2006). Die Wettbewerber intensivierten ihre Kontakte, um sicherzustellen, dass sie in den Ausschreibungen, die Zuschläge für die jeweiligen Stammkunden erhielten, und dass die Preise nicht infolge der Ausschreibungen gedrückt wurden.⁸⁶²
- (673) Am **17. März 2005** kamen [Unternehmensvertreter] (Linpac), [Unternehmensvertreter] (Vitembal), [Unternehmensvertreter] und

⁸⁵⁴ ID [...], ID [...] und ID [...]

⁸⁵⁵ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁸⁵⁶ ID [...] (Huhtamäki – Erwiderung auf die MB).

⁸⁵⁷ ID [...], ID [...] und ID [...]

⁸⁵⁸ ID [...] und ID [...]

⁸⁵⁹ ID [...]

⁸⁶⁰ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁸⁶¹ ID [...] (Huhtamäki – Erwiderung auf die MB).

⁸⁶² ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen – Dokument zur Ausschreibung von Carrefour), ID [...] und ID [...]

[Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) in Paris in den Räumlichkeiten des Industrieverbandes CSEMP zusammen. In dem Treffen stand die für November 2005 anstehende Ausschreibung bei Casino im Vordergrund. Die Wettbewerber einigten sich auf eine Nichtangriffsvereinbarung in Bezug auf Sirap-Gema; Casino war gewöhnlich Sirap-Gema zugeteilt worden, und Casino wurde hauptsächlich von Sirap-Gema beliefert. Infolge der wettbewerbswidrigen Vereinbarung behielt Sirap-Gema die Zuständigkeit für Lieferungen an Casino. Über die Ausschreibung bei Casino hinaus prüften die Wettbewerber in diesem Treffen auch die Einhaltung der zuvor vereinbarten Preiserhöhungen (siehe Erwägungsgründe (660)-(665)) und sprachen über das „Einfrieren“ ihrer jeweiligen Marktpositionen hinsichtlich der Versorgung ihrer Kunden.⁸⁶³

- (674) [...] ⁸⁶⁴ [...] die Parteien [haben] auch über die Lieferungen an Industriekunden (Gastronome und Scopa) gesprochen [...], für die Vitembal, Linpac und Sirap-Gema zuständig waren.⁸⁶⁵
- (675) Am **19. April 2005** kamen [Unternehmensvertreter] (Linpac), [Unternehmensvertreter] und/oder [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) in Paris am Flughafen Roissy zusammen. Die Zusammenkunft war einberufen worden, um die Umsetzung der für Ende 2004 und Anfang 2005 vereinbarten Preiserhöhung zu prüfen (siehe Erwägungsgründe (660)-(665)).⁸⁶⁶
- (676) [Unternehmensname] erklärt, keine Informationen zur Zusammenkunft am 19. April 2005 gefunden zu haben. [Unternehmensvertreter] könne an der Zusammenkunft nicht teilgenommen haben, da er sich in dieser Woche im Urlaub befunden habe. Allerdings hält [Unternehmensname] für denkbar, dass [Unternehmensvertreter] an dem Treffen beteiligt war.⁸⁶⁷ Huhtamäki erklärt, bei der internen Untersuchung seien keine Belege dafür gefunden worden, dass Mitarbeiter von Huhtamäki am genannten Treffen beteiligt gewesen wären.⁸⁶⁸ Die Kommission stellt fest, dass Huhtamäki nur deshalb keine weiteren Informationen vorlegen konnte, weil einige seiner früheren Mitarbeiter nicht bereit waren, Huhtamäki bei seiner internen Untersuchung zu unterstützen.⁸⁶⁹ Daher gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass die Auskunft von Huhtamäki kein Anlass ist [...] in Zweifel zu ziehen.
- (677) [...] in der Zusammenkunft [wurde] vorgeschlagen, Silver Plastics ab dem 29. Juni 2005 in die Kartellzusammenkünfte einzubeziehen (siehe Erwägungsgrund (678)). Silver Plastics drängte nämlich auf den französischen Markt und wurde als gefährlicher Anbieter betrachtet.⁸⁷⁰ Insbesondere Vitembal und Linpac hatten Bedenken wegen des aggressiven Wettbewerbsverhaltens von Silver Plastics auf dem französischen Markt und sprachen sich dafür aus, das Unternehmen in künftige

⁸⁶³ ID [...], ID [...] und ID [...]

⁸⁶⁴ ID [...], ID [...] und ID [...]

⁸⁶⁵ ID [...]

⁸⁶⁶ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

⁸⁶⁷ ID [...]

⁸⁶⁸ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

⁸⁶⁹ ID [...] (Huhtamäki – Erwiderung auf die MB).

⁸⁷⁰ ID [...]

Kartellzusammenkünfte einzubinden.⁸⁷¹ [Unternehmensname] erklärt, als Vermittler in einem Konflikt zwischen Silver Plastics und Vitembal fungiert zu haben.⁸⁷² Dass Silver Plastics auf dem französischen Markt zunehmend als Gefahr betrachtet wurde, [ist] bestätigt.⁸⁷³

- (678) Am **29. Juni 2005** kamen die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Linpac), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Huhtamäki) und [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) in Paris in den Räumlichkeiten der CSEMP zusammen. Am Rande der legitimen Gespräche über Umweltschutzthemen tauschten sich die Wettbewerber aus und beschlossen, die zuvor vereinbarten Preiserhöhungen für Schaumstoffschalen beizubehalten; sie diskutierten über die Notwendigkeit einer weiteren Preiserhöhung, und da dies das erste Treffen war, zu dem ein Vertreter von Silver Plastics eingeladen war, versuchten sie, Silver Plastics zu bewegen, seine aggressive Marktstrategie in Frankreich aufzugeben.⁸⁷⁴
- (679) Die Zusammenkunft und ihre Teilnehmer sind durch eine E-Mail der CSEMP vom 8. August 2005 an die Parteien belegt.⁸⁷⁵ [...] ⁸⁷⁶ [...] das Treffen [hat] stattgefunden [...] und [...] wahrscheinlich [haben] die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] [...] an dem Treffen teilgenommen.⁸⁷⁷ [...] das Treffen, die Teilnehmer und den wettbewerbswidrigen Charakter des Treffens [sind] bestätigt.⁸⁷⁸ [...] [; ebenso] die Tatsache und de[r] wettbewerbswidrige[...] Charakter des Treffens.⁸⁷⁹ [...] Silver Plastics [erklärt], sein Vertreter habe zwar die wettbewerbswidrigen Gespräche mit angehört und sei insoweit vollständig darüber informiert gewesen; er habe sich aber nicht aktiv an den Gesprächen beteiligt.⁸⁸⁰ [...] ⁸⁸¹ Da die wettbewerbswidrigen Gespräche jedoch am Rand von Gesprächen über legitime Inhalte stattfanden (die durchaus auch Fragen des Umweltschutzes betroffen haben können), ist festzustellen, dass keine Beweismittel vorliegen, die den Darstellungen von [Unternehmensname] widersprechen würden.
- (680) Am **21. September 2005** kamen die [Unternehmensvertreter] (Linpac), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Vitembal), [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] (Ono/Huhtamäki) und [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) im Business Center in Paris Orly zusammen. In diesem Treffen sollte eine Nichtangriffsvereinbarung für die bevorstehenden Ausschreibungen von Casino (November 2005), Carrefour (Dezember 2005) und Système U (Anfang 2006) getroffen werden. Silver Plastics

871 ID [...] und ID [...]

872 ID [...]; ID [...]

873 ID [...] und ID [...]

874 ID [...], ID [...] und ID [...], ID [...], ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...] (Silver Plastics – Ermittlungsdokument), ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] (Silver Plastics – Ermittlungsdokument), ID [...], ID [...] und ID [...]

875 ID [...] (Silver Plastics – Ermittlungsdokument).

876 ID [...], ID [...] und ID [...]

877 ID [...]

878 ID [...], ID [...] und ID [...]

879 ID [...]

880 ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

881 ID [...] und ID [...]

konnte sich zu keinerlei Verhaltensweisen verpflichten – dies wurde auf ausdrückliche telefonische Anweisungen von [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) an [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) vermittelt.⁸⁸² [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics) teilte den anderen Kartellmitgliedern mit, dass Silver Plastics an der Ausschreibung von Système U interessiert sei, und nannte die von Silver Plastics angestrebten Liefermengen.⁸⁸³ Linpac, Sirap-Gema, Vitembal und Huhtamäki bekräftigten ihre Vereinbarung, dass Sirap-Gema in der Ausschreibung von Casino den Zuschlag erhalten sollte, weil Sirap-Gema Casino auch früher bereits beliefert habe (siehe auch Erwägungsgründe (673)-(674)). Diese Vereinbarung war Bestandteil einer umfassenderen „Regelung“ zwischen den Parteien, nach der Sirap-Gema dafür, dass es bei der Ausschreibung von Casino nicht angegriffen würde, sich verpflichtete, die anderen Wettbewerber bei der Ausschreibung von Carrefour nicht zu stören. Linpac, für das die Ausschreibung von Carrefour erhebliche Bedeutung hatte, war bereit, bei den Ausschreibungen von Casino und Système U Störungen zu unterlassen.⁸⁸⁴ Die letztgenannte Ausschreibung war von besonderer Bedeutung für Vitembal, das weiterhin einer der Lieferanten von Système U blieb, wengleich infolge des aggressiven Bieterverhaltens von Silver Plastics und Magic Pack niedrigere Preise erzielt wurden.⁸⁸⁵ Außerdem verpflichtete sich Vitembal gegenüber Linpac, bei Carrefour nur das südliche Gebiet zu übernehmen. Im Gegenzug dafür, dass Angriffe auf die Champion-Supermärkte unterbleiben sollten, verpflichtete sich Huhtamäki, von ernsthaften Angeboten bei Système U und Carrefour abzusehen.⁸⁸⁶

- (681) [...] [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Vitembal), [Unternehmensvertreter] (Linpac) und [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) hätten im Vorfeld der Ausschreibungen von Casino und Carrefour häufig miteinander telefoniert, um sich über die Einzelheiten ihrer Vereinbarung zu verständigen.⁸⁸⁷ Insbesondere hatte sich Sirap-Gema bereit erklärt, ein Angebot zu einem festgelegten Preis vorzulegen, damit Linpac und Vitembal ihren Stammkunden mit unveränderten Liefermengen behalten könnten. In den Telefonaten vereinbarten die Kartellmitglieder, dass Vitembal und Linpac ihre jeweiligen Liefermengen bei Carrefour beibehalten sollten; Champion sollte weiterhin von Huhtamäki und Casino von Sirap-Gema beliefert werden.⁸⁸⁸ [...] Silver Plastics erklärt, es habe keinerlei Vereinbarung über eine Kundenaufteilung getroffen.⁸⁸⁹ Wie die Kommission jedoch feststellt, räumt Silver Plastics ein, dass sein Vertreter Kenntnis von den Strategien der anderen Kartellmitglieder bei den Ausschreibungen gehabt und Silver Plastics seinerseits die übrigen Kartellmitglieder über seine Absicht unterrichtet habe, sich an der Ausschreibung zu beteiligen; außerdem habe Silver Plastics die Mengen genannt, die es an Système U zu liefern beabsichtigte.⁸⁹⁰

882 ID [...] (Silver Plastics – Antwort auf Auskunftsverlangen)

883 ID [...] und ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

884 ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

885 ID [...] [...] und ID [...]

886 ID [...] und ID [...]

887 ID [...], ID [...] und ID [...]

888 ID [...]

889 ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

890 ID [...]

- (682) Am **5. Oktober 2005** kam es am Rand der offiziellen EQA-Sitzung am Flughafen St. Exupéry in Lyon zu einer Kartellzusammenkunft; beteiligt waren die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide Linpac), [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (alle Vitembal), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema), [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Silver Plastics). Die Wettbewerber sprachen über die Preise in Frankreich und über das aggressive Auftreten von Silver Plastics auf dem französischen Markt.⁸⁹¹
- (683) Die Zusammenkunft und ihre Teilnehmer sind durch eine E-Mail belegt, in der die CSEMP am 8. August 2005 die nächste Zusammenkunft für den 5. Oktober 2005 in Lyon ankündigte.⁸⁹² [...] ⁸⁹³ [...] die Stimmung während des Treffens [war] sehr gespannt [...]. Dies sei [...] darauf zurückzuführen gewesen, dass die übrigen Kartellmitglieder zunehmend Bedenken hinsichtlich der Präsenz von Silver Plastics auf dem französischen Markt hatten. Gleichzeitig [...] habe es keine Gespräche über Preise oder über bestimmte Kunden gegeben.⁸⁹⁴ [...] gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass in dem Treffen über die Preise auf dem französischen Markt gesprochen wurde.
- (684) Nach dem Treffen am 21. September 2005 (siehe Erwägungsgrund (680)) kamen die [Unternehmensvertreter] (Linpac), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Vitembal), [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]⁸⁹⁵ (beide Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki) am **24. November 2005** erneut zusammen.⁸⁹⁶ Im Zusammenhang mit der getroffenen Vereinbarung (siehe Erwägungsgründe (680)-(681)) sprachen die Wettbewerber eingehend über die Ausschreibungen von Casino und Carrefour und verständigten sich auf eine Strategie für die Ausschreibungen. Der Inhalt der Vereinbarung geht aus den handschriftlichen Notizen hervor, die [Unternehmensvertreter] ([Unternehmensname]) während des Treffens angefertigt hat:

„1. Aufforderung zur Angebotsabgabe bei CASINO. 2. Aufforderung zur Angebotsabgabe bei CARREFOUR. → Folien PVC. 1. Am – eine Ausschreibung für Vitembal. Grundpreise der Ausschreibung = Preise von Sirap-Gema 2005. → Preise in Vorab-Angeboten, die am oberen Ende der Skala lagen, nicht registriert. ? am [unleserlich]? Regeln für die Ausschreibung = Lieferant [unleserlich] Casino nicht [unleserlich]. 18 % von CA. [...] „4-> wenn das stimmt, 4 -> SG, LP, Huht, V. Abwärtsschritte um 10 000 €. Hypo[these] 1 = wir werden nur zu viert sein. SG übernimmt Casino, LP [unleserlich]. Hypo[these] 2 = wir sind 4. [...] 9.10 Uhr Vit reduziert Markt 1 um 10 000 €. Danach 9.15 Uhr SG übernimmt M1 und bietet für M8. 9.17 Uhr LP reduziert M4, um zu übernehmen. 8.30 Uhr LP übernimmt M8.

⁸⁹¹ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...] (Silver Plastics – Ermittlungsdokument).

⁸⁹² ID [...] (Silver Plastics – Ermittlungsdokument).

⁸⁹³ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]

⁸⁹⁴ ID [...]

⁸⁹⁵ ID [...]; [...] auch [Unternehmensvertreter] am Treffen am 24. November 2005 teilgenommen hat.

⁸⁹⁶ ID [...]

9.40 Uhr SG übernimmt M4 und bestätigt die anderen. SG kauft 4 Tel. RV [Rendezvous] heute Abend für Tel.“⁸⁹⁷

- (685) Der Inhalt der Notiz wurde [...] bestätigt: Die Wettbewerber seien sich nicht sicher gewesen, dass sie die einzigen Bieter in der Ausschreibung von Casino waren. Daher hätten sie zwei Szenarien entworfen: Szenario 1 beruhte auf der Annahme, dass mehr als vier Bieter an der Ausschreibung teilnehmen würden; für diesen Fall wurde nur das Ergebnis vorgesehen (nämlich, dass Sirap-Gema Casino erhalten sollte). Szenario 2 ging von der Annahme aus, dass nur die vier Wettbewerber bieten würden; für diesen Fall wurde eine detaillierte Regelung zum Vorgehen im Hinblick auf die verschiedenen Lose vorgesehen.⁸⁹⁸
- (686) Infolge der wettbewerbswidrigen Kontakte und der von den Wettbewerbern getroffenen Vereinbarung blieb Sirap-Gema Lieferant von Casino, wenngleich Sirap-Gema einen gewissen Preisrückgang infolge der Beteiligung eines weiteren Bieters (möglicherweise Magic Pack) an der Ausschreibung hinnehmen musste.⁸⁹⁹ Als Gegenleistung verpflichtete sich Sirap-Gema, in der Ausschreibung von Carrefour keine niedrigen Preise für Schalen und Schachteln anzubieten, damit Huhtamäki Champion als Kunden behalten würde und damit die Marktanteile von Linpac und Vitembal bei Carrefour (62 % bzw. 38 %) nicht geschmälert würden. Die im Besitz der Kommission befindlichen Beweismittel zeigen, dass die wettbewerbswidrigen Absprachen bis Ende 2005 zur Folge hatten, dass mehrere Großkunden unter den Wettbewerbern aufgeteilt wurden.⁹⁰⁰

4.6. Bewertung der Beweismittel und Feststellungen der Kommission

- (687) Einige der Parteien haben die Zuverlässigkeit [...] angezweifelt.⁹⁰¹ Außerdem haben die Parteien in ihren Erwidern auf die MB Zeugenaussagen ihrer Mitarbeiter vorgetragen, mit denen der Gegenstand bestimmte Kontakte oder Beweismittel als rechtmäßig dargestellt werden sollte.⁹⁰² Silver Plastics hat hiernach ebenfalls Erklärungen von (im gegenwärtigen Verfahren nicht involvierten) Kundenmitarbeitern und unabhängigen Händlern vorgelegt, um seinen Standpunkt zu untermauern, dass ein Kartell in NWE aufgrund bestehender Marktbedingungen ausgeschlossen sei. Silver Plastics beantragte zum Einen die Durchführung einer formellen Befragung nach Artikel 19 der Verordnung (EG) Nr.1/2003 durch die Kommission mit (ursprünglich) zwei an dem NWE Kartell beteiligten [Unternehmensvertreter] Mitarbeitern, und zum Anderen die Möglichkeit eine dieser

⁸⁹⁷ ID [...] (französischer Originalwortlaut: 1. AO CASINO. 2. AO CARREFOUR →Film PVC. 1 Au – 1 enchère pour VT. Prix base enchère = les prix pratiqués par SG en 2005. →n’a pas enregistré les pré-offre qui étaient à la ↑. ? sur les [unleserlich]?. Règle enchère = le fournisseur [illegible] Casino ne [illegible]. 18 % de CA. [...] „4->si c’est vrai SG, LP, Huht, V. Décrément 10.000 €. Hypo 1 = on est + que 4. SG prendra la main sur Casino, LP sur [?]. Hypo 2 = on est 4 [...] 9h10 Vit décrémente. Märzél de 10k €. Ensuite, 9h15 SG prend la main sur M1 + offre sur M8. 9h17 LP décrémente M4 pour reprendre. 9h30 LP reprend M8. 9h40 SG reprend M4 + valide les autres. SG achète 4 Tel. RV ce soir pour les tél.“).

⁸⁹⁸ ID [...]; ID [...]

⁸⁹⁹ ID [...], ID [...] (Vitembal – Antwort auf ein Auskunftsverlangen), ID [...] und ID [...]

⁹⁰⁰ ID [...] und ID [...]

⁹⁰¹ Siehe z. B. ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB) und ID [...] (Erwiderung von Huhtamäki auf die MB).

⁹⁰² Siehe z. B. ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB – [...]). Die Zeugenaussagen wurden von zwei Mitarbeitern von Silver Plastics vorgelegt; ID [...] (Silver Plastics – zusätzliche Erwiderung auf die MB)

Personen einem Kreuzverhör zu unterziehen. Silver Plastics teilte der Kommission mit, dass seine Anwälte auf eigene Initiative mit einem der (nun ehemaligen) [Unternehmensname] Mitarbeiter ([Unternehmensvertreter]) gesprochen haben, dass die während dieses Gesprächs erhaltenen Informationen die von Silver Plastics vertretene Auffassung unterstützen, dass die von [Unternehmensname] in seinen mündlichen Erklärungen übermittelten Informationen teilweise inkorrekt sind, und dass Silver Plastics die Zuverlässigkeit dieser Erklärungen in Frage stellt.⁹⁰³

- (688) Das in Abschnitt 4 erläuterte Beweismaterial besteht aus Unterlagen, die von den Parteien vorgelegt wurden, die einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung gestellt haben, sowie aus bei den Nachprüfungen gefundenen Unterlagen und aus Antworten auf Auskunftsverlangen und den jeweiligen Anlagen. Das Material umfasst mehrere Seiten mit unmittelbaren Beweismitteln: E-Mails aus dem relevanten Zeitraum, (handschriftliche) Aufzeichnungen und Erklärungen von unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen. Außerdem umfasst die Akte unterstützende Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum, insbesondere in Form von Reisebelegen und Terminkalendereinträgen.
- (689) Nach den allgemein geltenden Beweisregeln hängen die Zuverlässigkeit und entsprechend auch die Beweiskraft eines Beweismittels von seiner Herkunft, von den Umständen, unter denen das Beweismittel entstanden ist, der Person, an die es gerichtet war, und Art und Zuverlässigkeit seines Inhalts ab.⁹⁰⁴ Große Bedeutung ist insbesondere der Tatsache beizumessen, dass ein Beweismittel in engem Zusammenhang mit den jeweiligen Ereignissen⁹⁰⁵ entstanden ist oder von einem unmittelbaren Zeugen der Ereignisse erstellt wurde.⁹⁰⁶
- (690) Bei jeder Zuwiderhandlung liegen übereinstimmende Erklärungen im Zusammenhang mit Kronzeugenanträgen vor, die auch andere Unternehmen betreffen und insoweit dem Interesse dieser Unternehmen zuwiderlaufen. Wie vom Gerichtshof festgestellt, kommt diesen Erklärungen entsprechend hohe Beweiskraft zu.⁹⁰⁷ Ungenaue Erklärungen können nämlich die Erfolgsaussichten des Kronzeugenantrags beeinträchtigen, und die Einräumung einer Beteiligung bringt

⁹⁰³ **ID** [...] (Silver Plastics – zusätzliche Erwiderung auf die MB) vom 03.Juni 2015. Silver Plastics hat später bestätigt, dass sein Schreiben auf Notizen basierte, die von externen Anwälten während eines Gesprächs mit [Unternehmensvertreter] am 01. Juni 2015 gemacht wurden und dass [Unternehmensvertreter] keine Zeugenaussagen oder Aufzeichnungen, die der Kommission oder anderen Parteien mitgeteilt werden können, übermittelte.

⁹⁰⁴ Mannesmannröhren-Werke AG / Kommission, T-44/00, ECLI:EU:T:2004:218, Randnr. 84; Cimenteries CBR und andere / Kommission („Zement“), verbundene Rechtssachen T-25/95, T-26/95, T-30/95, T-31/95, T-32/95, T-34/95, T-35/95, T-36/95, T-37/95, T-38/95, T-39/95, T-42/95, T-43/95, T-44/95, T-45/95, T-46/95, T-48/95, T-50/95, T-51/95, T-52/95, T-53/95, T-54/95, T-55/95, T-56/95, T-57/95, T-58/95, T-59/95, T-60/95, T-61/95, T-62/95, T-63/95, T-64/95, T-65/95, T-68/95, T-69/95, T-70/95, T-71/95, T-87/95, T-103/95 und T-104/95, ECLI:EU:T:2000:77, Randnr. 1053.

⁹⁰⁵ Empresa Nacional Siderúrgica SA (Ensidesa) / Kommission, T-157/94, ECLI:EU:T:1999:54, Randnr. 312, und Niederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied und Technische Unie / Kommission, verbundene Rechtssachen T-5/00 und T-6/00, ECLI:EU:T:2003:342, Randnr. 181.

⁹⁰⁶ JFE Engineering Corp., früher NKK Corp. (T-67/00), Nippon Steel Corp. (T-68/00), JFE Steel Corp. (T-71/00) und Sumitomo Metal Industries, Ltd (T-78/00) / Kommission, verbundene Rechtssachen T-67/00, T-68/00, T-71/00 und T-78/00, ECLI:EU:T:2004:221, Randnr. 207.

⁹⁰⁷ Mitsubishi Electric / Kommission, T-133/07, ECLI:EU:T:2011:345, Randnrn. 84-107; Siemens/Kommission, verbundene Rechtssachen C-239/11 P, C-489/11 P und C-498/11, ECLI:EU:C:2013:866, Randnrn. 135-142.

beträchtliche rechtliche und wirtschaftliche Risiken (z. B. private Schadensersatzforderungen) mit sich.⁹⁰⁸ In diesem Beschluss werden die Erklärungen im Zusammenhang mit den Kronzeugenanträgen durch Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum und durch sonstiges Material bestätigt (beispielsweise durch andere entsprechende Erklärungen).⁹⁰⁹ In den Anträgen auf Anwendung der Kronzeugenregelung genannte Kontakte erscheinen auch im Zusammenhang mit nachgewiesenen früheren und späteren Kontakten plausibel. Die von den Parteien, die einen Kronzeugenantrag bzw. einen Antrag auf Erlass oder Ermäßigung der Geldbuße gestellt haben, freiwillig vorgelegten Beweismittel hat die Kommission mit angemessener Vorsicht gewürdigt.⁹¹⁰

- (691) Schriftliche Zeugenerklärungen von Mitarbeitern eines Unternehmens, die unter Aufsicht des Unternehmens abgegeben und zu seiner Verteidigung im Verwaltungsverfahren der Kommission vorgebracht worden sind, können grundsätzlich nicht als Beweismittel eingestuft werden, die gesondert und unabhängig von den Erklärungen des betreffenden Unternehmens zu behandeln sind. Wenn sie Einfluss auf den Verlauf der Verfahren und auf den Beschluss der Kommission haben sollen, müssen diese Zeugenerklärungen substantiiert werden.⁹¹¹ Dies gilt insbesondere für Zeugenerklärungen von nicht unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Mitarbeitern, die erst zur Verfügung gestellt wurden, nachdem das Unternehmen über die wesentlichen Beschwerdepunkte unterrichtet worden war. Dies gilt auch für den Großteil der der Kommission vorgetragenen Zeugenerklärungen. Zeugenaussagen über die Durchführbarkeit derartiger Vereinbarungen, die von Mitarbeitern eines Unternehmens erstellt werden, dem eine Beteiligung an der Zuwiderhandlung nicht vorgeworfen wird, kann kein größeres Gewicht beigemessen werden als dem Beweismaterial in den Akten der Kommission, welches das Bestehen der durch diesen Beschluss verfolgten Zuwiderhandlung untermauert. Nach der Rechtsprechung haben Zeugenerklärungen, die das Bestehen einer Zuwiderhandlung abstreiten geringeren Beweiswert, da solche Erklärungen nicht konträr zu den Unternehmensinteressen sind.⁹¹²
- (692) Nach ständiger Rechtsprechung⁹¹³ ist es für die Wahrung der Verteidigungsrechte nicht notwendig, dass die Kommission die von den Parteien vorgebrachten Zeugen hört, wenn sie der Auffassung ist, dass eine hinreichende Tatsachenermittlung des Falles vorliegt. Die Kommission ist auch nicht verpflichtet, dem betreffenden Unternehmen die Möglichkeit zu gewähren, einen bestimmten Zeugen einem Kreuzverhör zu unterziehen und seine/ihre Aussagen in der Untersuchungsphase auszuwerten. Es ist ausreichend, dass die Aussagen, von denen die Kommission Gebrauch macht, in den Unterlagen erhalten sind, die an den Antragsteller versandt

⁹⁰⁸ Siemens/Kommission, verbundene Rechtssachen C-239/11 P, C-489/11 P und C-498/11, ECLI:EU:C:2013:866, Randnrn. 138-141.

⁹⁰⁹ Toshiba/Kommission, T-113/07, ECLI:EU:T:2011:343, Randnrn. 90 und 91; Mitsubishi Electric / Kommission, T-133/07, ECLI:EU:T:2011:345, Randnrn. 84 und 85; Siemens/Kommission, verbundene Rechtssachen C-239/11 P, C-489/11 P und C-498/11, ECLI:EU:C:2013:866, Randnrn. 189-191.

⁹¹⁰ FMC Foret, SA / Kommission, T-191/06, ECLI:EU:T:2011:277, Randnr. 117.

⁹¹¹ Toshiba Corp. / Kommission, T-113/07, ECLI:EU:T:2011:343, Randnrn. 58-61;

⁹¹² Verbundene Rechtssachen C-239/11 P, C-489/11 P und C-498-11 P, *Siemens AG und Andere / Kommission*, EU:C:2013:866, Randnr. 144-146.

⁹¹³ Siehe Fall T-191/06 *FMC Foret SA /Kommission*, ECLI:EU:T:2011:277, Randnr.137, 139 und 140; siehe Fall C-219-00 P *Aalborg Portland und Andere /Kommission*, ECLI:EU:C:2004:6, Randnr. 200.

wurden, welcher diese vor einem Unionsgericht anfechten kann.⁹¹⁴ Die Kommission ist der Ansicht, dass die Erklärungen von [Unternehmensname] glaubhaft sind, dass sie den hinreichenden Nachweis der Feststellungen erbringen, für die sie in dieser Entscheidung herangezogen werden, und dass keine Notwendigkeit einer weiteren Prüfung besteht.⁹¹⁵ Diese Annahmen beruhen auf einer Gesamtbetrachtung verschiedener relevanter Faktoren, wie zum Beispiel dem Detaillierungsgrad der fraglichen Unternehmenserklärungen, der Umstände unter denen diese Erklärungen vorbereitet wurden, einschließlich insbesondere der zeitlichen Nähe zwischen den berichteten Kartellereignissen und den Erklärungen, dem Risiko durch unrichtiger Erklärungen (sowohl für das Unternehmen, als auch für involvierte Personen) und der Tatsache, dass die Informationen durch andere Elemente bestätigt und unterstützt werden.

(693) Außerdem erklärt [Unternehmensname] in der Erwiderung auf die MB, dass die Erklärungen von [X] nach Artikel 19 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 unzuverlässig, eigennützig und nur von geringer Beweiskraft seien. [Unternehmensname] zufolge hat [X] ein persönliches Interesse daran, seinen früheren Arbeitgeber, mit dem er eine Rechtsstreitigkeit austrägt, zu schädigen. Die Kommission stellt fest, dass die Erklärungen von [X] nach dessen persönlicher Teilnahme an zahlreichen wettbewerbswidrigen Treffen vorgetragen wurden (siehe z. B. 17. Januar 2005, Erwägungsgrund (625)). Zudem deckt sich seine Schilderung der wettbewerbswidrigen Sachverhalte im Allgemeinen mit den Darstellungen von [Unternehmensname] oder anderer Parteien – siehe z. B. 13. Dezember 2004, Erwägungsgründe (619)-(623); 17. Januar 2005, Erwägungsgrund (625); 14.-15. Februar 2005, Erwägungsgründe (626)-(627); 24. August 2005, Erwägungsgrund (637)). Entsprechend besteht kein Grund, den Erklärungen von [X] ihre Beweiskraft abzuspochen oder sie als weniger bedeutsam zu bewerten als Erklärungen von [Unternehmensname]. Daher ist die Kommission der Auffassung, dass sie die verfügbaren Beweismittel und die Argumente der Parteien angemessen gewürdigt hat.

5. ANWENDBARKEIT VON ARTIKEL 101 AEUV UND ARTIKEL 53 EWR-ABKOMMEN

5.1. Beziehung zwischen dem AEUV und dem EWR-Abkommen

(694) Die fünf in diesem Beschluss beschriebenen getrennten Kartelle (siehe vorstehende Abschnitte 4.1-4.5) betrafen einen erheblichen Teil des EWR. Insoweit war jedes

⁹¹⁴ Nachdem die Kommission sichergestellt hat, dass Silver Plastics Zugang zu allen Erklärungen von [Unternehmensname] gehabt hat und dass es von seinem Recht auf Erwiderung der MB und auf seinem Recht auf Anhörung Gebrauch gemacht hat, hat die Kommission folglich zwei Mal Silver Plastics Anfrage, eine formelle Befragung gemäß Artikel 19 der Verordnung (EG) Nr.1/2003 sowie ein Kreuzverhör durchzuführen, abgelehnt. Siehe **ID [...]**, **ID [...]** und **ID [...]**.

⁹¹⁵ Im Rahmen seiner Pflicht zur Zusammenarbeit unter der Kronzeugenregelung stellte [Unternehmensname] seinen Angestellten [Unternehmensvertreter] für Gespräche mit der Kommission während der Frühphase der Kommissionsuntersuchungen zur Verfügung; durch diese wurde es der Kommission ermöglicht, direkte Fragen an [Unternehmensvertreter] zu stellen sowie sich der Glaubhaftigkeit einer der von [Unternehmensname] verwendeten Quellen während der Vorbereitung seiner Unternehmenserklärung zu versichern. Die Informationen durch [Unternehmensvertreter] während der Treffen wurden von [Unternehmensname] [...] siehe **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]** und **ID [...]** zu denen alle Parteien Zugang bekommen haben.

einzelne Kartell geeignet, den Wettbewerb auf dem gesamten Binnenmarkt sowie im gesamten EWR zu beeinträchtigen.

- (695) Soweit die Absprachen den Wettbewerb im Binnenmarkt und den Handel zwischen den EU-Mitgliedstaaten beeinträchtigen, ist Artikel 101 AEUV anzuwenden. In dem Umfang, in dem die Absprachen den Wettbewerb innerhalb des EWR und den Handel zwischen den Vertragsstaaten des EWR-Abkommens beeinträchtigen, ist Artikel 53 EWR-Abkommen anwendbar.

5.2. Zuständigkeit

- (696) In dieser Sache ist die Kommission die zuständige Behörde sowohl für die Anwendung von 101 AEUV als auch – nach Artikel 56 EWR-Abkommen – von Artikel 53 EWR-Abkommen für das NWE Kartell, da dieses Kartell spürbare Auswirkungen auf den Handel im EWR hatte.

5.3. Anwendbarkeit der Wettbewerbsvorschriften

5.3.1. Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen

- (697) Mit dem Binnenmarkt unvereinbar und verboten sind nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Binnenmarktes bezwecken oder bewirken. Dies gilt insbesondere für die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der An- und Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung und des Absatzes sowie für die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.⁹¹⁶

- (698) Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen (der Artikel 101 Absatz 1 AEUV nachgebildet ist) enthält eine ähnliche Bestimmung. Anstelle des in Artikel 101 Absatz 1 genannten Handels „zwischen Mitgliedstaaten“ und vom Wettbewerb „innerhalb des Binnenmarktes“ ist hier jedoch die Rede vom Handel „zwischen den Vertragsparteien“ und vom Wettbewerb „im räumlichen Geltungsbereich dieses Abkommens [= des EWR-Abkommens]“. In diesem Fall ist Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen nur in Verbindung mit dem NWE Kartell anwendbar.

5.3.2. Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen

5.3.2.1. Grundsätze

- (699) 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, und es müssen keine vertraglichen Sanktionen oder Durchsetzungsmaßnahmen vorgesehen

⁹¹⁶ Die Rechtsprechung des Gerichtshofs und des Gerichts zur Auslegung von Artikel 101 AEUV gilt auch für Artikel 53 EWR-Abkommen (siehe Erwägungsgründe 4 und 15 sowie Artikel 6 EWR-Abkommen, Artikel 3 Absatz 2 des Abkommens zur Errichtung einer Überwachungsbehörde und eines Gerichtshofs sowie Ravintoloitsijain Liiton Kustannus Oy Restamark, E-1/94, EFTA Court Reports 1994-1995, S. 15, Randnrn. 32-35). Die Bezugnahmen in diesem Beschluss auf Artikel 101 AEUV gelten somit auch für Artikel 53 EWR-Abkommen.

sein. Der Vereinbarungstatbestand kann ausdrücklich gegeben oder durch das Verhalten der Beteiligten impliziert sein. Ferner ist für das Vorliegen einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 Absatz 1 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 für bedingte Vereinbarungen im Laufe des Verhandlungsprozesses, die der endgültigen Vereinbarung vorausgingen.⁹¹⁷

- (700) Im Urteil in der Sache PVC II⁹¹⁸ stellt das Gericht fest: *„Nach ständiger Rechtsprechung reicht es für eine Vereinbarung im Sinne des Artikels [101 Absatz 1 AEUV] aus, dass die betreffenden Unternehmen ihren gemeinsamen Willen zum Ausdruck gebracht haben, sich auf dem Markt in bestimmter Weise zu verhalten.“*⁹¹⁹
- (701) Wenn z. B. ein Unternehmen an Zusammenkünften teilnimmt, in denen ein bestimmtes Marktverhalten vereinbart wird, kann es für eine Zuwiderhandlung verantwortlich werden, selbst wenn sein eigenes Marktverhalten nicht dem vereinbarten Vorgehen entspricht. 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.“*⁹²⁰ Eine solche Distanzierung muss in Form der Ankündigung des Unternehmens etwa dahin gehend erfolgen, dass es in Zukunft nicht mehr an diesen wettbewerbswidrigen Sitzungen teilnehmen wird und daher nicht mehr dazu eingeladen werden möchte.⁹²¹
- (702) Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 EWR-Abkommen stellen den Begriff „aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen“ neben den Begriff „Vereinbarungen zwischen Unternehmen“, um durch die in diesen Artikeln enthaltene Verbotsvorschrift 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.⁹²²
- (703) Die in der Rechtsprechung des Gerichtshofs formulierten Kriterien der Koordination und der Zusammenarbeit sind – weit entfernt davon, dass die Ausarbeitung eines tatsächlichen Plans gefordert würde – im Sinne des Grundgedankens der

⁹¹⁷ HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG und andere / Kommission, T-9/99, ECLI:EU:T:2002:70, Randnrn. 196 und 207.

⁹¹⁸ Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. und andere / Kommission (PVC II), verbundene Rechtssachen T-305/94 usw., ECLI:EU:T:1999:80, Randnr. 715.

⁹¹⁹ Die Rechtsprechung des Gerichtshofs und des Gerichts zur Auslegung von Artikel 101 AEUV gilt auch für Artikel 53 EWR-Abkommen (siehe Erwägungsgründe 4 und 15 sowie Artikel 6 EWR-Abkommen, Artikel 3 Absatz 2 des Abkommens zur Errichtung einer Überwachungsbehörde und eines Gerichtshofs sowie Rechtssache E-1/94 vom 16.12.1994, Randnrn. 32-35).

⁹²⁰ Siehe Aalborg Portland A/S und andere / Kommission, verbundene Rechtssachen C-204/00P, C-205/00P, C-211/00P, C-213/00P, C-217/00P und C-219/00P, ECLI:EU:C:2004:6, Randnr. 85, Sarrió SA / Kommission, T-334/94, ECLI:EU:T:1998:97, Randnr. 118; Tréfileurope Sales SARL / Kommission, T-141/89, ECLI:EU:T:1995:62, Randnr. 85; Hercules Chemicals NV / Kommission, T-7/89 SA, ECLI:EU:T:1991:75, Randnr. 232.

⁹²¹ Comap/Kommission, T-377/06, ECLI:EU:T:2011:108, Randnrn. 75-78.

⁹²² Imperial Chemical Industries / Kommission, 48/69, ECLI:EU:C:1972:70, Randnr. 64.

Wettbewerbsregeln des Vertrages zu verstehen, wonach jeder Unternehmer selbstständig zu bestimmen hat, welche Politik er auf dem Binnenmarkt zu betreiben gedenkt.

- (704) 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 zu setzen, das man selbst an den Tag zu legen entschlossen ist oder in Erwägung zieht.⁹²³
- (705) Ein Verhalten kann daher auch dann als aufeinander abgestimmte Verhaltensweise unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen, wenn die Beteiligten keinen gemeinsamen Plan gefasst haben, der ihr Verhalten am Markt festlegt, sie aber Kollisionsmaßnahmen ergreifen, die die Koordinierung ihres Geschäftsverhaltens erleichtern.⁹²⁴ Darüber hinaus ist der Austausch von geschäftlichen Informationen zwischen Wettbewerbern in Vorbereitung auf wettbewerbswidrige Vereinbarungen ausreichend um eine abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 101 AEUV zu beweisen.⁹²⁵
- (706) 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 berücksichtigen, um ihr eigenes Verhalten auf dem Markt festzulegen, umso mehr, wenn die Abstimmung regelmäßig und über einen längeren Zeitraum erfolgt. Eine solche aufeinander abgestimmte Verhaltensweise fällt selbst dann unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV, wenn keine wettbewerbswidrigen Auswirkungen für den Markt gegeben sind.⁹²⁶
- (707) Der Austausch von Informationen zwischen Unternehmen im Hinblick auf ein von Artikel 101 Absatz 1 AEUV umfasstes Kartell, der sich nicht nur auf die bereits ausgeführten Lieferungen bezieht, sondern auch die beständige Kontrolle der laufenden Lieferungen erleichtern soll, um eine ausreichende Wirksamkeit des Kartells sicherzustellen, ist nach ständiger Rechtsprechung ebenfalls als aufeinander abgestimmte Verhaltensweise im Sinne dieses Artikels zu betrachten.⁹²⁷
- (708) Im Fall einer *komplexen Zuwiderhandlung* von langer Dauer ist es für die Kommission nicht erforderlich, die Zuwiderhandlung ausschließlich der einen oder

⁹²³ Suiker Unie und andere / Kommission, verbundene Rechtssachen 40-48/73 usw., ECLI:EU:C:1975:174.

⁹²⁴ Siehe auch Rechtssache T-7/89, Hercules/Kommission, ECLI:EU:T:1991:75, Randnr. 256.

⁹²⁵ Fall C-455/11 P, Solvay/ Kommission, ECLI:EU:C:2013:796, Randnr.40.

⁹²⁶ Siehe auch Hüls/Kommission, C-199/92 P, ECLI:EU:C:1999:358, Randnrn. 158-166; Solvay SA / Kommission, T-186/06, ECLI:EU:T:2011:276, Randnrn. 132, 134, 139, 143-149).

⁹²⁷ Vgl. in diesem Sinne Urteile des Gerichts, Société Métallurgique de Normandie/Kommission, Tréfilunion/Kommission und Société des treillis et panneaux soudés / Kommission, T-147/89, T-148/89 und T-151/89, ECLI:EU:T:1995:71, Randnr. 72.

anderen Erscheinungsform rechtswidrigen Verhaltens zuzuordnen. Die Begriffe „Vereinbarung“ und „aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen“ sind fließend und können sich überschneiden. Das wettbewerbswidrige Verhalten kann sich im Laufe der Zeit durchaus wandeln, oder seine Mechanismen können angepasst oder gestärkt werden, um neue Entwicklungen zu berücksichtigen. Es ist unter Umständen überhaupt nicht möglich, eine Unterscheidung zu treffen, da eine mutmaßliche 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 wären. Daher wäre es widersinnig, bei einem eindeutig fortbestehenden gemeinsamen Unternehmen mit einem einzigen Gesamtziel mehrere getrennte Formen der mutmaßlichen 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 zur Last gelegte komplexe Zuwiderhandlung wie in dieser Sache vor.⁹²⁸

- (709) In seinem Urteil in der Rechtssache PVC II bestätigt das Gericht:⁹²⁹ *„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“.*
- (710) 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 wäre. 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. Wie der Gerichtshof ausgeführt hat, ergibt sich aus den ausdrücklichen Bestimmungen von Artikel 101 Absatz 1 AEUV, dass die Vereinbarung nicht nur in einer gesonderten Handlung, sondern auch aus einer Reihe von Handlungen oder einem Verhaltensablauf bestehen kann.⁹³⁰
- (711) Die Organisation von Zusammenkünften oder die Erbringung von Dienstleistungen in Verbindung mit wettbewerbswidrigen Absprachen kann nach der Rechtsprechung des Gerichts unter bestimmten Bedingungen ebenfalls verboten sein. Das Gericht hat festgestellt: *„Insoweit reicht es für einen [...] Nachweis [...] aus, dass die Kommission belegt, dass [das betreffende Unternehmen] an Sitzungen teilgenommen hat, bei denen wettbewerbswidrige Vereinbarungen geschlossen wurden“*, und *„die Kommission [muss] beweisen, dass das Unternehmen durch sein eigenes Verhalten zur Erreichung der von allen Beteiligten verfolgten gemeinsamen Ziele beitragen wollte, dass es das von anderen Unternehmen in Verfolgung dieser Ziele beabsichtigte oder an den Tag gelegte tatsächliche Verhalten kannte oder*

⁹²⁸ Siehe ebenfalls Hercules/Kommission, T-7/89, ECLI:EU:T:1991:75 Randnr. 264.

⁹²⁹ PVC II, T-305/94, ECLI:EU:T:1999:80, Randnr. 696.

⁹³⁰ Siehe Kommission / Anic Partecipazioni SpA, C-49/92 P, ECLI:EU:C:1999:356, Randnr. 81.

*vernünftigerweise vorhersehen konnte und dass es bereit war, die daraus erwachsende Gefahr auf sich zu nehmen“.*⁹³¹

- (712) Nach ständiger Rechtsprechung ist auch *„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.“*⁹³² Diese Distanzierung sollte in Form einer Mitteilung des betreffenden Unternehmens z. B. dahin gehend erfolgt sein, dass es künftig nicht mehr an den Treffen teilnehmen werde und daher auch nicht wünsche, zu den Treffen eingeladen zu werden.

5.3.2.2. Feststellungen – Italien

- (713) Die in diesem Beschluss in Abschnitt 4.1 erläuterten Sachverhalte zeigen, dass Linpac, Coopbox, Vitembal, Sirap-Gema, Magic Pack und Nespak an wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen im Zusammenhang mit Schaumstoffschalen in Italien beteiligt waren. Gesamtziel dieser Kontakte – gleichermaßen bezogen auf spezifische Verhaltenselemente oder auf die gesamte von der Zuwiderhandlung betroffene Region bzw. auf einen Teil dieser Region – war, die Preise in Italien zu erhöhen und oberhalb des Niveaus aufrechtzuerhalten, das sich bei normalen Wettbewerbsbedingungen ergeben hätte; außerdem sollte in der Region der Status quo hinsichtlich der Kundenaufteilung und der Marktanteile erhalten werden. Um ihr Ziel zu erreichen, richteten die Parteien ein Netz zwei- und mehrseitiger Treffen und Kontakte ein und beteiligten sich an einzelnen oder mehreren Aspekten des im Folgenden beschriebenen Kartellverhaltens:

- (a) Vereinbarung und/oder Abstimmung von Mindestpreisen und/oder Preiserhöhungen sowie von Zeitpunkten/Zeitplanungen für die Umsetzung der Vereinbarungen, häufig zur Erhaltung der bestehenden Kundenaufteilung und zur Weitergabe gestiegener Rohstoffkosten (Polystyrol) in aufeinander abgestimmter Weise; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Linpac: (83)-(84), (146)-(153), (229)-(232), (234)-(236), (271)-(279) und (325)-(328), (ii) Coopbox: (83)-(83), (146)-(153), (210)-(212), (229)-(232), (234)-(236) und (271)-(279), (iii) Sirap-Gema: (83)-(84), (146)-(153), (229)-(232), (234)-(236), (271)-(279), (325)-(328), (iv) Vitembal: (146)-(153), , (210)-(212), (229)-(232), (234)-(236), (271)-(279), (v) Nespak: (146)-(153), (210)-(212), (229)-(232), (234)-(236), (268)-(279) und (vi) Magic Pack: (146)-(153), (210)-(212), (229)-(232), (259)-(260);
- (b) Vereinbarung und/oder Abstimmung einer Kundenaufteilung und von Ausgleichsmaßnahmen zur Entschädigung für verlorene Liefermengen infolge des Markteintritts neuer Anbieter oder aufgrund vereinzelter aggressiven Verhaltens gegenüber den Kunden; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Linpac: (175)-(179), (205)-(209), (244)-(247), (248)-

⁹³¹ AC Treuhand AG/Kommission, T-99/04, ECLI:EU:T:2008:256, Randnrn. 122, 127 und 130.

⁹³² Sarrió/Kommission, T-334/94, ECLI:EU:T:1998:97, Randnr. 118; ILRO/Kommission, T-141/89, ECLI:EU:T:1995:62, Randnr. 85; Hercules Chemicals / Kommission, T-7/89, ECLI:EU:T:1991:75, Randnr. 232; Cimenteries CBR SA u. a. / Kommission, verbundene Rechtssachen T-25/95 u. a., ECLI:EU:T:2000:77, Randnr. 1389; Archer Daniels Midland Co. / Kommission, T-329/01, ECLI:EU:T:2006:268, Randnr. 247, und Westfalen Gassen Nederland BV / Kommission, T-303/02, ECLI:EU:T:2006:374, Randnrn. 138-139.

- (249), (267), (308)-(310), (313)-(315), (ii) Coopbox: (120)-(121), (175)-(179), (205)-(209), (244)-(247), (267), (313)-(315), (337)-(339), (iii) Sirap-Gema: (120)-(121), (175)-(179), (205)-(209), (244)-(247), (267), (313)-(315), (337)-(339), (iv) Vitembal: (205)-(209), (242)-(243), (244)-(247), (267), (v) Nespak: (175)-(179), (205)-(209), (267) und (iv) Magic Pack: (175)-(179), (205)-(209), (244)-(247);
- (c) Austausch wirtschaftlich sensibler Informationen, beispielsweise um die Umsetzung der aufeinander abgestimmten Preiserhöhungen und/oder die Einhaltung der Kundenaufteilung und der Vereinbarung über den Status quo auf dem italienischen Markt überwachen zu können; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Linpac: (204), (207)-(208), ([...]), (223)-(228), (325)-(328), (ii) Coopbox: (193)-(194), (204), (207)-(208), (223)-(228), (286), (300)-(301), (iii) Sirap-Gema: (193)-(194), (204), (207)-(208), (223)-(228), (300)-(301), (325)-(328), (iv) Vitembal: (204), (207)-(208), (212), (223)-(228), (v) Nespak: (204), (207)-(208), (223)-(228) und (vi) Magic Pack: (204), (207)-(208), (223)-(228);
- (d) Submissionsabsprachen, um die Preise oberhalb des Niveaus zu halten, das sich bei normalem Wettbewerb ergeben hätte, und um die bestehende Kundenaufteilung aufrechtzuerhalten; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Linpac: (130)-(136), (171)-(174), (250)-(257), (289)-(298), (343)-(362), (ii) Coopbox: (104)-(110), (128), (171)-(174), (250)-(257), (289)-(298), (343)-(362); (iii) Sirap-Gema: (111)-(112), (130)-(136), (164), (171)-(174), (289)-(298), (343)-(362), (iv) Vitembal: (111)-(112), (130)-(136), (171)-(174), (250)-(257), (343)-(362), (v) Nespak: (128), (171)-(174), (250)-(257) und (vi) Magic Pack: (164),(166), (171)-(174).
- (714) Diese Maßnahmen stellen eine Form der Koordinierung dar, durch die die Parteien bewusst während der gesamten Dauer des Kartells eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten ließen.
- (715) Einige Parteien erklären, die Kontakte zwischen den Parteien seien teilweise aus legitimen Gründen erfolgt (z. B. aufgrund wechselseitiger Lieferbeziehungen) und hätten eine Einschränkung des Wettbewerbs weder bezweckt noch bewirkt; im Zusammenhang mit den in Abschnitt 4.1 erläuterten Beweismitteln haben die Parteien jedoch keine Beweismittel vorgelegt, mit denen diese Darstellung belegt worden wäre. Außerdem hat keine der Parteien (außer Magic Pack) nachgewiesen, dass sie sich offen von den wettbewerbswidrigen Kontakten distanziert hätte. Da diese offene Distanzierung nicht erfolgt ist, wird vermutet, dass die Parteien die mit anderen Kartellmitgliedern ausgetauschten Informationen auch bei der Entscheidung über ihr eigenes Marktverhalten berücksichtigt haben (siehe Erwägungsgründe (701)-(706)).
- (716) Die Kommission stellt fest, dass die Teilnehmer den in Abschnitt 4.1 beschriebenen Sachverhalt zufolge untereinander ihren Willen zum Ausdruck brachten, die wechselseitigen Absichten zu berücksichtigen und sich in einer Weise zu verhalten, die eine Einschränkung des Wettbewerbs bezweckte oder bewirkte, bzw. dass sie wissentlich die praktische Zusammenarbeit untereinander an die Stelle der Risiken des freien Wettbewerbs der beteiligten Unternehmen treten ließen. Die Beweismittel zeigen, dass die von den Parteien vereinbarten Preiserhöhungen (beispielsweise im Sommer 2002 (siehe Erwägungsgründe (80)-(93) oder im Herbst 2004 (siehe Erwägungsgründe (143)-(153)) nicht auf unabhängigen Geschäftsstrategien oder

einseitigem Handeln der Kartellmitglieder beruhen, sondern Ausdruck ihrer gemeinsamen Absicht waren, die steigenden Polystyrol-Kosten in aufeinander abgestimmter Weise an die Verbraucher weiterzugeben. Die anschließenden Treffen (beispielsweise am 8. November 2004 (Erwägungsgründe (157)-(160)) dienten der Überwachung und/oder Überprüfung der vereinbarten Preiserhöhungen und einer weiteren Abstimmung ihrer Geschäftsstrategien durch eine genaue Kundenaufteilung und durch Submissionsabsprachen (siehe z. B. Ausschreibung von Auchan/SMA vom 22. November 2002 (Erwägungsgründe (103)-(116)). Die Regelmäßigkeit der Treffen der Kartellmitglieder (etwa 72 wettbewerbswidrige Kontakte in einem Zeitraum von fünfeneinhalb Jahren) stärkt die Kollusion zwischen den Teilnehmern und förderte die Verlässlichkeit ihrer Zusammenarbeit; entsprechend wurde die Unabhängigkeit der individuellen Geschäftsstrategien weiter eingeschränkt. Da das wettbewerbswidrige Verhalten kontinuierlich und regelmäßig erfolgte und da belegt ist, dass die getroffenen Absprachen auch tatsächlich umgesetzt wurden (siehe Erwägungsgrund(804)), stellt die Kommission fest, dass die Kartellmitglieder die Informationen, die sie jeweils von den anderen Kartellmitgliedern erhielten oder die ihnen von diesen offengelegt wurden, bei der Entscheidung über ihr eigenes Marktverhalten auch berücksichtigt haben müssen.⁹³³

- (717) Entsprechend werden die verschiedenen wettbewerbswidrigen Elemente in dieser Sache als Bestandteil eines Gesamtplans zur Abstimmung von Preisen und zur Aufrechterhaltung gewachsener Kundenbeziehungen auf dem Markt für Schaumstoffschalen in Italien betrachtet. Die Kommission stellt fest, dass das Verhalten der Parteien in dieser Sache als komplexe Zuwiderhandlung mit unterschiedlichen Verhaltensweisen anzusehen ist, die jeweils für sich genommen bzw. insgesamt betrachtet sämtliche Merkmale einer Vereinbarung und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweise nach Artikel 101 AEUV aufweisen.

5.3.2.3. Feststellungen – Südwesteuropa (SWE)

- (718) Die in diesem Beschluss in Abschnitt 4.2 erläuterten Sachverhalte zeigen, dass Linpac, Coopbox, Huhtamäki, Vitembal und Ovarpack an wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen im Zusammenhang mit Schaumstoffschalen in Spanien und in Portugal beteiligt waren. Gesamtziel dieser Kontakte – gleichermaßen bezogen auf einzelne Verhaltenselemente oder auf die gesamte von der Zuwiderhandlung betroffene Region bzw. auf einen Teil dieser Region – war, die Preise in Italien zu erhöhen und oberhalb des Niveaus aufrechtzuerhalten, das sich bei normalen Wettbewerbsbedingungen ergeben hätte; außerdem sollte in der Region der Status quo hinsichtlich der Kundenaufteilung und der Marktanteile erhalten werden. Um ihr Ziel zu erreichen, richteten die Parteien ein Netz zwei- und mehrseitiger Treffen und Kontakte ein und beteiligten sich an einzelnen oder mehreren Aspekten des im Folgenden beschriebenen Kartellverhaltens:
- (a) Vereinbarung und/oder Abstimmung von Preisen und Preiserhöhungen sowie von Zeitpunkten/Zeitplanungen für die Umsetzung der Vereinbarungen, häufig zur Erhaltung der bestehenden Kundenaufteilung und zur Weitergabe

⁹³³ Siehe insbesondere Westfalen Gassen Nederland BV / Kommission, T-303/02, ECLI:EU:T:2006:374, Randnr. 133, T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV und Vodafone Libertel NV / Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, Randnr. 62, und Denki Kagaku Kabushiki Kaisha / Kommission, T-83/08, ECLI:EU:T:2012:48, Randnr. 247.

- gestiegener Rohstoffkosten in aufeinander abgestimmter Weise; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Linpac: (386)-(388), (398)-(402), (415)-(417), (453)-(455), (483)-(484), (500)-(502), (ii) Coopbox: (386)-(388), (398)-(402), (415)-(417), (453)-(455), (483)-(484), (500)-(502), (iii) Huhtamäki: (398)-(402), (415)-(417), (443)-(446), (453)-(455), (iv) Vitembal: (443)-(446), (449)-(450), (456)-(460), (465), (485)-(486) und (v) Ovarpack: (415)-(417), (453)-(455), (493), (500)-(502);
- (b) Vereinbarungen und/oder Abstimmung über die Aufteilung von Kunden, Liefermengen und/oder Märkten, häufig, um den Status quo auf dem Markt zu erhalten und um einen Preisverfall zu verhindern; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Linpac: (383)-(385), (403)-(406), (432)-(434), (435)-(437), (438)-(440), (480), (492), (500)-(502), (ii) Coopbox: (383)-(385), (403)-(406), (432)-(434), (435)-(437), (438)-(440), (476), (480), (492), (500)-(502), (iii) Huhtamäki: (403)-(406), (415)-(417) und (iv) Vitembal: (465), (476); (v) Ovarpack: (403)-(406), (496), (500)-(502);
- (c) Austausch wirtschaftlich sensibler Informationen, beispielsweise um die Umsetzung der aufeinander abgestimmten Preiserhöhungen und/oder die Einhaltung der Kundenaufteilung und der Vereinbarung über den Status quo auf dem Markt überwachen zu können; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Linpac: (412), (428), (453)-(455), (456)-(458), (465), (472)-(475), (480), (481), (494), (ii) Coopbox: (412), (428), (453)-(455), (456)-(458), (472)-(475), (480), (481), (494), (iii) Huhtamäki: (453)-(455), (456)-(458), (iv) Vitembal: (456)-(458), (465), (466) und (v) Ovarpack: (453)-(455).
- (719) Diese Maßnahmen stellen eine Form der Abstimmung dar, durch die die Parteien während der gesamten Dauer des Kartells bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten ließen.
- (720) Einige Parteien erklären, die Kontakte zwischen den Parteien seien teilweise aus legitimen Gründen erfolgt (z. B. aufgrund wechselseitiger Lieferbeziehungen) und hätten eine Einschränkung des Wettbewerbs weder bezweckt noch bewirkt; im Zusammenhang mit den in Abschnitt 4.2 erläuterten Beweismitteln haben die Parteien jedoch keine Beweismittel vorgelegt, mit denen diese Darstellung belegt worden wäre. Außerdem hat keine der Parteien nachgewiesen, dass sie sich offen von den wettbewerbswidrigen Kontakten distanziert hätte. Da diese offene Distanzierung nicht erfolgt ist, wird vermutet, dass die Parteien die mit anderen Kartellmitgliedern ausgetauschten Informationen auch bei der Entscheidung über ihr eigenes Marktverhalten berücksichtigt haben (siehe Erwägungsgründe (701)-(706)).
- (721) Nach Auffassung der Kommission belegen die in Abschnitt 4.2 beschriebenen Sachverhalte, dass die Teilnehmer untereinander ihren Willen zum Ausdruck brachten, die wechselseitigen Absichten zu berücksichtigen und sich in einer Weise zu verhalten, die eine Einschränkung des Wettbewerbs bezweckte oder bewirkte, bzw. dass sie wissentlich die praktische Zusammenarbeit untereinander an die Stelle der Risiken des freien Wettbewerbs der beteiligten Unternehmen treten ließen. Die Beweismittel zeigen eindeutig, dass die von den Parteien vereinbarten Preiserhöhungen (beispielsweise am 2. März 2002 in Spanien (siehe Erwägungsgründe (383)-(385)) oder am 26. Juni 2002 in Portugal (siehe Erwägungsgründe (415)-(417))) nicht auf unabhängigen Geschäftsstrategien oder einseitigem Handeln der Kartellmitglieder beruhten, sondern Ausdruck ihrer gemeinsamen Absicht waren, die Preise in aufeinander abgestimmter Weise

anzuheben. Die anschließenden Treffen (z. B. am 6. März 2001, siehe Erwägungsgründe (407)-(409)) dienten zur Überwachung und/oder Überprüfung der vereinbarten Preiserhöhungen und zur weiteren Abstimmung ihrer Geschäftsstrategien unter Austausch von Informationen und unter Aufteilung von Kunden. Die Regelmäßigkeit der Treffen der Kartellmitglieder (etwa 55 wettbewerbswidrige Kontakte in einem Zeitraum von nahezu acht Jahren) stärkte die Kollusion zwischen den Teilnehmern und förderte die Verlässlichkeit ihrer Zusammenarbeit; entsprechend wurde die Unabhängigkeit der individuellen Geschäftsstrategien weiter eingeschränkt. Da das wettbewerbswidrige Verhalten kontinuierlich und regelmäßig erfolgte und da belegt ist, dass die getroffenen Absprachen auch tatsächlich umgesetzt wurden (siehe Erwägungsgrund (804)), stellt die Kommission fest, dass die Kartellmitglieder die Informationen, die sie jeweils von den anderen Kartellmitgliedern erhielten oder die ihnen von diesen offengelegt wurden, bei der Entscheidung über ihr eigenes Marktverhalten auch berücksichtigt haben müssen.⁹³⁴

- (722) Entsprechend werden die verschiedenen wettbewerbswidrigen Elemente in dieser Sache als Bestandteil eines Gesamtplans zur Abstimmung von Preisen und zur Aufrechterhaltung gewachsener Kundenbeziehungen auf dem Markt für Schaumstoffschalen in Spanien und in Portugal betrachtet. Die Kommission stellt fest, dass das Verhalten der Parteien in dieser Sache als komplexe Zuwiderhandlung mit unterschiedlichen Verhaltensweisen anzusehen ist, die jeweils für sich genommen bzw. insgesamt betrachtet sämtliche Merkmale einer Vereinbarung und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweise nach Artikel 101 AEUV aufweisen.
- (723) Der Händler Ovarpack war an der Absprache zur Einschränkung des Wettbewerbs auf dem Markt für Schaumstoffschalen für Lebensmittelverpackungen im Einzelhandel beteiligt, auch wenn er selbst keine Schalen herstellte. Seine Mitwirkung war entscheidend für die Umsetzung der wettbewerbswidrigen Absprachen in Portugal. Wie in Erwägungsgrund (370) erläutert, hielt sich Ovarpack (für Linpac) an die Anweisungen, die Linpac Spanien Ovarpack in Bezug auf den portugiesischen Markt erteilte. Ovarpack nahm an einer beträchtlichen Anzahl wettbewerbswidriger Treffen der Hersteller teil, wenn über die Lage auf dem portugiesischen Markt und über die Aufteilung von Kunden gesprochen wurde (etwa einmal jährlich, siehe z. B. Erwägungsgründe (398), (403), (415) und (421)), setzte die wettbewerbswidrigen Absprachen um und berichtete über die Einhaltung der Absprachen durch andere Wettbewerber (siehe z. B. Erwägungsgrund (480)). Linpac und (unter Mitwirkung von [nicht adressiertes Unternehmen]) Coopbox stimmten die wettbewerbswidrigen Absprachen über Portugal über Kontakte mit ihrem Händler untereinander ab und überwachten über ihren Händler die Einhaltung der getroffenen Absprachen (siehe z. B. Erwägungsgründe (487) und (491)).
- (724) Das Verhalten von Ovarpack erleichterte die Umsetzung der wettbewerbswidrigen Absprachen und trug erheblich zur Erreichung der gemeinsamen Ziele der

⁹³⁴

Siehe insbesondere Westfalen Gassen Nederland BV / Kommission, T-303/02, ECLI:EU:T:2006:374, Randnr. 133, T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV und Vodafone Libertel NV / Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, Randnr. 62, und Denki Kagaku Kabushiki Kaisha / Kommission, T-83/08, ECLI:EU:T:2012:48, Randnr. 247.

Kartellmitglieder bei.⁹³⁵ Daher stellt die Kommission fest, dass Ovarpack die wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen der anderen Kartellmitglieder bewusst gewesen sein müssen bzw. dass Ovarpack diese Verhaltensweisen vernünftigerweise hätte vorhersehen können und bereit war, das entsprechende Risiko auf sich zu nehmen.⁹³⁶ Insoweit war der Händler am wettbewerbswidrigen Gesamtziel des Kartells beteiligt und hat entsprechend gegen Artikel 101 AEUV verstoßen.

5.3.2.4. Feststellungen – Nordwesteuropa (NWE)

- (725) Die in diesem Beschluss in Abschnitt 4.3 erläuterten Sachverhalte zeigen, dass Linpac, Vitembal, Huhtamäki und Silver Plastics an wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen in Bezug auf Schaumstoffschalen und biegesteife Schalen in NWE (Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Luxemburg, den Niederlanden, Norwegen und Schweden) beteiligt waren. Gesamtziel ihrer Kontakte – gleichermaßen bezogen auf spezifische Verhaltenselemente oder auf die gesamte von der Zuwiderhandlung betroffene Region bzw. bezogen auf einen Teil dieser Region – war, die Preise in NWE zu erhöhen und oberhalb des Niveaus aufrechtzuerhalten, das sich bei normalen Wettbewerbsbedingungen ergeben hätte; außerdem sollte in der Region der Status quo erhalten werden. Um ihr Ziel zu erreichen, richteten die Parteien ein Netz zwei- und mehrseitiger Treffen und Kontakte ein und beteiligten sich an einzelnen oder mehreren Aspekten des im Folgenden beschriebenen Kartellverhaltens:
- (a) Vereinbarung und/oder Abstimmung von Preiserhöhungen z. B. unter Festlegung eines konkreten Prozentanteils oder einer prozentualen Spanne und Vereinbarung der Zeitpunkte/des Zeitplans zur Durchführung der Erhöhungen, im Bestreben, gestiegene Rohstoffpreise in aufeinander abgestimmter Form weiterzugeben; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Linpac: (517)-(522), (525), (534), (537), ([...]), ([...]), (568), (575),(582), (ii) Vitembal: (517)-(522), (525), (534), (iii) Huhtamäki: (517)-(522), (534), (559) (iv) Silver Plastics: (517)-(522), (534), (537), (558), (568), (569), (575), (582).
 - (b) Austausch wirtschaftlich sensibler Informationen, beispielsweise um die aufeinander abgestimmten Preiserhöhungen und ihre Umsetzung und/oder die Preise für gemeinsamen Kunden überwachen zu können; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Linpac: (516), (523), (525), ([...]), (530), ([...]), (548), (550), (553)-(555), ([...]), ([...]), ([...]) , (561), (580)-(581), (584), (588); (ii) Vitembal: (516), (527), (541), (525), (530), (548), (576), (584); (iii) Huhtamäki: (516), (527), (530), (550), (553)-(555), (559); (iv) Silver Plastics: (516), (523), (527), (541), (553)-(555), (557), (558), (580)-(581), (584), (588).
- (726) Diese Maßnahmen stellen eine Form der Abstimmung dar, durch die die Parteien während der gesamten Dauer des Kartells bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten ließen.
- (727) Einige Parteien erklären, die Kontakte zwischen den Parteien seien teilweise aus legitimen Gründen erfolgt (z. B. aufgrund wechselseitiger Lieferbeziehungen) und

⁹³⁵ Obwohl Ovarpack selbst keine Schalen produzierte, hatte es solche auf dem Markt verkauft. Folglich war Ovarpack in der Lage, Wettbewerbsdruck auf die anderen Beteiligten des Kartells auszuüben.

⁹³⁶ Treuhand AG / Kommission, T-99/04, ECLI:EU:T:2008:256, Randnr. 134.

hätten eine Einschränkung des Wettbewerbs weder bezweckt noch bewirkt;⁹³⁷ im Zusammenhang mit den in Abschnitt 4.3 erläuterten Beweismitteln haben die Parteien jedoch keine Beweismittel vorgelegt, mit denen diese Darstellung belegt worden wäre. Außerdem hat keine der Parteien nachgewiesen, dass sie sich offen von den wettbewerbswidrigen Kontakten distanziert hätte. Da diese offene Distanzierung nicht erfolgt ist, wird vermutet, dass die Parteien die mit anderen Kartellmitgliedern ausgetauschten Informationen auch bei der Entscheidung über ihr eigenes Marktverhalten berücksichtigt haben (siehe Erwägungsgründe (701)-(706)).

- (728) Nach Auffassung der Kommission belegen die in Abschnitt 4.3 beschriebenen Sachverhalte, dass die Teilnehmer untereinander ihren Willen zum Ausdruck brachten, die wechselseitigen Absichten zu berücksichtigen und sich in einer Weise zu verhalten, die eine Einschränkung des Wettbewerbs bezweckte oder bewirkte, bzw. dass sie wissentlich die praktische Zusammenarbeit untereinander an die Stelle der Risiken des freien Wettbewerbs der beteiligten Unternehmen treten ließen. Die vorliegenden Beweismittel zeigen beispielsweise eindeutig, dass die von den Parteien im Treffen am 13. Juni 2002 am Rande der EQA-Sitzung (siehe Erwägungsgründe (518)-(519)), im mehrseitigen Treffen am 24. August 2004 und im August/September 2004 (siehe Erwägungsgründe (534)-(537)) sowie im Herbst 2006 (siehe Erwägungsgründe (567)-(572)) und im anschließenden Treffen am 16. Oktober 2006 am Rande des EQA-Treffens (siehe Erwägungsgrund (573)) vereinbarten Preiserhöhungen nicht auf unabhängigen Geschäftsstrategien oder auf einseitigem Verhalten der Teilnehmer beruhten, sondern Ausdruck der gemeinsamen Absicht der Teilnehmer waren, die steigenden Rohstoffkosten in aufeinander abgestimmter Weise an die Kunden weiterzugeben. Die Regelmäßigkeit der Treffen der Kartellmitglieder (etwa 30 wettbewerbswidrige Kontakte in einem Zeitraum von weniger als sechs Jahren) stärkten die Kollusion zwischen den Teilnehmern und förderte die Verlässlichkeit ihrer Zusammenarbeit; entsprechend wurde die Unabhängigkeit der individuellen Geschäftsstrategien weiter eingeschränkt. Da das oben erläuterte wettbewerbswidrige Verhalten kontinuierlich und regelmäßig erfolgte und da belegt ist, dass die getroffenen Absprachen auch tatsächlich umgesetzt wurden (siehe Erwägungsgrund(804)), stellt die Kommission fest, dass die Kartellmitglieder die Informationen, die sie jeweils von den anderen Parteien erhielten, bei der Entscheidung über ihr eigenes Marktverhalten auch berücksichtigt haben müssen.⁹³⁸
- (729) Entsprechend werden die verschiedenen wettbewerbswidrigen Elemente in dieser Sache als Bestandteil eines Gesamtplans zur Abstimmung von Preisen und zur Aufrechterhaltung des Status quo auf dem Markt für Schaumstoffschalen und für biegesteife Schalen in NWE betrachtet. Die Kommission stellt fest, dass das Verhalten der Parteien in dieser Sache als komplexe Zuwiderhandlung mit unterschiedlichen Verhaltensweisen anzusehen ist, die jeweils für sich genommen bzw. insgesamt betrachtet sämtliche Merkmale einer Vereinbarung und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweise nach Artikel 101 AEUV aufweisen.

⁹³⁷ Siehe **ID** [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB) und **ID** [...] (Erwiderung von Huhtamäki auf die MB).

⁹³⁸ Siehe insbesondere Westfalen Gassen Nederland BV / Kommission, T-303/02, ECLI:EU:T:2006:374, Randnr. 133, und Rechtssache C-8/08, T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV und Vodafone Libertel NV/Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, ECLI:EU:C:2009:343, Randnr. 62.

5.3.2.5. Feststellungen – Mittel- und Osteuropa (MOE)

- (730) Die in diesem Beschluss in Abschnitt 4.4 erläuterten Sachverhalte zeigen, dass Linpac, Coopbox, Propack und Sirap-Gema an wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen im Zusammenhang mit Schaumstoffschalen in MOE (Polen, Slowakei, Tschechische Republik und Ungarn) beteiligt waren. Die in Abschnitt 4.4 beschriebenen Sachverhalte belegen die Beteiligung von Propack an den wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen nur in Bezug auf Ungarn. Das Gesamtziel der wettbewerbswidrigen Kontakte in Bezug auf spezifische Verhaltenselemente und auf die gesamte von der Zuwiderhandlung betroffene Region oder auf einen Teil dieser Region bestand in der Aufrechterhaltung des Status quo hinsichtlich der Kundenbeziehungen und der Marktaufteilungen. Um ihr Ziel zu erreichen, richteten die Parteien ein Netz zwei- und mehrseitiger Treffen und Kontakte ein und beteiligten sich an einzelnen oder mehreren Aspekten des im Folgenden beschriebenen Kartellverhaltens:
- (a) Vereinbarung und/oder Abstimmung von Marktanteilen und von Ausgleichsmechanismen, durch die der polnische Markt hauptsächlich Linpac zugeteilt werden sollte; Sirap-Gema/Petruzalek und Coopbox sollten ihre Geschäftstätigkeit auf den tschechischen, den ungarischen und den slowakischen Markt konzentrieren; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Coopbox: (602)-(618), (653)-(654), (ii) Linpac: (602)-(618), (653)-(654) und (iii) Sirap-Gema: (602)-(618), (653)-(654).
 - (b) Vereinbarungen und/oder Abstimmung über die Kundenaufteilung; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Coopbox: (602)-(618), (624), (629), (632), (635)-(636), (645), (647), (ii) Linpac: (602)-(618), (619)-(623), (624), (626)-(627), (628), (629), (630), (632), (633), (635)-(636), (638)-(639), (641), ([...]),([...]), (645), ([...]), (647), (iii) Propack: (619)-(623), (626)-(627), (643), (646) und (iv) Sirap-Gema/Petruzalek: (602)-(618), (619)-(623), (626)-(627), (628), (629), (630), (632), (633), (638)-(639), (641), (642), (645), (647).
 - (c) Vereinbarung und/oder Abstimmung von Preiserhöhungen oder von Mindestpreisen, um einen Wettbewerb zu verhindern oder zu beenden, der den Status quo auf dem Markt gefährdete, oder um die gestiegenen Rohstoffkosten weiter zu geben oder Maßnahmen zur Erhaltung der Kundenaufteilung treffen zu können; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Coopbox (602)-(618), (629), (635)-(636), (653)-(654), (ii) Linpac: (602)-(618), (629), (635)-(636), ([...]), (653)-(654), (iii) Propack: (619)-(623), (iv) Sirap-Gema/Petruzalek: (602)-(618), (619)-(623), (629), (644), (653)-(654).
 - (d) Austausch wirtschaftlich sensibler Informationen unter anderem über Produktionskapazitäten; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Coopbox: (602)-(618), (629), (640), (653)-(654), (ii) Linpac: (602)-(618), (619)-(623), (629), (640),([...])-([...]), ([...]), ([...]), (653)-(654), (iii) Propack: (619)-(623), (643), (646), (649) und (iv) Sirap-Gema/Petruzalek: (602)-(618), (619)-(623), (629), (640), (642), (644), (653)-(654).
 - (e) Submissionsabsprachen zur Aufteilung von Kunden entsprechend der Vereinbarung über den Status quo; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Coopbox: (629),(645); (ii) Linpac: (629), (630), (633), ([...]), (645), (648); (iii) Sirap-Gema/Petruzalek: (629), (630), (633), (642), (645), (648). Diese Maßnahmen stellen eine Form der Abstimmung dar, durch die die Parteien während der gesamten Dauer des Kartells bewusst eine praktische

Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten lassen.

- (731) Einige Parteien erklären, die Kontakte zwischen den Parteien seien teilweise aus legitimen Gründen erfolgt (z. B. aufgrund wechselseitiger Lieferbeziehungen) und hätten eine Einschränkung des Wettbewerbs weder bezweckt noch bewirkt; hinsichtlich der in Abschnitt 4.4 erläuterten Beweismittel haben die Parteien jedoch keine Beweismittel vorgelegt, mit denen diese Darstellung belegt worden wäre. Außerdem hat keine der Parteien nachgewiesen, dass sie sich offen von den wettbewerbswidrigen Kontakten distanziert hätte. Da diese offene Distanzierung nicht erfolgt ist, wird vermutet, dass die Parteien die mit anderen Kartellmitgliedern ausgetauschten Informationen bei der Entscheidung über ihr eigenes Marktverhalten auch berücksichtigt haben (siehe Erwägungsgründe (701)-(706)).
- (732) Nach Auffassung der Kommission belegen die in Abschnitt 4.4 beschriebenen Sachverhalte, dass die Teilnehmer untereinander ihren Willen zum Ausdruck brachten, die wechselseitigen Absichten zu berücksichtigen und sich in einer Weise zu verhalten, die eine Einschränkung des Wettbewerbs bezweckte oder bewirkte, bzw. dass sie wissentlich die praktische Zusammenarbeit untereinander an die Stelle der Risiken des freien Wettbewerbs der beteiligten Unternehmen treten ließen. Die Beweismittel zeigen beispielsweise eindeutig, dass die von den Parteien im Rahmen der sogenannten Wiener Vereinbarung am 5. November 2004 beschlossene Kundenaufteilung (siehe Erwägungsgründe(602)-(618)) nicht auf unabhängigen Geschäftsstrategien oder einseitigem Handeln der Kartellmitglieder beruhte, sondern Ausdruck ihrer gemeinsamen Absicht war, die steigenden Polystyrol-Kosten in aufeinander abgestimmter Weise an die Verbraucher weiterzugeben. Die anschließenden Verweise auf die Wiener Vereinbarung (z. B. am 13. Dezember 2004, siehe Erwägungsgründe (619)-(623)) dienten der weiteren Bekräftigung und Umsetzung der Vereinbarung in MOE. Die Regelmäßigkeit der Treffen der Kartellmitglieder (etwa 17 wettbewerbswidrige Kontakte in einem Zeitraum von knapp drei Jahren) stärkten die Kollusion zwischen den Teilnehmern und förderten die Verlässlichkeit ihrer Zusammenarbeit; entsprechend wurde die Unabhängigkeit der individuellen Geschäftsstrategien weiter eingeschränkt. Da das wettbewerbswidrige Verhalten kontinuierlich und regelmäßig erfolgte und da belegt ist, dass die getroffenen Absprachen auch tatsächlich umgesetzt wurden (siehe Erwägungsgrund (804)), stellt die Kommission fest, dass die Kartellmitglieder die Informationen, die sie jeweils von den anderen Kartellmitgliedern erhielten oder die ihnen von diesen offengelegt wurden, bei der Entscheidung über ihr eigenes Marktverhalten auch berücksichtigt haben müssen.⁹³⁹
- (733) Entsprechend werden die verschiedenen wettbewerbswidrigen Elemente in dieser Sache als Bestandteil eines Gesamtplans zur Aufrechterhaltung des Status quo in MOE hinsichtlich der Aufteilung von Kunden und Marktanteilen auf dem Markt für Schaumstoffschalen betrachtet. Die Kommission stellt fest, dass das Verhalten der Parteien in dieser Sache als komplexe Zuwiderhandlung mit unterschiedlichen

⁹³⁹ Siehe insbesondere Westfalen Gassen Nederland BV / Kommission, T-303/02, ECLI:EU:T:2006:374, Randnr. 133, T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV und Vodafone Libertel NV / Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, Randnr. 62, und Denki Kagaku Kabushiki Kaisha / Kommission, T-83/08, ECLI:EU:T:2012:48, Randnr. 247.

Verhaltensweisen anzusehen ist, die jeweils für sich genommen bzw. insgesamt betrachtet sämtliche Merkmale einer Vereinbarung und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweise nach Artikel 101 AEUV aufweisen.

- (734) Außerdem stellt die Kommission fest, dass sowohl Petruzalek als auch Propack (als Händler) eine wichtige Rolle bei den oben beschriebenen Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen gespielt haben. Die Funktion von Petruzalek und Propack ging über die Funktion reiner Händler hinaus; dies gilt insbesondere für Petruzalek, das als mit Sirap-Gema (einem Hersteller) vertikal integriertes Unternehmen geführt wurde und als Bestandteil desselben Unternehmens betrachtet wird. Wie in Abschnitt 4.4 erläutert, nahmen beide Händler an wettbewerbswidrigen Treffen teil und beteiligten sich auch an der Umsetzung und der Überwachung der wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen. Das Verhalten von Petruzalek und von Propack begünstigte die Umsetzung der wettbewerbswidrigen Absprachen und trug zur Erreichung der gemeinsamen Ziele der Kartellmitglieder bei.⁹⁴⁰ Daher stellt die Kommission fest, dass Propack (in Bezug auf Ungarn) und Petruzalek (in Bezug auf ganz MOE) die wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen der anderen Kartellmitglieder bewusst gewesen sein müssen bzw. dass sie diese Verhaltensweisen vernünftigerweise hätte vorhersehen können und bereit waren, das entsprechende Risiko auf sich zu nehmen.⁹⁴¹ Insoweit waren diese Händler am wettbewerbswidrigen Gesamtziel des Kartells beteiligt und haben entsprechend gegen Artikel 101 AEUV verstoßen.

5.3.2.6. Feststellungen – Frankreich

- (735) Die in diesem Beschluss in Abschnitt 4.5 beschriebenen Sachverhalte zeigen, dass Huhtamäki, Linpac, Sirap-Gema, Vitembal und Silver Plastics an wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen im Zusammenhang mit Schaumstoffschalen in Frankreich beteiligt waren. Gesamtziel ihrer Kontakte – gleichermaßen bezogen auf spezifische Verhaltenselemente und auf die gesamte von der Zuwiderhandlung betroffene Region bzw. auf einen Teil dieser Region – war, die Preise in Frankreich zu erhöhen und oberhalb des Niveaus aufrechtzuerhalten, das sich bei normalen Wettbewerbsbedingungen ergeben hätte; außerdem sollte die bestehende Kundenaufteilung aufrechterhalten werden. Um ihr Ziel zu erreichen, richteten die Parteien ein Netz zwei- und mehrseitiger Treffen und Kontakte ein und beteiligten sich an einzelnen oder mehreren Aspekten des im Folgenden beschriebenen Kartellverhaltens:

- (a) Vereinbarung und/oder Abstimmung von Preiserhöhungen beispielsweise unter Festlegung eines Prozentanteils oder einer prozentualen Spanne und Vereinbarung der Zeitpunkte/des Zeitplans zur Durchführung der Erhöhungen, häufig im Bestreben, gestiegene Rohstoffpreise (Polystyrolpreise) in aufeinander abgestimmter Form an die Kunden weiterzugeben; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Huhtamäki: (660)-(665), (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (678)-(679), (ii) Linpac: (660)-(665), (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (678)-(679), (iii) Sirap-Gema: (660)-(665), (666)-(667),

⁹⁴⁰ Obwohl Petruzalek und Propack selbst keine Schalen produzierten, verkauften sie solche auf dem Markt. Folglich waren sie in der Lage, Wettbewerbsdruck auf die anderen Beteiligten des Kartells auszuüben.

⁹⁴¹ Treuhand AG / Kommission, T-99/04, ECLI:EU:T:2008:256, Randnr. 134.

- (668)-(669), (670)-(671), (678)-(679), (iv) Vitembal: (660)-(665), (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (678)-(679); (v) Silver Plastics: (678)-(679);
- (b) Vereinbarungen und/oder Abstimmung über das Einfrieren einer Marktposition und über die Aufteilung von Kunden auf dem französischen Markt; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Huhtamäki: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686), (ii) Linpac: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (673)-(674), (680)-(681) und (684)-(686), (iii) Sirap-Gema: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686), (iv) Vitembal: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); und (v) Silver Plastics: (680)-(681);
- (c) Austausch wirtschaftlich sensibler Informationen, beispielsweise um die Umsetzung der aufeinander abgestimmten Preiserhöhungen und deren Umsetzung und/oder die Einhaltung der Kundenaufteilung und/oder die Einhaltung der Vereinbarung über den Status quo auf dem französischen Markt zu überwachen; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Huhtamäki: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (675)-(677), (678)-(679), (680)-(681), (682)-(683); (ii) Linpac: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (675)-(677), (678)-(679), (680)-(681), (682)-(683); (iii) Sirap-Gema: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (675)-(677), (678)-(679), (680)-(681), (682)-(683), (iv) Vitembal: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (675)-(677), (678)-(679), (680)-(681), (682)-(683); und (v) Silver Plastics: (678)-(679), (680)-(681), (682)-(683);
- (d) Submissionsabsprachen, um Kunden untereinander aufzuteilen und um sicherzustellen, dass die vereinbarte bestehende Kundenaufteilung aufrechterhalten wurde; siehe z. B. die folgenden Erwägungsgründe: (i) Huhtamäki: (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686), (ii) Linpac: (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); (iii) Sirap-Gema: (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); (iv) Vitembal: (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); und (v) Silver Plastics (680)-(681).
- (736) Solche Maßnahmen stellen eine Form der Abstimmung dar, durch die die Parteien während der gesamten Dauer des Kartells bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten ließen.
- (737) Einige Parteien erklären, die Kontakte zwischen den Parteien seien teilweise aus legitimen Gründen erfolgt (z. B. aufgrund wechselseitiger Lieferbeziehungen) und hätten eine Einschränkung des Wettbewerbs weder bezweckt noch bewirkt; bezüglich der in Abschnitt 4.5 erläuterten Beweismittel haben die Parteien jedoch keine Beweismittel vorgelegt, mit denen diese Darstellung belegt werden wäre. Außerdem hat keine der Parteien nachgewiesen, dass sie sich offen von den wettbewerbswidrigen Kontakten distanziert hätte. Da diese offene Distanzierung nicht erfolgt ist, wird vermutet, dass die Parteien die mit anderen Kartellmitgliedern ausgetauschten Informationen auch bei der Entscheidung über ihr eigenes Marktverhalten berücksichtigt haben (siehe Erwägungsgründe (701)-(707)). Insbesondere stellt die Kommission in Bezug auf Silver Plastics fest, dass das Unternehmen sich entgegen seiner Darstellung in der Erwiderung auf die MB⁹⁴² nicht von den wettbewerbswidrigen Kontakten distanziert hat. Die Kommission

⁹⁴² ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

gelangt zu dem Schluss, dass Silver Plastics der wettbewerbswidrige Charakter der Treffen bereits während des ersten Treffens mit den anderen Kartellmitgliedern (am 29. Juni 2005 – siehe Erwägungsgründe (678)-(679)) unzweifelhaft deutlich wurde. Statt sich jedoch unverzüglich zu distanzieren und von einer weiteren Beteiligung an künftigen Treffen Abstand zu nehmen, nahm Silver Plastics auch an späteren wettbewerbswidrigen Treffen teil. Die Kommission stellt beispielsweise fest, dass eine Distanzierung vom Kartellverhalten auch dann nicht erfolgte, als Silver Plastics den anderen Kartellmitgliedern zwar einerseits mitteilte, dass es der Absprache über eine Ausschreibung nicht zustimmen werde, andererseits aber offenlegte, dass es sich an dieser Ausschreibung beteiligen werde, und auch die Liefermengen bekannt gab, die es bei diesem Kunden anstrebte. Außerdem wird vermutet, dass Silver Plastics die Geschäftsstrategien der übrigen Kartellmitglieder berücksichtigte, als es sein Angebot für die Ausschreibung abgab (siehe z. B. zum 21. September 2005 Erwägungsgründe (680)-(681)).

- (738) Nach Auffassung der Kommission belegen die in Abschnitt 4.5 beschriebenen Sachverhalte, dass die Teilnehmer untereinander ihren Willen zum Ausdruck brachten, die wechselseitigen Absichten zu berücksichtigen und sich in einer Weise zu verhalten, die eine Einschränkung des Wettbewerbs bezweckte oder bewirkte, bzw. dass sie wissentlich die praktische Zusammenarbeit untereinander an die Stelle der Risiken des freien Wettbewerbs der beteiligten Unternehmen treten ließen. Die Beweismittel zeigen beispielsweise eindeutig, dass die von den Parteien am 3. September 2004 vereinbarte Preiserhöhung (siehe Erwägungsgründe Recitals (660)-(665)) nicht auf unabhängigen Geschäftsstrategien oder einseitigem Handeln der Kartellmitglieder beruhte, sondern Ausdruck ihrer gemeinsamen Absicht war, die steigenden Polystyrolkosten in aufeinander abgestimmter Weise an die Verbraucher weiterzugeben. Die anschließenden Treffen (z. B. am 21. Oktober 2004, siehe Erwägungsgründe (666)-(667)) dienten einer weiteren Abstimmung der Geschäftsstrategien der Parteien beispielsweise unter Weitergabe der Reaktionen ihrer Kunden auf die Ankündigung der Preiserhöhungen. Bezüglich der Kundenaufteilung ist festzustellen, dass die Parteien entweder ihre gemeinsame Absicht zum Ausdruck brachten, die Kunden in einer bestimmten vereinbarten Weise aufzuteilen (siehe z. B. zum 17. März 2005 Erwägungsgründe (673)-(674)), oder dass sie sensible Geschäftsinformationen bezüglich anstehender Ausschreibungen und hinsichtlich der bei bestimmten Kunden angestrebten Liefermengen offenlegten (siehe z. B. zum 21. September 2005 Erwägungsgründe (680)-(681)). Die Regelmäßigkeit der Treffen der Kartellmitglieder (etwa zehn wettbewerbswidrige Kontakte in einem Zeitraum von knapp 15 Monaten) stärkten die Kollusion zwischen den Teilnehmern und förderte die Verlässlichkeit ihrer Zusammenarbeit; entsprechend wurde die Unabhängigkeit der individuellen Geschäftsstrategien weiter eingeschränkt. Da das wettbewerbswidrige Verhalten kontinuierlich und regelmäßig erfolgte und da belegt ist, dass die getroffenen Absprachen auch tatsächlich umgesetzt wurden (siehe Erwägungsgrund (666)), stellt die Kommission fest, dass die Kartellmitglieder die Informationen, die sie jeweils von den anderen Kartellmitgliedern erhielten oder die ihnen von diesen offengelegt wurden, bei der Entscheidung über ihr eigenes Marktverhalten auch berücksichtigt haben müssen.⁹⁴³

⁹⁴³ Siehe insbesondere Westfalen Gassen Nederland BV / Kommission, T-303/02, ECLI:EU:T:2006:374, Randnr. 133, T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV und Vodafone

(739) Entsprechend werden die verschiedenen wettbewerbswidrigen Elemente in dieser Sache als Bestandteil eines Gesamtplans zur Abstimmung von Preisen und zur Aufrechterhaltung gewachsener Kundenbeziehungen auf dem Markt für Schaumstoffschalen (Standardschalen, offenzellige Schalen und Barrierschalen) in Frankreich betrachtet. Die Kommission stellt fest, dass das Verhalten der Parteien in dieser Sache als komplexe Zuwiderhandlung mit unterschiedlichen Verhaltensweisen anzusehen ist, die jeweils für sich genommen bzw. insgesamt betrachtet sämtliche Merkmale einer Vereinbarung und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweise nach Artikel 101 AEUV aufweisen.

5.3.3. *Eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung*

5.3.3.1. Grundsätze

(740) Ein komplexes Kartell kann über den gesamten Zeitraum seines Bestehens zu Recht als einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung angesehen werden. Das Gericht stellt unter anderem im Zementfall fest, dass der Begriff der „einzige[n] Vereinbarung“ oder „einzige[n] Zuwiderhandlung einen Komplex von Verhaltensweisen verschiedener Parteien voraus[setzt], die das gleiche wettbewerbswidrige wirtschaftliche Ziel verfolgen“.⁹⁴⁴ Die Vereinbarung kann sich von Zeit zu Zeit geändert haben, und die zugrunde liegenden Mechanismen können angepasst oder verstärkt worden sein, um neuen Entwicklungen Rechnung zu tragen. Die Gültigkeit dieser Beurteilung wird nicht von der Tatsache 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).

(741) 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 vorherrschende 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 / aufeinander abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 101 AEUV darstellen, wenn ein einziges gemeinsames, kontinuierliches Ziel vorliegt.

(742) 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 und die gleichen wettbewerbswidrigen Auswirkungen haben. Ein Unternehmen, das sich an einem gemeinsamen rechtswidrigen Unternehmen durch Handlungen beteiligt, welche zur Verwirklichung der gemeinsamen Zielsetzung beitragen, ist – solange es dem gemeinsamen Plan folgt – hinsichtlich der betreffenden Zuwiderhandlung in gleichem Maße für die Handlungen der übrigen Teilnehmer verantwortlich. Dies gilt sicherlich dann, wenn das fragliche Unternehmen nachweislich von dem rechtswidrigen Verhalten der anderen Beteiligten wusste,

Libertel NV / Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, Randnr. 62, und Denki Kagaku Kabushiki Kaisha / Kommission, T-83/08, ECLI:EU:T:2012:48, Randnr. 247.

⁹⁴⁴ Zement, verbundene Rechtssachen T-25/95 u. a., ECLI:EU:T:2000:77, Randnr. 3782.

wissen musste oder es hätte voraussehen müssen und bereit war, das Risiko auf sich zu nehmen.⁹⁴⁵

- (743) 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 AEUV. 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.⁹⁴⁶
- (744) In seinem Urteil in der Sache *Kommission/Anic Partecipazioni* hat der Gerichtshof festgestellt, dass die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Sinne von Artikel 101 Absatz 1 AEUV sich notwendigerweise aus einem Zusammenwirken mehrerer Unternehmen ergeben, die alle Mittäter der mutmaßlichen Zuwiderhandlung sind, deren Beteiligung aber insbesondere nach 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 annehmen kann. Wie vom Gerichtshof im Zementfall festgestellt, ergibt sich daraus, dass eine mutmaßliche 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.⁹⁴⁷
- (745) Ein Unternehmen, das zwar an einigen Formen wettbewerbswidriger Verhaltensweisen beteiligt war, die eine einheitliche und fortdauernde Zuwiderhandlung bildeten, aber nicht zur Erreichung sämtlicher von den anderen Kartellmitgliedern verfolgten gemeinsamen Ziele beigetragen hat oder von dem gesamten übrigen rechtswidrigen Verhalten, das die genannten Kartellmitglieder in Verfolgung dieser Ziele beabsichtigten oder an den Tag legten, nichts wusste oder das dieses Verhalten vernünftigerweise auch nicht vorhersehen konnte, kann nicht zu einer Entlastung dieses Unternehmens von seiner Verantwortlichkeit für die Verhaltensweisen führen, an denen seine Beteiligung feststeht und für die es

⁹⁴⁵ Kommission / Anic Partecipazioni, C-49/92, ECLI:EU:C:1999:356, Randnr. 83.

⁹⁴⁶ BASF AG und UCB SA / Kommission, verbundene Rechtssachen T-101/05 und T-111/05, ECLI:EU:T:2007:380, Randnr. 60.

⁹⁴⁷ Aalborg Portland u. a., verbundene Rechtssachen C-204/00 u. a., ECLI:EU:C:2004:6, Randnr. 258; siehe auch Kommission / Anic Partecipazioni SpA, (ibd.) C-49/92, ECLI:EU:C:1999:356, Randnrn. 78-81, 83-85 und 203.

tatsächlich zur Verantwortung gezogen werden kann, wenn dieses Verhalten an sich eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV darstellen kann.⁹⁴⁸

5.3.3.2. Argumente der Parteien

- (746) In der MB ist die Kommission zu dem Schluss gelangt, dass die in fünf getrennten geografischen Regionen jeweils festgestellten Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen getrennte Kartelle darstellten. Die Absprachen in den einzelnen Kartellen bildeten jedoch jeweils für sich genommen eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung, die durch einen kartellspezifischen allgemeinen wettbewerbswidrigen Plan untermauert wurde.
- (747) Die in der MB erläuterte Bewertung der Kommission steht im Widerspruch zu einigen Einlassungen, die die Parteien vor und nach der Übermittlung der MB vorgetragen haben. Vor der Übermittlung der MB argumentierten [Unternehmensname], [Unternehmensname] und [Unternehmensname], dass das Kartellverhalten in den fünf Regionen als eine einzige Zuwiderhandlung zu betrachten sei; [Unternehmensname] vertrat die gegenteilige Auffassung. In ihren Erwiderungen auf die MB änderten [Unternehmensname] und [Unternehmensname] ihre Haltung: [Unternehmensname] argumentierte, die Zuwiderhandlungen hätten in engem Zusammenhang miteinander gestanden und somit eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung gebildet, während [Unternehmensname] sich der Schlussfolgerung der Kommission anschloss, wonach keine hinreichenden Verbindungen zwischen den wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen in den verschiedenen geografischen Regionen bestanden, welche die Feststellung eines wettbewerbswidrigen Gesamtplans hätten rechtfertigen können.⁹⁴⁹ In der Erwiderung auf die MB vertrat auch [Unternehmensname] die Einschätzung, dass die fünf Absprachen eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung dargestellt hätten.⁹⁵⁰
- (748) [Unternehmensname], [Unternehmensname] und [Unternehmensname] argumentieren übereinstimmend, die Ähnlichkeiten hinsichtlich des Produktes, der Teilnehmer, der Zeiträume und des Funktionierens des Kartells in allen fünf Regionen zeigten, dass die fünf Absprachen eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung bildeten. [Unternehmensname] und [Unternehmensname] erklären ferner, dass die wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen in den einzelnen Regionen einander ergänzt hätten und dass die Tragfähigkeit einer wettbewerbswidrigen Absprache vom Bestehen eines übergeordneten Ausgleichsmechanismus für alle betroffenen Regionen abhänge. Die Parteien verweisen auf Beispiele für folgende Sachverhalte: 1) das Bestehen überregionaler „Nichtangriffsvereinbarungen“, 2) den Versuch eines Unternehmens, einen lokalen Konflikt zu vermeiden, indem ein Ausgleich in einer anderen Region zugestanden wurde, und 3) die Tatsache, dass ein aggressives Verhalten in einer Region eine Vergeltungsmaßnahme in einer anderen Region zur Folge hatte.⁹⁵¹
- (749) [Unternehmensname] hat sich in seiner Erwiderung auf die MB nicht zur Feststellung einer einzigen und fortdauernden Zuwiderhandlung geäußert und hat sie

⁹⁴⁸ Europäische Kommission / Verhuizingen Coppens NV, C-441/11, ECLI:EU:C:2012:778, Randnrn. 44 und 45.

⁹⁴⁹ ID [...] und ID [...]

⁹⁵⁰ ID [...]

⁹⁵¹ ID [...] und ID [...]

auch nicht bestritten; allerdings hatte Linpac bereits vor Erhalt der MB erläutert, dass eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung vorgelegen habe. Linpac führte folgende Begründungen für diese Bewertung an: Erstens habe die wettbewerbswidrige Absprache identische Produkte betroffen, die beispielsweise von großen Einzelhändlern (wie etwa Carrefour) oder auf der Grundlage EU-weiter Ausschreibungen beschafft worden seien. Zweitens sei eine Kerngruppe von Unternehmen an den wettbewerbsbeschränkenden Verhaltensweisen in verschiedenen Regionen beteiligt gewesen, wenngleich einige kleinere Marktteilnehmer nur in jeweils einer Region tätig gewesen seien, wie z. B. Magic Pack in Italien und Propack in Mittel- und Osteuropa. Drittens hätten sich die Kontakte zeitlich weitgehend überschritten, da die Verhaltensweisen in den 1990er Jahren begonnen und in den Jahren 2007 und 2008 beendet worden seien. Viertens seien häufig dieselben Personen an den Kontakten beteiligt und über die Kontakte unterrichtet gewesen. Diese Personen hätten vielfach europaweite Zuständigkeiten besessen; insoweit sei zumindest eine gewisse grenzüberschreitende Abstimmung erfolgt, und es hätten gewisse grenzüberschreitende Verbindungen zwischen den beteiligten Ländern bestanden. [Unternehmensname] erläuterte einige Beispiele für eine derartige Abstimmung auf höherer Führungsebene. Und schließlich hätten die Wettbewerber nach Ansicht von [Unternehmensname] dieselbe wettbewerbswidrige Zielsetzung und ein einziges wirtschaftliches Ziel mit demselben Mechanismus verfolgt.⁹⁵²

- (750) Ähnlich erklärt [Unternehmensname], die Kartellkontakte seien zwar in unterschiedlichen geografischen Gebieten erfolgt. Es habe aber eine übergeordnete wettbewerbswidrige Regelung zumindest für Italien, Frankreich, Spanien, Portugal und bestimmte osteuropäische Länder bestanden. Erstens ist [Unternehmensname] der Auffassung, dass mit diesen Kontakten ein einheitliches Ziel verfolgt worden sei (d. h. die Aufrechterhaltung des bestehenden Wettbewerbsgleichgewichts und des Status quo in allen Regionen). Insbesondere hätten die jeweils individuellen wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen einander ergänzt, und angesichts der Merkmale des mit Lebensmittelverpackungen für den Einzelhandel befassten Sektors wäre es nicht möglich gewesen, ohne eine komplexere Strategie oder einen komplexeren Mechanismus zur Regulierung der Expansion der verschiedenen Anbieter auf den lokalen Märkten einen „lokalen Status quo“ aufrechtzuerhalten. Das Gesamtziel der wettbewerbswidrigen Kontakte wird [Unternehmensname] zufolge auch aus folgenden Merkmalen deutlich: Sowohl die höchste Führungsebene als auch die lokale Führungsebene seien über in den einzelnen Regionen getroffene Beschlüsse informiert gewesen; es habe die Tendenz bestanden, bei Konflikten auf lokaler Ebene Führungskräfte der höchsten Führungsebene einzuschalten; den Wettbewerbern sei ein Ausgleich in anderen Regionen angeboten worden; es habe die allgemeine Tendenz bestanden, das Verhalten der Wettbewerber in anderen Regionen zu berücksichtigen; und schließlich sei in verschiedenen Treffen über mehrere Regionen gleichzeitig gesprochen worden. Zweitens erläutert [Unternehmensname], das Verhalten der Teilnehmer in allen Regionen sei im Wesentlichen nach denselben Modalitäten erfolgt (z. B. zwei- und mehrseitige Kontakte zur Aufrechterhaltung der Kundenaufteilung und zur Abstimmung von Preisen). Drittens sei mehr als die Hälfte der beteiligten Unternehmen (mit

⁹⁵²

ID [...]

Ausnahme der Händler) an wettbewerbswidrigen Kontakten jeweils in mehr als einer Region beteiligt gewesen. In den Regionen habe der gemeinsame Marktanteil der an mehr als einer Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen mehr als 80 % betragen (2007). Diese Marktteilnehmer seien an wettbewerbswidrigen Kontakten in den Regionen beteiligt gewesen, in denen sie einen erheblichen Marktanteil hatten.⁹⁵³ Dies macht nach Auffassung von [Unternehmensname] einen subjektiven Zusammenhang zwischen den Zuwiderhandlungen deutlich und ermöglicht die Feststellung der Hauptteilnehmer der übergeordneten wettbewerbswidrigen Absprache. Und schließlich betont [Unternehmensname] die zeitlichen Überschneidungen der fünf Zuwiderhandlungen (zwischen 2004 und 2006 in allen geografischen Regionen, zwischen 2004 und 2008 in vier Regionen und zwischen 2002 und 2008 in drei Regionen). Zur Untermauerung dieser Argumente führt [Unternehmensname] konkrete Beispiele und Beweismittel an.⁹⁵⁴

- (751) Ursprünglich bestritt [Unternehmensname] das Vorliegen einer einzigen und fortdauernden Zuwiderhandlung, die mehr als nur einen einzigen geografischen Raum betroffen hätte. [Unternehmensname] war in vier Regionen am Kartellverhalten beteiligt, verneinte jedoch das Bestehen eines übergeordneten wettbewerbswidrigen Plans und argumentierte, die Absprachen seien als getrennte Zuwiderhandlungen zu bewerten.⁹⁵⁵ In der Erwiderung auf die MB erklärt [Unternehmensname] jedoch, es habe angesichts der Beweismittel in der Kommissionsakte *„erkannt, dass tatsächlich eine Strategie der Abstimmung zwischen den großen Marktteilnehmern bestanden habe; daher haben die Absprachen in den einzelnen geografischen Regionen in engem Zusammenhang mit einer anderen geografischen Zone gestanden. Diese Strategie wurde von einer ‚Kerngruppe‘ von Marktteilnehmern hinsichtlich derselben Produktkategorie, in sich in erheblichem Umfang überschneidenden Zeiträumen und unter Nutzung derselben Mechanismen umgesetzt“*.⁹⁵⁶ Zur Untermauerung dieser Darstellung beschreibt [Unternehmensname] vier Elemente. Erstens erklärt [Unternehmensname], der historische und strukturelle Hintergrund des Sektors „Lebensmittelverpackungen für den Einzelhandel“ sei in allen Regionen gleich. Die Hersteller seien in der Regel dem Druck großer Rohstoff-Lieferanten einerseits und starker Kunden andererseits ausgesetzt gewesen. Dies habe dazu geführt, dass die Preiserhöhungen in allen Regionen gleichzeitig erfolgt seien. Zweitens wären die einzelnen Vereinbarungen zur Aufrechterhaltung des Status quo hinsichtlich der Wettbewerbspositionen ohne eine wirksame allgemeine Abstimmung nicht möglich gewesen, mit der sichergestellt wurde, dass Wettbewerber aus anderen Regionen das hergestellte Gleichgewicht innerhalb der einzelnen Regionen nicht störten. Um den Status quo zu erhalten, hätten die Präsidenten der einzelnen Unternehmen nicht persönlich zusammenkommen müssen; das Gleichgewicht unter den Wettbewerbern sei nämlich durch *„geschäftliche Diplomatie“* gesichert gewesen, die sozusagen als *„unsichtbare Hand“* gewirkt habe; dieser Mechanismus sei durch mehrere in der Kommissionsakte enthaltene Beweismittel belegt. Drittens seien mehrere beteiligte Personen in ihren

⁹⁵³ [Unternehmensname] argumentiert, die Kommission habe in früheren Fällen den gemeinsamen Marktanteil der Hauptteilnehmer bei der Bewertung des Charakters einer Zuwiderhandlung berücksichtigt (siehe COMP/AT.38.620 – Wasserstoffperoxid und Perborat, Erwägungsgrund 332).

⁹⁵⁴ ID [...]

⁹⁵⁵ ID [...]

⁹⁵⁶ ID [...]

jeweiligen Unternehmen für mehrere Regionen zuständig gewesen und hätten entsprechend auch an Zusammenkünften im Zusammenhang mit mehreren Regionen teilgenommen. Daher hätten diese Personen umfassendere Kenntnis der Tätigkeiten in den betreffenden Regionen gehabt und diese Kenntnisse in Gesprächen mit Wettbewerbern einbringen können. Viertens nannte [Unternehmensname] mehrere Beispiele für Treffen, in denen jeweils über mehrere Regionen gesprochen worden sei.⁹⁵⁷

- (752) [Unternehmensname] hingegen argumentiert, mit den wettbewerbswidrigen Absprachen in den einzelnen Regionen sei keine gemeinsame Strategie verfolgt worden, wegen der die Absprachen als einzige Zuwiderhandlung betrachtet werden könnten. Nach Auffassung von [Unternehmensname] waren die Märkte für Lebensmittelschalen infolge unterschiedlicher Preise, Kundenvorlieben und Transportkosten im Wesentlichen nationale Märkte; selbst bei einer gewissen Ähnlichkeit hätten sich die wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen der Wettbewerber auf die jeweilige Region beschränkt. Zur Begründung verweist [Unternehmensname] darauf, dass die Zuwiderhandlungen, an denen es beteiligt gewesen sei, durch jeweils eigene Besonderheiten gekennzeichnet gewesen seien (z. B. das destabilisierende Verhalten von [Unternehmensname] in Italien); die meisten in der MB beschriebenen Zuwiderhandlungen hätten nur eine einzige Region betroffen; Ausgleichsmaßnahmen seien meist innerhalb des von einem Verstoß betroffenen Territoriums umgesetzt worden, und in den einzelnen Regionen seien jeweils unterschiedliche Personen und Rechtssubjekte beteiligt gewesen – selbst innerhalb desselben Unternehmens. Und schließlich vertritt [Unternehmensname] die Auffassung, dass die Beweismittel zum Nachweis eines Zusammenhangs zwischen Italien und Frankreich nicht hinreichend seien, um zu dem Schluss zu gelangen, dass die beiden Länder derselben Zuwiderhandlung zuzurechnen seien.⁹⁵⁸
- (753) In der Erwiderung auf die MB argumentiert [Unternehmensname], den Vorbringen der Parteien, die das Vorliegen einer einzigen und fortdauernden Zuwiderhandlung belegen, sei besonders hohe Glaubwürdigkeit beizumessen, da der Umfang der Absprachen durch sie eher noch ausgeweitet (und entsprechend die Schwere der Zuwiderhandlung erhöht) werde, indem die Zuwiderhandlungen als eine einzige, alle Regionen umfassende Zuwiderhandlung betrachtet würden. Außerdem verweist [Unternehmensname] auf die Rechtsprechung, nach der das Eingeständnis einer Zuwiderhandlung durch eine Person und die Einräumung von Sachverhalten über die Sachverhalte hinaus, die aus den verfügbaren Unterlagen unmittelbar hergeleitet werden könnten, – so weit keine besonderen gegenteiligen Umstände gegeben seien – a priori bedeute, dass sich die betreffende Person entschieden habe, die Wahrheit offenzulegen. Und schließlich betont [Unternehmensname], die subjektive Wahrnehmung, die in dieser Sache von drei Unternehmen zum Ausdruck gebracht wurde, sei ein relevanter Faktor für eine Würdigung nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV.⁹⁵⁹

⁹⁵⁷ ID [...]
⁹⁵⁸ ID [...]
⁹⁵⁹ ID [...]

5.3.3.3. Würdigung und Feststellungen

- (754) Die Kommission stellt fest, dass die Bewertung der rechtswidrigen Verhaltensweisen für die zu verhängende Geldbuße von Bedeutung ist. Mit der Feststellung, dass die rechtswidrigen Verhaltensweisen in allen Regionen eine einzige Zuwiderhandlung darstellen, wird der Umfang der Zuwiderhandlung ausgeweitet, an der die einzelnen Unternehmen beteiligt waren. Entsprechend kann sich die bei der Festsetzung der Geldbuße zu berücksichtigende Schwere erhöhen. Die Feststellung mehrerer Zuwiderhandlungen kann zur Folge haben, dass für ein einziges Unternehmen jeweils mehrere getrennte Bußgelder festgesetzt werden, die nach Maßgabe von Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 jeweils bis zu 10 % des Umsatzes eines Unternehmens betragen können. Mehrere getrennte Geldbußen können dazu führen, dass die Summe der Bußgelder mehr als 10 % des Gesamtumsatzes eines Unternehmens beträgt; dies ist ausgeschlossen, wenn die Absprachen als eine einzige Zuwiderhandlung bewertet werden. Insbesondere bei [Unternehmensname], das an drei Zuwiderhandlungen beteiligt war, könnten die gesamten Geldbußen mehr als 10 % betragen; dies hat [Unternehmensname] in der Erwiderung auf die MB selbst betont.⁹⁶⁰ Aufgrund der besonderen Gegebenheiten in dieser Sache könnten Parteien, die an Kartellverhalten in mehreren Regionen beteiligt waren, ein hohes Interesse daran haben, die Absprachen als eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung darzustellen, während andere Parteien interessiert sein könnten, sich für die Feststellung mehrerer getrennter Zuwiderhandlungen einzusetzen. Daher kann die Kommission der Argumentation von [Unternehmensname] nicht folgen, nach der Vorbringen der Parteien zur Untermauerung der Feststellung einer einzigen und fortdauernden Zuwiderhandlung als glaubwürdiger bewertet werden müssten als Einlassungen, die für die gegenteilige Feststellung sprechen.
- (755) In der Rechtsprechung wurde festgestellt, dass das Bestehen einer einzigen und fortdauernden Zuwiderhandlung aus einer Reihe von Koinzidenzen und Indizien abgeleitet werden muss, die bei einer Gesamtbetrachtung mangels einer anderen schlüssigen Erklärung den Beweis für eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung darstellt und jede Ausprägung den Nachweis stützt, dass eine solche Zuwiderhandlung tatsächlich stattgefunden hat.⁹⁶¹
- (756) Nach der Rechtsprechung kann das Vorliegen eines „einheitlichen Ziels“ nicht einfach unter allgemeinem Verweis auf die Verfälschung des Wettbewerbs in einer bestimmten Branche oder auf einem bestimmten Markt (z. B. auf dem Markt für Schaumstoffschalen) nachgewiesen werden; eine Beeinträchtigung des Wettbewerbs ist nämlich ein wesentlicher Bestandteil jeglichen Verhaltens, auf das Artikel 101 Absatz 1 AEUV Anwendung finden könnte – gleichgültig ob das betreffende Verhalten diese Beeinträchtigung bezweckt oder bewirkt. Eine solche Definition des Begriffs des einzigen Ziels könnte dem Begriff der einzigen und fortgesetzten Zuwiderhandlung teilweise seinen Sinn nehmen, da sie zur Folge hätte, dass mehrere einen Wirtschaftssektor betreffende Verhaltensweisen, die nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV verboten sind, systematisch als Bestandteile einer einzigen Zuwiderhandlung

⁹⁶⁰ ID [...]

⁹⁶¹ BPB plc /Kommission, T-53/03, ECLI:EU:T:2008:254, Randnr. 249.

eingestuft werden müssten.⁹⁶² Es ist somit notwendig zu prüfen, ob zwischen den verschiedenen Vorgängen insofern ein Komplementaritätsverhältnis besteht, als das jede von ihnen durch Interaktion zur Verwirklichung sämtlicher wettbewerbswidriger Wirkungen beiträgt, die ihre Urheber im Rahmen eines auf ein einziges Ziel gerichteten Gesamtplans anstreben. Insofern sind alle Umstände zu berücksichtigen, die diese Verbindung nachweisen oder in Frage stellen können, wie der Anwendungszeitraum, der Inhalt einschließlich der verwendeten Methoden und im Zusammenhang damit das Ziel der verschiedenen fraglichen Handlungen.⁹⁶³

- (757) Die Kommission bestreitet jedoch nicht, dass die Beweismittel in der Akte und die Vorbringen der beteiligten Unternehmen auf gewisse objektive Verbindungen zwischen den Regionen hindeuten, die je nach den spezifischen Umständen eines Falles, die Feststellung einer einzigen und fortdauernden Zuwiderhandlung erhärten könnte. Tatsächlich betreffen alle Zuwiderhandlungen denselben Produkttyp (Schaumstoffschalen), umfassen dieselben wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen (Festsetzung von Preisen, Austausch empfindlicher Informationen und (außer NWE) Aufteilung von Kunden und/oder Märkten) und sind mit gewissen zeitlichen Überschneidungen gegeben; außerdem sind an allen Zuwiderhandlungen teilweise dieselben Personen bzw. Parteien beteiligt. (Linpac war als einziges Unternehmen in allen Regionen tätig.) Für die Feststellung einer einzigen und fortdauernden Zuwiderhandlung muss nach der Rechtsprechung⁹⁶⁴ jedoch nachgewiesen werden, dass die Unternehmen in diesem Fall einen Gesamtplan zur Verfälschung des Wettbewerbs in dem aus Italien, SWE, NWE, MOE und Frankreich bestehendem geografischen Gebiet verfolgt hätten.
- (758) Die Kommission stellt diesbezüglich fest, dass die genannten Ähnlichkeiten hinsichtlich der Produkttypen, der Verhaltensweisen und der teilweisen zeitlichen und personellen Überschneidungen in diesem Fall nicht an sich bereits hinreichend starke Anhaltspunkte für die Feststellung eines solchen Gesamtplans sind. Zum überwiegenden Teil betreffen die Beweismittel Kontakte im Zusammenhang mit einem einzigen geografischen Gebiet, und es sind keine Beweisunterlagen für eine gemeinsame Strategie der Wettbewerber zur Aufteilung von Kunden und Märkten, zur Anhebung der Preise oder zur Aufrechterhaltung des Status quo hinsichtlich der Marktanteile auf nahezu gesamteuropäischer Ebene verfügbar. Die Kontakte, die jeweils mehr als eine Region betreffen, waren sporadischer Natur und scheinen sich im Wesentlichen auf zweiseitige Kontakte zwischen einzelnen Parteien zu beschränken, die höchstens zwei oder drei Regionen zum Gegenstand hatten und häufig darauf abzielten, Ad-hoc-Lösungen für eine Situation oder ein Problem in einer bestimmten Region zu finden. Beispiele für überregionale Erwägungen sind einigen internen Notizen oder E-Mails zu entnehmen.⁹⁶⁵ Diese Sachverhalte können jedoch einfach darauf zurückzuführen sein, dass die betreffenden Unternehmen in

⁹⁶² BASF AG und UCB SA / Kommission, verbundene Rechtssachen T-101/05 und T-111/05, ECLI:EU:T:2007:380, Randnr. 180. Siehe auch T-385/06, Aalberts Industries NV und Andere /Kommission, ECLI:EU:T:2011:114, Randnr.88.

⁹⁶³ T-385/06, Aalberts Industries NV und Andere /Kommission ECLI:EU:T:2011:114, Randnr. 88.

⁹⁶⁴ AC-Treuhand / Kommission, T-27/10, ECLI:EU:T:2014:59, Randnrn. 239 und 243, und Wieland-Werke und andere / Kommission, T-11/05, ECLI:EU:T:2010:201, Randnr. 82; Amann & Söhne und Cousin Filterie / Kommission, T-446/05, ECLI:EU:T:2010:165, Randnr. 95.; T-53/03 *BPB plc /Kommission*, ECLI:EU:T:2008:254, Randnr. 246.

⁹⁶⁵ **ID [...], ID [...], ID [...], [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...]** und **ID [...]**

mehreren Regionen tätig waren und insoweit zwangsläufig Kenntnis von der Situation auf dem weiteren europäischen Markt hatten und diese Kenntnis auch bei Entscheidungen über ihre Geschäftsstrategien einfließen ließen.

- (759) Der deutlichste Fall, in dem ein Verhalten mehr als eine einzige Region betraf, ist die Ausschreibung von Carrefour (für die Märkte in Frankreich, Belgien und Italien) im Jahr 2006; dies scheint im Rahmen der allgemeinen Entwicklung der Absprachen jedoch ein Einzelfall gewesen zu sein. Dieses Beispiel zeigt auch, dass zufällige Überschneidungen zwischen den Kartellen hauptsächlich auf bestimmte Ausschreibungsregeln von Kunden und weniger auf übergeordnete einheitliche Zusammenhänge zwischen den Kartellen zurückzuführen sind. [...] die erste internationale (d. h. länderübergreifende) Auktion [fand] erst Ende 2006 statt; damals bestand das Kartell in Frankreich aber bereits nicht mehr (siehe Abschnitt 7.1.5)⁹⁶⁶.
- (760) Auch wenn die Zuwiderhandlungen häufig dieselben objektiven Merkmale aufwiesen, wie zum Beispiel Preisabsprachen oder Kundenaufteilungen (als häufige Merkmale zahlreicher Kartelle),⁹⁶⁷ sind einige Zuwiderhandlungen jedoch auch durch unterschiedliche Merkmale gekennzeichnet. Die Submissionsabsprachen beispielsweise wurden nicht in allen Regionen, sondern nur in MOE, Italien und Frankreich getroffen, und im NWE-Kartell wurden keine Absprachen über die Aufteilung von Kunden oder Märkten getroffen. Im NWE-Kartell sprachen die Wettbewerber über biegesteife Schalen; die Kartellgespräche in den übrigen Regionen hatten dagegen hauptsächlich Schaumstoffschalen zum Gegenstand. Außerdem bestehen beträchtliche Unterschiede hinsichtlich der Märkte für Schaumstoffschalen und für biegesteife Schalen auf nationaler und auf regionaler Ebene sowohl in Bezug auf das Preisniveau⁹⁶⁸ auch bezüglich der Vorlieben der Verbraucher.⁹⁶⁹
- (761) Zu dem Vorbringen, dass sich die Absprachen in den einzelnen Kartellen ergänzt hätten (z. B. überregionale Ausgleichs- und Vergeltungsmaßnahmen), stellt die Kommission fest, dass nur sehr wenige von den seitens der Parteien angeführten Beispielen tatsächlich auf eine gewisse Interaktion zwischen den Kartellen hindeuten könnten [...].⁹⁷⁰ Die meisten dieser Vorfälle sind Einzelfälle; sie betreffen nicht mehr als zwei Regionen, und an den Vorfällen waren jeweils höchstens drei Unternehmen gleichzeitig beteiligt. Einige der beschriebenen überregionalen Ausgleichsmaßnahmen könnten hingegen darauf zurückzuführen sein, dass eben kein Gesamtplan zur Regelung der Beziehungen zwischen den beteiligten Parteien bestand; diese Vorfälle könnten ein Anzeichen dafür sein, dass die Unternehmen auszunutzen versuchten, dass sie in mehreren Regionen vertreten waren. Außerdem

⁹⁶⁶ ID [...]

⁹⁶⁷ Wieland-Werke und andere / Kommission, T-11/05, ECLI:EU:T:2010:201, Randnr. 91.

⁹⁶⁸ ID [...]: Das Preisniveau in Frankreich liegt in der Regel um etwa 20-30% über dem Preisniveau in Deutschland.

⁹⁶⁹ ID [...] ([nicht adressiertes Unternehmen] – Antwort auf ein Auskunftsverlangen): In Deutschland beispielsweise wird Frischfleisch vorzugsweise in PP-Schalen verpackt; in zahlreichen anderen Ländern (z. B. in Spanien, Portugal und Frankreich) werden weiterhin vorwiegend Schaumstoffschalen verwendet.

⁹⁷⁰ ID [...] und ID [...] (MOE, Frankreich, Italien), ID [...] (Frankreich, NWE), ID [...] (NWE, Frankreich), ID [...] (Italien, Frankreich), ID [...] (SWE, Frankreich), ID [...] und [...] (MOE, Italien), ID [...] (MOE, Frankreich, NWE), ID [...] und [...] (MOE, Frankreich), ID [...] (Frankreich, Italien), ID [...] (MOE, Frankreich), ID [...] und ID [...] (SWE, Frankreich), ID [...] (Italien, Frankreich), ID [...] (SWE, Frankreich), ID [...] (Italien, Frankreich, Belgien) und ID [...] (SWE, Italien).

enthält die Kommissionsakte andere Beispiele, die eindeutig zeigen, dass überregionale Planungen für Ausgleichs- oder Vergeltungsmaßnahmen nicht existierten. Die Kommission verweist in diesem Zusammenhang auf folgende Beispiele:

- (a) [...] ein Treffen von Linpac, Sirap-Gema und Coopbox am 24. September 2007 in Verona, bei dem über Ausgleichsmaßnahmen für Coopbox für die Liefermengen gesprochen worden sei, die Coopbox in Frankreich und in Schweden an Sirap-Gema bzw. an Linpac verloren hatte. [...] bestand keine Vereinbarung, aus der Coopbox einen Ausgleichsanspruch hätte ableiten können: [...] ⁹⁷¹
- (b) Bezüglich eines Treffens von Linpac und Coopbox im Jahr 2007 [...]: [...] ⁹⁷²
- (c) Bezüglich der von Sirap-Gema getroffenen Wahl des Lieferanten für seine Tochter Petruzalek heißt es in internen Notizen von Coopbox vom April 2003: *„SG hat Vorrang vor CX; es sei denn, ihnen bleibt keine andere Wahl oder sie müssen wegen der ‚Nichtangriffsvereinbarung‘ einen anderen Lieferanten vorziehen (beispielsweise indem Lieferungen von [nicht adressiertes Unternehmen] übernommen werden, weil sich D. auch beim gleichen Preis im Gegenzug für die [zugestandene] Lieferung verpflichtet, etwa in Frankreich nicht zu stören).“* ⁹⁷³

(762) Das Argument, dass eine überregionale Gesamtabstimmung erforderlich gewesen wäre, damit die Status-quo-Vereinbarungen auf lokaler Ebene überhaupt sinnvoll gewesen wären, wird weder durch Sachverhalte noch durch Beweismittel erhärtet. Außer den allgemeinen Versicherungen von [Unternehmensnamen] bestehen keine Anhaltspunkte dafür, dass die Kartelle im Wesentlichen jeweils für sich genommen, d. h. ohne die wettbewerbswidrigen Absprachen in den aneinander angrenzenden Regionen, nicht hätten funktionieren können. Die bloße Tatsache, dass einige Kartelle mehrere Jahre bestanden, bevor die Kartelle in benachbarten Regionen entstanden, lässt eher das Gegenteil vermuten. ⁹⁷⁴ Die Beweismittel zeigen, dass manche Unternehmen vielleicht in gewissem Umfang Kenntnis von den laufenden Aktivitäten in den verschiedenen Regionen hatten, insbesondere aufgrund der Tätigkeit auf von mehreren Kartellen betroffenen Märkten sowie manchmal aufgrund interner Berichte. ⁹⁷⁵ Nach der Rechtsprechung ⁹⁷⁶ belegen diese Beweismittel jedoch nicht das Bestehen eines Gesamtplans oder der gemeinsamen Absicht der Parteien, sich an einen solchen Plan zu halten.

(763) Auch für das Bestehen einer Kerngruppe von Teilnehmern in einem gemeinsamen System welches alle Regionen oder mehr als eine Region abdeckt, enthält die Akte

⁹⁷¹ ID [...]

⁹⁷² ID [...]

⁹⁷³ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument).

⁹⁷⁴ Siehe folgender Abschnitt 7.

⁹⁷⁵ Beispielsweise ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], auch in der Erwiderung von Coopbox auf die MB angeführt, und ID [...].

⁹⁷⁶ Beispielsweise ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]; auf diese Beweismittel bezieht sich auch Coopbox in seiner Erwiderung auf die MB, ID [...]; siehe auch Wieland-Werke und andere Kommission, T-11/05, ECLI:EU:T:2010:201, Randnr. 89; Amann & Söhne und Cousin Filterie / Kommission, T-446/05, ECLI:EU:T:2010:165, Randnr. 108.

keine Beweismittel. Linpac war das einzige Unternehmen, das in alle Regionen einbezogen war. Von elf beteiligten Unternehmen waren nur fünf an mehr als einem regionalen Kartell beteiligt: Vitembal, Sirap-Gema, Coopbox, Silver Plastics und Huhtamäki. Es waren jeweils unterschiedlich viele Unternehmen einbezogen, und diese Unternehmen waren jeweils an unterschiedlich vielen Kartellen beteiligt. An keinem Kartell waren mehr als sechs Unternehmen beteiligt, und hinsichtlich der in den einzelnen Regionen einbezogenen Teilnehmer bestanden Überschneidungen nur in beschränktem Umfang und auf unterschiedliche Weise. Die beschränkten Überschneidungen hinsichtlich der beteiligten Kartellmitglieder in Verbindung mit anderen Elementen wurden in der Rechtsprechung in der Vergangenheit bei der Bewertung der Einheitlichkeit getrennter Zuwiderhandlungen berücksichtigt.⁹⁷⁷ Dass [...] auf die hohen gemeinsamen Marktanteile der jeweils in mehreren Regionen tätigen beteiligten Unternehmen verweist, lässt angesichts der Unterschiede zwischen den betreffenden Unternehmen keine Rückschlüsse hinsichtlich der Verbindungen zwischen den Kartellen zu.

- (764) Die wettbewerbswidrigen Vereinbarungen und Verhaltensweisen wurden ursprünglich auf regionaler Ebene festgelegt und umgesetzt; eine Abstimmung auf höchster Ebene zwischen den höchsten Führungskräften auf europäischer Ebene bestand nicht. Dies wird durch den Inhalt der Kartellkontakte und durch die teilnehmenden Personen in jedem Kartell gut veranschaulicht, welche sich, ungeachtet ob sie bei demselben Unternehmen angestellt waren, unterscheiden. Zusätzlich hatte jede Region ihre eigenen Örtlichkeiten für die Durchführung der Gespräche. In Italien trafen sich die Wettbewerber gewöhnlich im Großraum Parma, Cremona, Modena und Bologna und in den Räumlichkeiten des Verbandes der italienischen Verpackungshersteller in Mailand. In SWE fanden die Zusammenkünfte in der Regel in Madrid, Lissabon oder Barcelona statt. In NWE erfolgten die wettbewerbswidrigen Kontakte häufig am Rande der offiziellen Branchenveranstaltungen der EQA, gewöhnlich in Düsseldorf, Frankfurt und Köln. Die Treffen in MOE fanden an verschiedenen Orten, vorwiegend in den jeweils betroffenen Ländern statt. In Frankreich wurden mehrseitige Treffen oft am Rand der offiziellen Branchentreffen der CSEMP in Paris durchgeführt. Es liegen keine Beweismittel vor, die nahelegen würden, dass diese Treffen nur zur Umsetzung oder regionalen Feinabstimmung der im Rahmen eines übergeordneten Gesamtplans auf gesamteuropäischer Ebene getroffenen Entscheidungen dienen.
- (765) [...], gibt es Beispiele für eine Kartellbeteiligung der höchsten Führungskräfte in Europa mit Zuständigkeit jeweils für mehr als eine Region. Die angeführten Beweismittel bestehen jedoch zum größten Teil entweder aus internen Berichten an Vorgesetzte und Vertreter der Muttergesellschaft und enthalten Informationen über relevante Marktthemen,⁹⁷⁸ oder sie beziehen sich auf Wettbewerberkontakte unter Beteiligung von Führungskräften der höchsten Führungsebene, die dann aber immer nur eine einzige Region betrafen⁹⁷⁹. Ein weiteres Beispiel betrifft die Ausschreibung von Carrefour im Dezember 2007 in Italien. Die vorliegenden Beweismittel zeigen,

⁹⁷⁷ Tokai Carbon Co. Ltd u. a. / Kommission, verbundene Rechtssachen T-71/03, T-74/03, T-87/03 und T-91/03, ECLI:EU:T:2005:220, Randnr. 120, sowie Amann&Söhne, T-446/05, ECLI:EU:T:2010:165, Randnr. 99; AC-Treuhand / Kommission, T-27/10, ECLI:EU:T:2014:59, Randnrn. 245-246; Wieland-Werke und andere / Kommission, T-11/05, ECLI:EU:T:2010:201, Randnr. 89.

⁹⁷⁸ ID [...]

⁹⁷⁹ ID [...]

dass Coopbox Linpac Italien nicht erreichen konnte und deshalb [Unternehmensvertreter] (Linpac) in Spanien aufforderte, sich um eine Beilegung des Konflikts in Italien zu bemühen. Dies belegt zwar eine Verbindung zwischen Italien und SWE; der Kontakt dürfte aber schlicht die logische Folge der Tatsache gewesen sein, dass [Unternehmensvertreter] bis zum März des Jahres, in dem er zur spanischen Tochter von Linpac ging, [Funktionen des Unternehmensvertreter] von Linpac [...] war. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass dies das einzige Beispiel für eine Verbindung zwischen [Unternehmensvertreter] und Italien nach März 2007 ist. Im März 2007 wurde [Unternehmensvertreter] innerhalb von Linpac versetzt. Danach zählte er nicht mehr zu den Hauptteilnehmern der Zuwiderhandlung in Italien, sondern wurde wichtiger Teilnehmer der Zuwiderhandlung in SWE. Nach Antritt seiner Stellung in Spanien stellte [Unternehmensvertreter] die Beteiligung an Kontakten in Italien ein und nahm künftig nur noch an Kontakten mit den Mitgliedern des SWE-Kartells teil. Dies ist ein weiterer Anhaltspunkt für das Bestehen getrennter Kartelle.

- (766) Die einzigen eindeutigen Beispiele für mehrseitige Treffen von europäischen Führungskräften auf höchster Ebene, bei denen über mehr als eine Region gesprochen wurde, sind die Treffen vom 11. Januar 2005 am Flughafen Malpensa in Mailand unter Beteiligung von Linpac, Vitembal, Coopbox, Sirap-Gema und Nespak und das Treffen am 18. Januar 2005 in Barcelona unter Beteiligung von Linpac, Vitembal, Coopbox, Huhtamaki und Sirap-Gema. In dem erstgenannten Treffen in Italien sprachen die Wettbewerber darüber, wie nach den aggressiven Preisangeboten von Linpac das Gleichgewicht in Italien wiederhergestellt werden könne. Sirap-Gema schlug vor, dem jeweiligen Marktführer (Sirap-Gema in Italien, Linpac in Spanien und Vitembal in Frankreich) die Funktion des Koordinators für die Durchführung der Preiserhöhungen zu übertragen (Erwägungsgrund (198)). Es ist nicht bekannt, wie der Vorschlag von den Wettbewerbern aufgenommen wurde und ob der Vorschlag weiterverfolgt wurde. Im letztgenannten Treffen sprachen die Führungskräfte über Umsätze und Preise insbesondere in SWE, aber auch in Frankreich (Erwägungsgrund (456)).
- (767) Nach Erwägungsgrund (762) sowie aufgrund der zitierten Beweismittel hält die Kommission es für wahrscheinlich, dass einige der höheren Führungskräfte Kenntnis von den Kartellen hatten, an denen die jeweiligen Unternehmen beteiligt waren. Da jedoch nur wenige Beispiele für eine eindeutige überregionale Abstimmung auf höherer Führungsebene vorliegen, ist anzunehmen, dass das Kartellverhalten anfänglich regional begrenzt war. [...], wurden höhere Führungskräfte offenbar tatsächlich hinzugezogen, wenn sich spezielle Konflikte ergaben und die ursprünglichen Planungen der Wettbewerber nicht aufgingen.⁹⁸⁰ Die Beweismittel deuten auch darauf hin, dass eine zentrale Abstimmung auf Ebene der Unternehmenszentralen nicht gegeben war. Wie in Erwägungsgrund (373) erläutert, geht aus Notizen hervor, dass Linpac im März 2007 gegenüber Coopbox betonte, dass es die Absprachen in SWE vor Linpac Europa geheim halten wolle. In einer internen E-Mail bei Coopbox, in der [Unternehmensvertreter] zum Eingreifen auf höchster Ebene aufrief, um im April 2007 den Kunden Eroski in Spanien zu halten, verwies [Unternehmensvertreter] auf das „Auseinanderfallen der Hersteller“ und

⁹⁸⁰

ID [...] und ID [...]

stellte fest: „[E]inige der Großen (vor allem Linpac) haben keine Kommandozentrale.“⁹⁸¹

- (768) [Unternehmensnamen] betonen, dass teilweise dieselben Personen an wettbewerbswidrigen Kontakten im Zusammenhang mit unterschiedlichen geografischen Regionen beteiligt gewesen seien. Alle regionalen Kartelle beruhen jedoch auf Beziehungen zwischen den jeweils eigenen Kernmitgliedern, und nur in wenigen Fällen waren Personen innerhalb eines bestimmten Zeitraums an Treffen im Zusammenhang mit mehr als einer Region beteiligt. Die meisten dieser Beispiele betreffen Personen, die nur ausnahmsweise an Zusammenkünften außerhalb der eigenen Region beteiligt waren (in der Regel nur als Begleitung des üblichen Vertreters des jeweiligen Unternehmens); dies gilt etwa für [Unternehmensvertreter] in Frankreich (einmal), [Unternehmensvertreter] in MOE (einmal), [Unternehmensvertreter] in MOE (zweimal), [Unternehmensvertreter] in SWE (einmal), [Unternehmensvertreter] in Italien (einmal), die [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] in SWE (einmal) und [Unternehmensvertreter] in Italien und in SWE (einmal) oder für höhere Führungskräfte mit überregionalen Zuständigkeiten (z. B. [Unternehmensvertreter] (Linpac) in Italien, SWE und Frankreich, [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) in Italien und in Frankreich und [Unternehmensvertreter] (Coopbox) in SWE und in Italien). Im Falle von Vitembal ist eine andere Situation gegeben; [Unternehmensvertreter] (President von Vitembal) war aufgrund seiner Zuständigkeiten und seiner Stellung im Unternehmen an allen vier Zuwiderhandlungen von Vitembal beteiligt (wenngleich er nur einmal in NWE anwesend war), und [Unternehmensvertreter] (Commercial Director von Vitembal) nahm an Treffen in drei Regionen teil. Diese Beteiligung ist jedoch weder für sich genommen noch in Verbindung mit anderen Beweismitteln hinreichend, um das Bestehen eines Gesamtplans konstatieren zu können, der die Feststellung einer einzigen und fortdauernden Zuwiderhandlung rechtfertigen würde.
- (769) In der MB hat die Kommission die Ansicht vertreten, dass die Beweismittel nicht hinreichend aussagekräftig waren, um eine bestehende Verbindung zwischen Frankreich und Italien zu belegen. Die Kommission hat festgestellt, dass nur in einigen wenigen Treffen über beide Länder gesprochen wurde und dass jeweils dieselben Personen auch an diesen Gesprächen beteiligt waren. Italien und Frankreich werden insbesondere im Zusammenhang mit den Mindestpreisauktionen erwähnt, in die mehrere Länder einbezogen waren. Diese Mindestpreisauktionen wurden erst spät zum Gegenstand der Kartellvereinbarungen, da sie erst 2006 (und somit nach dem Ende der Zuwiderhandlung in Frankreich) eingeführt wurden. Die Treffen und die differenzierte Abstimmung über das Angebot für die gemeinsame Ausschreibung von Carrefour in Belgien, Frankreich und Italien im Dezember 2006 scheinen weniger Ausdruck des Bestehens einer einzigen übergeordneten Absprache für Italien und Frankreich als vielmehr eine Reaktion auf die Umstellung hin zu einer grenzüberschreitenden Ausschreibung gewesen zu sein. Außerdem sind die Zeiträume der Zuwiderhandlung nicht identisch. Die Zuwiderhandlung auf dem italienischen Markt dauerte mindestens von 2002 bis 2007; die Beweismittel bezüglich der Zuwiderhandlung in Frankreich erstrecken sich nur auf die Jahre 2004

⁹⁸¹ ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) (italienischer Originalwortlaut: „*In generale poi ritengo che questo sia un altro elemento che dimostra la disgregazione dei produttori in lotta fra di loro e con l'aggravante che alcuni grandi (LINPAC in primis) non hanno un comando centrale*“).

und 2005. Außerdem belegt Beweismittel, dass die Preiserhöhungen nicht gleichzeitig umgesetzt wurden, und dass an den Gesprächen verschiedene Unternehmen und Personen beteiligt waren. Vitembal, Linpac und Sirap-Gema waren in die Absprachen in beiden Ländern eingebunden; Huhtamaki hingegen war nur in Frankreich tätig, und Magic Pack, Coopbox und Nespak beschränkten sich auf Italien. Daher stellt die Kommission fest, dass kein Gesamtplan bestanden hat, über den die Kartelle in Frankreich und Italien verbunden gewesen wären und dass das französische Kartell und das italienische Kartell entsprechend zwei getrennte Zuwiderhandlungen darstellen.

(770) Aus den oben erläuterten Gründen (Erwägungsgründe (754) – (769)) ist die Kommission zu dem Schluss gelangt, dass der Komplex der in den genannten Regionen jeweils festgestellten Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf fünf getrennten Kartellen beruht.

5.3.3.4. Eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung – Italien

(771) Die in diesem Beschluss in Abschnitt 4.1 beschriebenen Sachverhalte stellen eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 Absatz 1 AEUV in Bezug auf Schaumstoffschalen für den italienischen Markt dar. Diese Feststellung gilt unbeschadet der Tatsache, dass die in Abschnitt 4.1 beschriebenen und in Abschnitt 5.3.2.2 zusammengefassten kartellrelevanten Verhaltensweisen bezogen auf den genannten Markt jeweils für sich genommen auch als getrennte Zuwiderhandlungen gegen Artikel 101 Absatz 1 AEUV betrachtet werden könnten.

(772) Im Zeitraum vom **18. Juni 2002** bis zum **17. Dezember 2007** waren Linpac, Coopbox, Sirap-Gema, Vitembal (vom 5. Juli 2002 bis zum 17. Dezember 2007), Nespak (vom 7. Oktober 2003 bis zum 6. September 2006) und Magic Pack (vom 13. September 2004 bis zum 7. März 2006) an verschiedenen Formen wettbewerbswidriger Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmter Verhaltensweisen (siehe Abschnitt 5.3.2.2) in Verfolgung eines gemeinsamen wettbewerbswidrigen Plans mit dem Ziel einer Einschränkung des Wettbewerbs auf dem italienischen Markt für Schaumstoffschalen beteiligt (siehe Abschnitt 5.3.4).

(773) Dass die Zuwiderhandlung als eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung zu bewerten ist, wird auch aus der eindeutigen Kontinuität von Zusammenkünften und sonstigen Kontakten sowie in Anbetracht der beteiligten Personen und angesichts der Modalitäten des Kartellverhaltens deutlich. Wie in Abschnitt 4.1.3 erläutert, beteiligten sich die Parteien an wettbewerbswidrigen Kontakten, als der Preis des benötigten Rohstoffs (Polystyrol) stieg, als ein neuer Wettbewerber auf den Markt kam oder als ein Kunde durch einen beabsichtigten Lieferantenwechsel den Fortbestand des Status quo gefährdete. Während der gesamten Dauer der Zuwiderhandlung konzentrierten sich die Wettbewerberkontakte auf die Abstimmung von Preisen unter Austausch wirtschaftlich sensibler Informationen sowie auf die Kundenaufteilung und auf Submissionsabsprachen.

(774) Die Vereinbarungen zwischen den Wettbewerbern betrafen hauptsächlich den italienischen Markt. Nur in wenigen Fällen wurde in Gesprächen über Preise, Ausschreibungen oder die Kundenaufteilung auf Territorien außerhalb Italiens Bezug genommen (siehe Erwägungsgründe (138), (198), (240), (289) und (331)).

(775) Da die Gespräche nur ein einziges Produkt betrafen, musste allen Beteiligten der Treffen zwangsläufig bekannt sein, auf welches Produkt sich das Kartellverhalten bezog. Und da alle Kartellmitglieder in unterschiedlicher Häufigkeit an mehrseitigen

Treffen beteiligt waren, hatten sie Kenntnis von sämtlichen Aspekten des Kartells, die in mehrseitigen Kontakten erörtert wurden (beispielsweise von der Einführung und der Überwachung von Preiserhöhungen oder von der Aufteilung von Ausschreibungen der GDOs). An zweiseitigen Vereinbarungen (z. B. über die Behandlung gemeinsamer Branchenkunden) waren alle Kartellmitglieder mehr oder weniger beteiligt, und aus den Unternehmenserklärungen zur Funktionsweise des Kartells geht eindeutig hervor, dass diese zweiseitigen Kontakte allgemein als eines der Mittel zur Aufrechterhaltung des Kartells verstanden wurden.

(776) Angesichts der oben erläuterten Verbindungen und der allgemeinen Zielsetzung der Beseitigung des Wettbewerbs auf dem Markt für Schaumstoffschalen für Einzelhandels-Lebensmittelverpackungen in Italien ist die Kommission der Auffassung, dass der Komplex der oben in Abschnitt 4.1 erläuterten wettbewerbswidrigen Absprachen aus miteinander verflochtenen Absprachen besteht, die als Bestandteil eines Gesamtplans zu betrachten sind. Daher stellt die Kommission fest, dass nur eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 Absatz 1 AEUV gegeben war.

5.3.3.5. Eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung – Südwesteuropa (SWE)

(777) Die in diesem Beschluss in Abschnitt 4.2 beschriebenen Sachverhalte stellen eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 Absatz 1 AEUV in Bezug auf Schaumstoffschalen für den spanischen und den portugiesischen Markt dar. Diese Feststellung gilt unbeschadet der Tatsache, dass die in Abschnitt 4.2 beschriebenen und in Abschnitt 5.3.2.3 zusammengestellten Kontakte bezogen auf die beiden vom Kartellverhalten betroffenen Länder jeweils für sich genommen auch als getrennte Zuwiderhandlungen gegen Artikel 101 Absatz 1 AEUV betrachtet werden könnten.

(778) Linpac und Coopbox (vom 2. März 2000 bis zum 13. Februar 2008), Vitembal (vom 7. Oktober bis zum 25. Juli 2007), Huhtamäki (vom 7. Dezember 2000 bis zum 18. Januar 2005) und Ovarpack (vom 7. Dezember 2000 bis zum 12. Januar 2005 und vom 25. Oktober 2007 bis zum 13. Februar 2008) waren an verschiedenen Formen wettbewerbswidriger Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmter Verhaltensweisen (siehe Abschnitt 5.3.2.3) in Verfolgung eines gemeinsamen wettbewerbswidrigen Plans mit dem Ziel einer Einschränkung des Wettbewerbs auf dem südwesteuropäischen Markt für Schaumstoffschalen beteiligt (siehe Abschnitt 5.3.4).

(779) Dass die Zuwiderhandlung als eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung zu bewerten ist, wird auch aus der eindeutigen Kontinuität von Zusammenkünften und sonstigen Kontakten sowie in Anbetracht der beteiligten Personen und angesichts der Modalitäten des Kartellverhaltens deutlich. Insbesondere wurde in zahlreichen Treffen gleichzeitig über den spanischen und den portugiesischen Markt gesprochen (siehe Erwägungsgrund (369)). An den Kontakten im Zusammenhang mit beiden Märkten waren dieselben Personen beteiligt. Auch wenn es anfänglich eine Phase von etwa drei Monaten gegeben hat (siehe Erwägungsgründe (383)-(393)), in der die Kontakte und Gespräche sich ausschließlich auf Spanien bezogen, ändert dies angesichts der insgesamt achtjährigen Dauer des Kartells nichts daran, dass eine einzige Zuwiderhandlung gegeben war. Dieser verhältnismäßig kurze Zeitraum hat daher keine Auswirkungen auf die Bewertung der Schwere des Kartells oder die Feststellung der Gesamtdauer. Wie in Abschnitt 4.2 erläutert, waren die Parteien an wettbewerbswidrigen Kontakten beteiligt, die darauf abzielten, durch die Einführung

von Preiserhöhungen und durch die Vermeidung etwaiger Preisrückgänge infolge von Verhandlungsbestrebungen der Kunden den Status quo zwischen den Wettbewerbern aufrechtzuerhalten. Während der gesamten Dauer der Zuwiderhandlung konzentrierten sich die Absprachen auf die Abstimmung von Preisen, den Austausch wirtschaftlich sensibler Informationen und die Aufteilung von Kunden. Den Parteien waren sämtliche Merkmale des Kartells auch aufgrund ihrer Teilnahme an mehrseitigen wettbewerbswidrigen Zusammenkünften bekannt.

- (780) Die Vereinbarungen über allgemeine Preiserhöhungen und über die Kundenaufteilung bezogen und beschränkten sich auf den spanischen und den portugiesischen Markt. Bezugnahmen auf andere Regionen sind nur in wenigen Fällen erfolgt (siehe Erwägungsgründe (408), (440), (456)-(458), (461)).
- (781) Wie in Erwägungsgrund (723) erläutert, war Ovarpack ein Händler in Portugal; die Funktion und die Verhaltensweisen dieses Händlers im SWE-Kartell beschränkten sich auf Portugal. Aus dem vorliegenden Beweismaterial geht jedoch eindeutig hervor, dass Ovarpack sich bewusst war, dass die Absprache, an der es beteiligt war, auch Spanien betraf (siehe z. B. Erwägungsgründe (402), (417), (422), (454) und (500)-(502)). Wie in den Erwägungsgründen (742)-(743) erläutert, kann Ovarpack daher im Zeitraum seiner Beteiligung insgesamt für die Zuwiderhandlung haftbar gemacht werden.
- (782) Angesichts der oben erläuterten einander ergänzenden Verbindungen und der allgemeinen Zielsetzung der Beseitigung des Wettbewerbs auf dem Markt für Schaumstoffschalen für Einzelhandels-Lebensmittelverpackungen in Spanien und in Portugal ist die Kommission der Auffassung, dass der Komplex der in Abschnitt 4.2 erläuterten wettbewerbswidrigen Absprachen aus miteinander verflochtenen Absprachen besteht, die als Bestandteil eines Gesamtplans zu betrachten sind. Daher stellt die Kommission fest, dass nur eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 Absatz 1 AEUV gegeben war.

5.3.3.6. Eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung – Nordwesteuropa (NWE)

- (783) Die in diesem Beschluss in Abschnitt 4.3 beschriebenen Sachverhalte stellen eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 EWR-Abkommen in Bezug auf Schaumstoffschalen für den Markt in NWE dar. Diese Feststellung gilt unbeschadet der Tatsache, dass die in Abschnitt 4.3 beschriebene und in Abschnitt 5.3.2.4 zusammengefassten kartellrelevanten Verhaltensweisen bezogen sowohl auf alle acht von dem Kartellverhalten betroffenen Länder, als auch auf die vom Kartell betroffenen Produkte (Schaumstoffschalen und biegesteife Schalen) jeweils für sich genommen auch als getrennte Zuwiderhandlungen gegen Artikel 101 Absatz 1 AEUV und gegen Artikel 53 EWR-Abkommen betrachtet werden könnte.
- (784) Vom 13. Juni 2004 bis zum 29. Oktober 2007 waren Linpac, Silver Plastics, Vitembal (nur bis zum 12. März 2007) und Huhtamäki (nur bis zum 20. Juni 2006) an verschiedenen Formen wettbewerbswidriger Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmter Verhaltensweisen (siehe Abschnitt 5.3.2.4) in Verfolgung eines gemeinsamen wettbewerbswidrigen Plans beteiligt, der darauf abzielte, den Wettbewerb auf dem nordwesteuropäischen Markt für Schaumstoffschalen und für biegesteife Schalen einzuschränken (siehe Abschnitt 5.3.4).
- (785) Die Tatsache, dass das Kartell in NWE eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung darstellte, ergibt sich wie in Abschnitt 4.3 erläutert beispielsweise

aus der Tatsache, dass es eine stabile, regelmäßige und einheitliche Struktur wettbewerbswidriger Kontakte gab, die dann erfolgten, wenn Änderungen der Marktlage ein Eingreifen erforderlich machten (insbesondere bei einem Anstieg des Rohstoffpreises), sowie daraus, dass sich sämtliche Ausprägungen der komplexen Absprachen, das heißt Preisabstimmung und der Austausch von Informationen, auf Schaumstoffschalen und biegesteife Schalen bezogen (siehe z.B. Erwägungsgründe (516), (531), (534), (537), (552), (557), (567), (571) und (578)); dass während der gesamten Dauer der Zuwiderhandlung durchgehend dieselben Personen an den wettbewerbswidrigen Kontakten beteiligt waren, und dass sich alle Kartellmitglieder infolge ihrer Teilnahme an mehrseitigen Treffen sämtlicher Merkmale der Zuwiderhandlung bewusst waren.

- (786) Die Kartellabsprachen betrafen den nordwesteuropäischen Markt (Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Luxemburg, die Niederlande, Norwegen und Schweden). [...] die Kartellmitglieder [waren] an Treffen am Rande von EQA-Sitzungen und an Vereinbarungen über Preiserhöhungen beteiligt, die alle oder zumindest die meisten dieser Länder betrafen⁹⁸²: erstens gehen aus den handschriftlichen Aufzeichnungen zum Treffen am Rande der EQA-Sitzung am 13. Juni 2002⁹⁸³ (siehe Erwägungsgründe (518)-(519)) eindeutig die von der Preisabsprache betroffenen Territorien hervor. Die Aufzeichnungen enthalten detaillierte Tabellen, in denen die Preise von Linpac, Vitembal, Silver Plastics und Polarcup (Huhtamäki) für Dänemark, Finnland, die Niederlande, Norwegen und Schweden einander gegenübergestellt wurden. Außerdem wird in den Aufzeichnungen auf Mitteilungen zur Ankündigung von Preiserhöhungen Bezug genommen, die Linpac und Huhtamäki vereinbart hatte (d. h. Preiserhöhungen um 10 % zum 1. Juli für Schweden und Finnland und zum 15. Juli für die Niederlande und Belgien): „*Lin Pac + Polarcup 10% in Sweden u. Finnland 1/7 [1. Juli], melden sich Anfang der Woche, NL-B/15. Juli + 10% auf Status Quo*“.⁹⁸⁴ Zweitens zeigen die übereinstimmenden Erklärungen [...] bezüglich der mehrseitigen Treffen vom 24. August 2004 und vom August/September 2004 (siehe Erwägungsgründe (534)-(538)), dass die Kartellmitglieder über Preiserhöhungen in den skandinavischen Ländern, in Deutschland und in den Benelux-Staaten sprachen.⁹⁸⁵ Drittens geht aus den Beweismitteln zu den Preiserhöhungen im September 2006 (siehe Erwägungsgründe (567) und (568)) und zum Treffen am Rande der EQA-Sitzung am 16. Oktober 2006 (siehe Erwägungsgrund (573)) hervor, dass Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Luxemburg, die Niederlande, Norwegen und Schweden von

⁹⁸² Siehe z. B. **ID [...]**, **ID [...]** und **ID [...]**; [...] wussten Wettbewerber [...], dass Preiserhöhungen, die Linpac Deutschland ankündigte, im Allgemeinen für die nordwesteuropäische Region (Deutschland, Österreich, die Benelux-Staaten und die skandinavischen Länder) galten. Aus dem Hinweis in den EQA-Sitzungsprotokollen vom 25. April 2002 wird ebenso deutlich: "5. *Markt Situation/ Rohmaterialpreise: Die Teilnehmer tauschen ihre Erfahrungen hinsichtlich einer kräftigen Preiserhöhung von Polystyrol auf dem Europäischen Markt aus*" (siehe Erwägungsgrund (509)), dass die Kartellgespräche von Anfang an alle Länder einschloss, die in der Definition von NWE Region in diesem Beschluss genannt sind, obwohl die Dokumente aus dem betreffenden Zeitraum, im Besitz der Kommission, die ausdrücklich ein bestimmtes Land nennen, ein späteres Datum haben..

⁹⁸³ **ID [...]**

⁹⁸⁴ **ID [...]** und **ID [...]**; in den Aufzeichnungen wird mehrfach auf Silver Plastics („Silver“) und Huhtamäki („Polar“) Bezug genommen; siehe auch **ID [...]**, **ID [...]** und **ID [...]**

⁹⁸⁵ Siehe **ID [...]** und **ID [...]**; **ID [...]** und **ID [...]**

den vereinbarten Preiserhöhungen betroffen waren (siehe Erwägungsgründe (571) und (577))⁹⁸⁶.

- (787) Beweismittel liegen auch für zweiseitige Kontakte zwischen [Unternehmensname] und [nicht adressiertes Unternehmen] insbesondere im Zusammenhang mit dem niederländischen Markt⁹⁸⁷ (siehe z. B. Erwägungsgründe und (561)) sowie für die Kontakte zwischen Linpac und Silver Plastics am 7. Oktober 2002 und für den Kontakt zwischen [Unternehmensname] und Huhtamäki am 20. Juni 2006 (siehe Erwägungsgründe ([...]) und ([...])) vor. Diese Kontakte erfolgten parallel zu den mehrseitigen wettbewerbswidrigen Kontakten und sind Bestandteil des Gesamtkartells (siehe z. B. Erwägungsgrund (548)).
- (788) Huhtamäki bestreitet den räumlichen Umfang der Zuwiderhandlung in Zusammenhang mit Schaumstoffschalen und mit biegesteifen Schalen und argumentiert, ein biegesteife Schalen betreffendes Kartell hätte auf Deutschland, Österreich und die Benelux-Staaten beschränkt sein müssen.⁹⁸⁸ Silver Plastics erklärt ebenfalls, Schalen nur in Deutschland verkauft zu haben; im übrigen nordwesteuropäischen Raum seien die Produkte von Silver Plastics von unabhängigen Händlern vertrieben worden. Außerdem argumentiert Silver Plastics, es habe seine Produkte in den Benelux-Staaten sowie in Norwegen, Schweden und Dänemark an unabhängige und nicht auf der Grundlage von Ausschließlichkeitsvereinbarungen tätige Händler verkauft, die die Preise bei den Kunden uneingeschränkt nach eigenem Ermessen hätten festsetzen können. Daher habe Silver Plastics keinen Einfluss auf die in diesen Ländern für seine Produkte berechneten Preise gehabt.⁹⁸⁹ Laut Silver Plastic konnte der geografische Umfang des Kartells nicht die gesamte NWE Region abdecken, da jedes Land einen eigenen getrennten nationalen geografischen Markt darstellt.⁹⁹⁰ Die vorliegenden Beweismittel zeigen jedoch, dass sowohl Huhtamäki als auch Silver Plastics an Kartellkontakten beteiligt waren, die auch Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden betrafen; dies gilt beispielsweise für die handschriftlichen Notizen zum Treffen am Rande der EQA-Sitzung am 13. Juni 2002 im Zusammenhang mit der Erhöhung der Preise für Schaumstoffschalen in Belgien, den Niederlanden, Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden (Erwägungsgrund (519)), aber auch für die in den Treffen am 24. August 2004 und im August/September 2004 erörterten Erhöhungen der Preise für Schaumstoffschalen und für biegesteife Schalen in Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Luxemburg, den Niederlanden, Norwegen und Schweden (Erwägungsgründe (534) und (537)-(538)) oder für die Bezugnahme auf Huhtamäki und Schweden (Erwägungsgrund (528)). Dies allein ist bereits hinreichend für die

⁹⁸⁶ ID [...], bestätigt durch ID [...] und ID [...]

⁹⁸⁷ Siehe auch ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB)

⁹⁸⁸ ID [...] (Huhtamäki – Erwiderung auf die MB), S. [...] (Schaumstoffschalen) und [...] (biegesteife Schalen – siehe Randnrn. 79-98); Huhtamäki argumentiert, [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik]; außerdem hätten [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] keinen Grund für eine Beteiligung an wettbewerbswidrigen Gesprächen über Schaumstoffschalen und kein entsprechendes Interesse gehabt, da sie für dieses Produkt nicht zuständig gewesen seien; (i) [Unternehmensvertreter] sei für das Geschäft mit Schaumstoffschalen in [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik] nicht zuständig gewesen [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik]. [Unternehmensvertreter] seien für die [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik] nicht zuständig gewesen.

⁹⁸⁹ ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB).

⁹⁹⁰ ID [...] (Silver Plastics – zusätzliche Erwiderung auf die MB).

Feststellung, dass diese Unternehmen unmittelbar zur Erreichung des einheitlichen Ziels des NWE-Kartells beitrugen oder zumindest über den vollständigen Umfang des Kartells unterrichtet waren.

- (789) Silver Plastics bestreitet ebenfalls den Umfang des vom Kartell betroffenen Produktmarktes und argumentiert, Schaumstoffschalen und biegesteife Schalen seien nicht demselben Markt zuzurechnen,⁹⁹¹ für Schaumstoffschalen und für biegesteife Schalen seien unterschiedliche Personen zuständig gewesen, die Kontakte im Zusammenhang mit Schaumstoffschalen und mit biegesteifen Schalen seien in unterschiedlichen Zeiträumen erfolgt, und die Preiserhöhungsschreiben seien kein Beleg für eine wettbewerbswidrige Absprache über biegesteife Schalen, da die Preiserhöhungsschreiben (wie auch in anderen Branchen) sehr abstrakt gehalten seien und sich auch auf andere Produkte bezögen. Bezüglich der Schaumstoffschalen erklärt Huhtamäki auch, die Preiserhöhungsschreiben hätten nicht bedeutet, dass die Preise bei den Empfängern der Schreiben auch tatsächlich erhöht worden wären. Außerdem betont Huhtamäki die Unterschiede zwischen seinen Produktionsanlagen in Deutschland und in Finnland, die auf die speziellen Spezifikationen für biegesteife Schalen in Finnland zurückzuführen seien.⁹⁹² Diese Argumente werden durch das in dieser Sache vorliegende Beweismaterial jedoch nicht untermauert. Im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung hatten die Kartellmitglieder eindeutig mehrere wettbewerbswidrige Kontakte, die sowohl Schaumstoffschalen als auch biegesteife Schalen betrafen (siehe z. B. Erwägungsgründe (534), (537), (559), (567), (571) und (578)). Die wettbewerbswidrigen Gespräche, die sich ausschließlich auf biegesteife Schalen konzentrierten, beschränkten sich in erster Linie auf zweiseitige Gespräche, die mit einem bestimmten Aspekt oder einem bestimmten Kunden in Zusammenhang standen (siehe z. B. Erwägungsgründe (530), (550), (558) und (559)). Bereits bei den Vereinbarungen aus dem Jahr 2002 über Erhöhungen der Preise für Schaumstoffschalen bezog Linpac auch biegesteife Schalen in sein Preiserhöhungsschreiben ein, um im Interesse von Silver Plastics deutlich zu machen, dass auch die Wettbewerber von Silver Plastics die Preise für biegesteife Schalen erhöhten (siehe Erwägungsgrund (516)). Außerdem berichtete [Unternehmensname], dass sich die in den mehrseitigen Kartelltreffen in den Jahren 2002 und 2004 vereinbarten Preiserhöhungen auch auf biegesteife Schalen bezogen hatten (siehe Erwägungsgründe (534) und (537)). Insoweit liegen Beweismittel dafür vor, dass allen Kartellmitgliedern die Absprache über biegesteife Schalen bewusst war und dass sie mindestens seit dem Jahr 2002 (d. h. lange vor Beginn der spezifischen Gespräche der Arbeitsgruppe MAP IK im Jahr 2007, siehe Erwägungsgrund (580)) bereit waren, ihr Geschäftsverhalten in Bezug auf biegesteife Schalen aufeinander abzustimmen.
- (790) Nach der ständigen Rechtsprechung des Gerichts⁹⁹³ ergibt sich der Umfang des vom Kartell betroffenen Produktmarktes außerdem aus dem Umfang der von den Kartellmitgliedern geführten Gespräche. Diesbezüglich hat das Gericht in seinem Urteil in der Sache Tokai festgestellt: „Die Kommission hat nämlich den fraglichen

⁹⁹¹ ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB); ID [...] (Silver Plastics – zusätzliche Erwiderung auf die MB).

⁹⁹² ID [...] und ID [...] (Huhtamäki – Erwiderung auf die MB).

⁹⁹³ Siehe z. B. Groupe Danone/Kommission, T-38/02, ECLI:EU:T:2005:367, Randnr. 99, Brouwerij Haacht NV/Kommission, T-48/02, ECLI:EU:T:2005:436, Randnr. 58, und die in diesen Randnrn. zitierte Rechtsprechung.

*Markt nicht willkürlich ausgewählt, sondern die Mitglieder des Kartells, an dem [der Antragsteller] beteiligt war, haben ihre wettbewerbswidrigen Handlungen von sich aus auf [die beschriebenen] Produkte [...] konzentriert.*⁹⁹⁴ Daher stellt die Kommission fest, dass allen Kartellmitgliedern die wettbewerbswidrigen Kontakte bekannt waren und dass sie sich im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung an wettbewerbswidrigen Kontakten im Zusammenhang sowohl mit Schaumstoffschalen als auch mit biegesteifen Schalen beteiligt haben.

(791) Die Kommission stellt ferner fest, dass bei allen Kartellmitgliedern von etwa Mai 2003 bis Juli 2004 weniger Beweismittel für Kartellkontakte vorliegen. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass es in diesem Zeitraum seltener zu Kontakten kam oder dass bei der Untersuchung keine Beweismittel für diese Kontakte entdeckt wurden. Es sprechen jedoch keine Beweismittel dafür, dass ein Kartellmitglied in diesem Zeitraum seine Beteiligung an dem Kartell eingestellt oder sich vom Kartell distanziert hätte. Auf der Grundlage des insgesamt verfügbaren Beweismaterials ist die Kommission zu dem Schluss gelangt, dass die Parteien das einheitliche Ziel des Kartells in Verbindung sowohl mit Schaumstoffschalen als auch mit biegesteifen Schalen in der gesamten Region NWE ohne Unterbrechung während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung verfolgt haben.

5.3.3.7. Eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung – Mittel- und Osteuropa (MOE)

(792) Die in diesem Beschluss in Abschnitt 4.4 beschriebenen Sachverhalte stellen eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 Absatz 1 AEUV in Bezug auf Schaumstoffschalen für den mittel- und osteuropäischen Markt dar. Diese Feststellung gilt unbeschadet der Tatsache, dass die in Abschnitt 4.4 beschriebenen und in Abschnitt 5.3.2.5 zusammenfassend dargestellten Kontakte bezogen auf die vom Kartell betroffenen Länder jeweils für sich genommen auch als getrennte Zuwiderhandlungen gegen Artikel 101 Absatz 1 AEUV betrachtet werden könnten. Aus Abschnitt 5.3.2.5 wird deutlich, dass das wettbewerbswidrige Verhalten von Propack zwar nur Ungarn betraf, doch allein die Beteiligung in diesem Land ist selbst bei isolierter Bewertung als Einschränkung des Wettbewerbs und als Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 Absatz 1 AEUV zu betrachten.

(793) Im Zeitraum vom 5. November 2004 (siehe Erwägungsgründe (602)-(618)) bis zum 24. September 2007 (siehe Erwägungsgründe (653)-(654)) waren Coopbox, Linpac, Sirap-Gema und Propack (Propack nur vom 13. Dezember 2004 (siehe Erwägungsgründe (619)-(623)) bis zum 15. September 2006 (siehe Erwägungsgrund (646)) an verschiedenen Formen wettbewerbswidriger Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmter Verhaltensweisen (siehe Abschnitt 5.3.2.5) in Verfolgung eines gemeinsamen wettbewerbswidrigen Plans zur Einschränkung des Wettbewerbs auf dem mittel- und osteuropäischen Markt für Schaumstoffschalen beteiligt (siehe Abschnitt 5.3.4).

(794) Wie in Abschnitt 4.4 erläutert, belegen beispielsweise die folgenden Merkmale, dass im Falle des MOE-Kartells eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung gegeben war: die stabile, regelmäßige und einheitliche Struktur der wettbewerbswidrigen Kontakte sowie die Tatsache, dass sich sämtliche Ausprägungen der komplexen Absprachen auf Schaumstoffschalen bezogen und dass während des gesamten

⁹⁹⁴ Tokai Carbon und andere / Kommission, verbundene Rechtssachen T-71/03, T-74/03, T-87/03 und T-93/03, ECLI:EU:T:2005:220, Randnr. 90.

Zeitraums der Zuwiderhandlung regelmäßig dieselben Personen an den wettbewerbswidrigen Kontakten beteiligt waren. Die Parteien waren sich infolge ihrer Beteiligung an mehrseitigen wettbewerbswidrigen Treffen aller Merkmale des MOE-Kartells bewusst (siehe z. B. Treffen am 5. November 2004, Erwägungsgründe (602)-(618)).

- (795) [...]. Propack argumentierte, an dem wettbewerbswidrigen Verhalten im Zusammenhang mit Polen, der Slowakei und der Tschechischen Republik nicht beteiligt gewesen zu sein und von diesem Verhalten keine Kenntnis gehabt zu haben. Die Kommission stellt fest, dass Propack im Zeitraum der Zuwiderhandlung zwar an mehreren wettbewerbswidrigen Treffen beteiligt war; diese Treffen hatten aber ausschließlich den ungarischen Markt für Schaumstoffschalen zum Gegenstand. Daher ist die Kommission zu dem Schluss gelangt, dass gewisse Anhaltspunkte dafür sprechen, dass die übrigen Kartellmitglieder Propack über den vollständigen Umfang des MOE-Kartells informieren wollten (siehe z. B. Erwägungsgrund (644)); es liegen aber keine Beweismittel dafür vor, dass Propack tatsächlich entsprechend unterrichtet wurde oder aus anderen Gründen entsprechende Kenntnis hätte haben müssen. Daher wird Propack für die einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung in MOE nur in dem Umfang haftbar gemacht, in dem die Zuwiderhandlung den ungarischen Markt betraf.

5.3.3.8. Eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung – Frankreich

- (796) Die in diesem Beschluss in Abschnitt 4.5 beschriebenen Sachverhalte stellen eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 Absatz 1 AEUV in Bezug auf den Markt für Schaumstoffschalen in Frankreich dar. Diese Feststellung gilt unbeschadet der Tatsache, dass die in Abschnitt 4.5 beschriebene und in Abschnitt 5.3.2.6 zusammengefassten kartellrelevanten Verhaltensweisen bezogen auf den genannten Markt jeweils für sich genommen auch als getrennte Zuwiderhandlungen gegen Artikel 101 Absatz 1 AEUV betrachtet werden könnten.
- (797) Im Zeitraum vom 3. September 2004 (siehe Erwägungsgründe (660)-(665)) bis zum 24. November 2005 (siehe Erwägungsgründe (684)-(686)) waren Huhtamäki, Linpac, Sirap-Gema und Vitembal sowie vom 29. Juni 2005 (siehe Erwägungsgründe (678)-(679)) bis zum 5. Oktober 2005 (siehe Erwägungsgründe (682)-(683)) auch Silver Plastics, an verschiedenen Formen wettbewerbswidriger Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmter Verhaltensweisen (siehe Abschnitt 5.3.2.6) in Verfolgung eines gemeinsamen wettbewerbswidrigen Plans zur Einschränkung des Wettbewerbs auf dem französischen Markt für Schaumstoffschalen beteiligt (siehe Abschnitt 5.3.4).
- (798) Wie in Abschnitt 4.5 erläutert, belegen beispielsweise die folgenden Merkmale, dass im Falle des Kartells in Frankreich eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung gegeben war: die stabile, regelmäßige und einheitliche Struktur der wettbewerbswidrigen Kontakte sowie die Tatsache, dass sich sämtliche Ausprägungen der komplexen Absprachen auf Schaumstoffschalen bezogen, dass während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung regelmäßig dieselben Personen an den wettbewerbswidrigen Kontakten beteiligt waren, und dass den Parteien infolge ihrer Beteiligung an mehrseitigen wettbewerbswidrigen Kontakten alle Merkmale des Kartells in Frankreich bewusst waren (siehe z. B. Treffen am 3. September 2004, in Erwägungsgründen (660)-(665) erläutert).

5.3.4. *Einschränkung des Wettbewerbs*

- (799) In Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen sind ausdrücklich die folgenden Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen als wettbewerbsbeschränkend genannt: (i) die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der Preise oder sonstiger Geschäftsbedingungen, (ii) die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung, des Absatzes oder der technischen Entwicklung und (iii) die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.⁹⁹⁵ Dies sind die wesentlichen Merkmale des zu würdigenden Komplexes horizontaler Vereinbarungen (sowie der Einzelaspekte oder Bestandteile dieser Vereinbarungen jeweils für sich genommen) jeweils im Zusammenhang mit den in diesem Beschluss berücksichtigten fünf getrennten Zuwiderhandlungen. Wie in Abschnitt 5.3.2 erläutert, gingen die wesentlichen Typen wettbewerbswidrigen Verhaltens in Verbindung mit den fünf getrennten Zuwiderhandlungen (Italien (Abschnitt 5.3.2.2.), Südwesteuropa (Abschnitt 5.3.2.3), Nordwesteuropa (Abschnitt 5.3.2.4), Mittel- und Osteuropa (Abschnitt 5.3.2.5) und Frankreich (Abschnitt 5.3.2.6)) naturgemäß mit einer Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 101 Absatz 1 AEUV in Bezug auf die Zuwiderhandlung in NWE bzw. im Sinne von Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen einher. Die fünf getrennten Zuwiderhandlungen sind zwar jeweils insgesamt sowie vor dem Hintergrund der Gesamtumstände zu würdigen; die verschiedenen Elemente der einzelnen Zuwiderhandlungen (oder Bestandteile dieser Elemente) stellen jedoch auch für sich genommen und isoliert betrachtet jeweils eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen dar.
- (800) Außerdem hat der Gerichtshof festgestellt, dass nach Artikel 101 AEUV für die Anwendung des in dieser Bestimmung vorgesehenen Verbots ausschließlich zu prüfen ist, ob die Vereinbarung, an der das Unternehmen gemeinsam mit anderen Unternehmen beteiligt war, die Einschränkung des Wettbewerbs bezweckte oder bewirkte und ob die Vereinbarung geeignet war, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Die Frage, ob durch die individuelle Beteiligung eines Unternehmens an einer solchen Vereinbarung für sich allein betrachtet angesichts der schwachen Stellung des Unternehmens auf dem betreffenden Markt der Wettbewerb eingeschränkt oder der Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt werden konnte, ist für die Feststellung des Vorliegens einer Zuwiderhandlung unerheblich.⁹⁹⁶
- (801) Das in diesem Beschluss jeweils für die fünf Kartelle beschriebene wettbewerbswidrige Verhalten ist in seiner Gesamtheit und vor dem Hintergrund sämtlicher Umstände zu berücksichtigen, wenngleich jeder einzelne Aspekt (oder Bestandteile dieser Aspekte) an sich und isoliert betrachtet bereits eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV darstellt (darstellen). Die wesentlichen Verhaltensweisen im Rahmen der jeweiligen Kartelle werden in den Abschnitten 5.3.2.2 (Italien), 5.3.2.3 (SWE), 5.3.2.4 (NWE), 5.3.2.5 (MOE) und 5.3.2.6 (Frankreich) erläutert. Dieser Komplex von Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen jeweils im Rahmen dieser Kartelle sowie ihrer jeweiligen Bestandteile bezweckt die Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 101 Absatz 1 AEUV und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen.

⁹⁹⁵ Die maßgeblichen Kriterien werden hier nicht erschöpfend genannt.

⁹⁹⁶ Europäische Kommission / Verhuizingen Coppens NV, C-441/11, ECLI:EU:C:2012:778, Randnr. 64.

- (802) In der Erwiderung auf die MB haben einige Parteien⁹⁹⁷ argumentiert, die von der Kommission in der MB beschriebenen Sachverhalte hätten den Wettbewerb nicht oder nur in unerheblichem Maße eingeschränkt. In diesem Zusammenhang haben einige Parteien vorgetragen, dass beispielsweise Kontakte zwischen den Teilnehmern nicht zu einer Beeinträchtigung der unabhängigen Entscheidungskompetenz geführt hätten; es habe keinen kausalen Zusammenhang zwischen der Abstimmung und dem Verhalten der Beteiligten auf dem Markt gegeben; etwaige Auswirkungen seien nicht auf wettbewerbswidrige Absprachen, sondern auf die Marktstruktur zurückzuführen (z. B. wechselseitige Lieferbeziehungen); Geschäftsstrategien seien nur einseitig erwähnt worden und hätten keine (oder nur unerhebliche) Auswirkungen auf den Wettbewerb gehabt. Zur Argumentation der Parteien bezüglich der angeblichen Wirkungslosigkeit der Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen ist festzustellen, dass Artikel 101 AEUV und Artikel 53 EWR-Abkommen auf ein wettbewerbswidriges Ziel gerichtete Vereinbarungen zwischen Unternehmen unabhängig von ihrer Wirkung verbieten.
- (803) Die Beweismittel in Abschnitt 4 dieses Beschlusses zeigen, dass das Ziel der in diesem Beschluss beschriebenen Absprachen in der Einschränkung des Wettbewerbs bestand. Außerdem wurde nachgewiesen, dass die fünf getrennten Kartelle den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt haben könnten (siehe Abschnitt 5.3.5). Daher ist festzustellen, dass die fünf getrennten Kartelle jeweils naturgemäß und unabhängig von etwaigen konkreten Wirkungen mit einer beträchtlichen Einschränkung des Wettbewerbs einhergehen.⁹⁹⁸ Der Kommission ist bewusst, dass die Kommunikation zwischen den Kartellmitgliedern (z. B. die unter Wettbewerbern mit wechselseitigen Lieferbeziehungen ausgetauschten oder von Händlern oder Kunden übermittelten Preiserhöhungsschreiben) isoliert betrachtet auf den ersten Blick legitim erscheinen könnten. Die Kommission hält es jedoch für erforderlich, diese einzelnen Beweismittel in Relation zur Summe der im Besitz der Kommission befindlichen Beweismittel zu würdigen, um den Nachweis zu führen, dass sie die Verantwortung der Kartellmitglieder für das in diesem Beschluss beschriebene Kartellverhalten nicht beeinträchtigen. Beispielsweise könnten wechselseitige Lieferbeziehungen tatsächlich ein Merkmal des Marktes gewesen sein; das der Kommission vorliegende Beweismaterial zeigt jedoch, dass die Preiserhöhungsschreiben auch zur besseren Abstimmung der wettbewerbswidrig vereinbarten Preiserhöhungen (siehe z. B. Erwägungsgrund (569)) oder zur Erhöhung der Transparenz unter den Teilnehmern (siehe z. B. Erwägungsgrund (515)) dienen.
- (804) Die Kommission stellt fest, dass die ihr vorliegenden Beweismittel (siehe Abschnitt 4) belegen, dass die wettbewerbswidrigen Absprachen in allen fünf Kartellen häufig auch umgesetzt wurden. Beispielsweise nahmen die beteiligten Unternehmen die vereinbarten Preiserhöhungen auch tatsächlich vor (siehe z. B. folgende Erwägungsgründe: Italien – Erwägungsgründe (153), (194), (199), (235)-(236), (276) und (329); Südwesteuropa – Erwägungsgründe (396), (441)-(442), (446), (447)-(448), (471), (486), (490) und (491); Nordwesteuropa –

⁹⁹⁷ Siehe z. B. **ID [...]** (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB), **ID [...]** (Vitembal – Erwiderung auf die MB), **ID [...]** (Coopbox – Erwiderung auf die MB), **ID [...]** (Nespak – Erwiderung auf die MB) und **ID [...]** (Magic Pack – Erwiderung auf die MB).

⁹⁹⁸ Expedia, C-226/11, ECLI:EU:C:2012:795, Randnr. 37; Volkswagen AG / Kommission, T-62/98, ECLI:EU:T:2000:180, Randnr. 178.

Erwägungsgründe (544), (548), (567), (578) und (586); Mittel- und Osteuropa – Erwägungsgründe (634)-(636) und (651); Frankreich – Erwägungsgründe (660)-(665), (666)-(667), (675)-(677) und (682)-(683)); Kundenaufteilung (siehe z. B. Italien – Erwägungsgründe (185)-(186), (188), (247), (249), (295)-(296), (304), (309)-(310) und (314); Südwesteuropa – Erwägungsgründe (451)-(452); Mittel- und Osteuropa – Erwägungsgründe (619)-(623), (626)-(627), (630), (631), (633), (634)-(636), (640), (641), (645), (646), (647), (648) und (649)-(650); Frankreich – Erwägungsgründe (673)-(674), (680) und (684)-(686)); Submissionsabsprachen (siehe z. B. Italien – (101), (116), (134), (174) und (255)-(256); Mittel- und Osteuropa – (630), (633), (642), (646) und (648) und Frankreich – (673)-(674), (680) und (684)-(686)). Dass eine Vereinbarung mit wettbewerbswidrigem Ziel umgesetzt wurde, wäre selbst dann hinreichend für den Ausschluss der Möglichkeit, dass die Vereinbarung keine Auswirkungen auf den Markt gehabt haben könnte, wenn die Umsetzung nur teilweise erfolgt wäre.⁹⁹⁹

5.3.5. Wirkung auf den Handel zwischen EU-Mitgliedstaaten

- (805) Artikel 101 AEUV betrifft Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die die Wettbewerbsstruktur auf dem Binnenmarkt beeinträchtigen oder auf sonstige Weise eine Aufteilung von Märkten entlang geografischer Grenzen zur Folge haben. Analog dazu soll Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen Vereinbarungen erfassen, die die Verwirklichung eines einheitlichen Europäischen Wirtschaftsraums bedrohen. Wenn nachgewiesen werden kann, dass diese Vereinbarungen oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen können, braucht eine tatsächliche Beeinträchtigung nicht gegeben zu sein.¹⁰⁰⁰ Nach der Rechtsprechung ist *„eine Vereinbarung nur dann geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen, wenn sich anhand objektiver rechtlicher oder tatsächlicher Umstände mit hinreichender Wahrscheinlichkeit voraussehen lässt, dass sie unmittelbar oder mittelbar tatsächlich oder der Möglichkeit nach den Warenverkehr zwischen Mitgliedstaaten beeinflussen kann.“*¹⁰⁰¹
- (806) Die Anwendbarkeit von Artikel 101 AEUV auf ein Kartell ist jedoch nicht auf jenen Teil des Umsatzes der Kartellmitglieder 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 Mitgliedstaaten beeinträchtigt hat.¹⁰⁰² Der Handel zwischen Mitgliedstaaten kann auch beeinträchtigt sein, wenn der relevante räumliche Markt einen einzelnen Staat oder auf eine Ebene unterhalb der einzelstaatlichen Ebene beschränkt ist.¹⁰⁰³

⁹⁹⁹ Groupe Danone/Kommission, T-38/02, ECLI:EU:T:2005:367, Randnr. 148.

¹⁰⁰⁰ Javico, C-306/96, ECLI:EU:C:1998:173, Randnrn. 16 und 17; siehe auch European Night Services, T-374/94, ECLI:EU:T:1998:198, Randnr. 136.

¹⁰⁰¹ Remia und andere / Kommission, 42/84, ECLI:EU:C:1985:327, Randnr. 22; Asnef-Equifax, C-238/05, ECLI:EU:C:2006:734, Erwägungsgrund 34, und Cimenteries CBR u. a. / Kommission, o. a., Randnr. 491.

¹⁰⁰² Siehe Imperial Chemical Industries/Kommission, T-13/89, ECLI:EU:T:1992:35, Randnr. 304.

¹⁰⁰³ Bekanntmachung der Kommission – Leitlinien über den Begriff der Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels in den Artikeln 81 und 82 des Vertrags, Ziffer 22.

- (807) Die Formen wettbewerbswidriger Absprachen bei allen fünf getrennten Zuwiderhandlungen (Italien – Abschnitt 5.3.2.2; Südwesteuropa – Abschnitt 5.3.2.3, Nordwesteuropa – Abschnitt 5.3.2.4, Mittel- und Osteuropa – Abschnitt 5.3.2.5 und Frankreich – Abschnitt 5.3.2.6) haben zwangsläufig bzw. sehr wahrscheinlich eine Umleitung der Handelsströme zur Folge gehabt, die sich ansonsten ergeben hätten.¹⁰⁰⁴ Dies war u. a. auf den räumlichen Umfang der Kartelle zurückzuführen. Beim NWE-Kartell betrafen die wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Luxemburg, die Niederlande, Norwegen und Schweden, das SWE-Kartell betraf Portugal und Spanien, und das MOE-Kartell bezog sich auf Polen, die Slowakei, die Tschechische Republik und Ungarn. Bei allen fünf Kartellen betraf das wettbewerbswidrige Verhalten häufig spezifische Großkunden, die in vielen Ländern als Händler auftraten und ihre Produkte auch grenzüberschreitend beziehen konnten (siehe z. B. (i) MOE – Erwägungsgründe (602)-(618), (625), (628), (630), (644), (645), (ii) Frankreich – Erwägungsgründe – (672), (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686), (iii) Italien – Erwägungsgründe (138), (289) und (331), (iv) NWE – Erwägungsgründe (514), (516), (538), (542)-(544) und (567)-(571) und (v) SWE – Erwägungsgründe (440) und (456)). In den Leitlinien der Kommission über den Begriff der Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels wird festgestellt, dass Kartellabsprachen in Bezug auf mehrere Mitgliedstaaten naturgemäß den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen.¹⁰⁰⁵ Das grenzüberschreitende Element dieser Vereinbarungen ist geeignet, durch die Zementierung bestehender Handelsströme die wechselseitige Durchdringung von Handelsströmen zu beeinträchtigen¹⁰⁰⁶ und entsprechend den Wettbewerb zu beseitigen.
- (808) In der Erwiderung auf die MB argumentierte Nespak, in Italien habe das Kartell keinerlei Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten gehabt. Nespak ist der Auffassung, das Kartell stehe einer wirtschaftlichen Durchdringung durch Wettbewerber aus anderen Mitgliedstaaten nicht entgegen, da die auf dem italienischen Markt tätigen Unternehmen überwiegend auch in den übrigen Ländern der Europäischen Union tätig seien. Außerdem argumentiert Nespak, wegen der hohen Transportkosten sei die Herstellung von Schaumstoffschalen in Italien nur insoweit rentabel, als sie eben für den italienischen Markt bestimmt sei. Daher hätten nicht in Italien ansässige Hersteller von Schaumstoffschalen kein Interesse an der Vermarktung ihrer Produkte in Italien. Diese Argumente sind unbegründet. Die oben genannten Leitlinien der Kommission über den Begriff des zwischenstaatlichen Handels legen eindeutig fest, dass horizontale Kartelle, die sich auf das gesamte Gebiet eines Mitgliedstaats erstrecken, unter normalen Umständen, geeignet sind, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.¹⁰⁰⁷ Dies wurde durch die ständige Rechtsprechung bestätigt, nach der Vereinbarungen, die sich auf das gesamte Territorium eines Mitgliedstaats erstrecken, ihrem Wesen nach die Wirkung

¹⁰⁰⁴ Siehe Van Landewyck und andere / Kommission, verbundene Rechtssachen 209-215 und 218/78, ECLI:EU:C:1980:248, Randnr. 170.

¹⁰⁰⁵ Bekanntmachung der Kommission – Leitlinien über den Begriff der Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels in den Artikeln 81 und 82 des Vertrags, Amtsblatt C 101 vom 27.4.2004, Seiten 81-96, insbesondere Randnr. 64.

¹⁰⁰⁶ Siehe z. B. Usines Gustave Boël, T-142/89, ECLI:EU:T:1995:63, Randnr. 102.

¹⁰⁰⁷ Bekanntmachung der Kommission – Leitlinien über den Begriff der Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels in den Artikeln 81 und 82 des Vertrags, Amtsblatt C 101 vom 27.4.2004, Seiten 81-96, insbesondere Randnr. 78.

haben, die Aufteilung der Märkte entlang nationaler Grenzen zu verfestigen, indem sie die mit dem Vertrag angestrebte wirtschaftliche Durchdringung durch Wettbewerber aus anderen Mitgliedstaaten behindern.¹⁰⁰⁸ Dies gilt gleichermaßen für das französische und das italienische Kartell.

- (809) Dass die meisten auf dem italienischen Markt tätigen Unternehmen auch in den übrigen Ländern der Union tätig sind, schließt nicht aus, dass die Absprachen eine Wirkung auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten hatten, da als wahrscheinlich zu betrachten ist, dass die wettbewerbswidrige Vereinbarung die Durchdringung des italienischen Marktes durch andere oder neue Unternehmen behindert. Die Argumentation von Nespak bezüglich der infolge der hohen Transportkosten mangelnden Rentabilität des Vertriebs von nicht auf dem italienischen Territorium hergestellten Schaumstoffschalen auf dem italienischen Markt ist angesichts der geographischen Lage Italiens und der Tatsache, dass Italien an drei Mitgliedstaaten angrenzt, nicht von Bedeutung.
- (810) Daher haben die in diesem Beschluss zu bewertenden Formen wettbewerbswidriger Absprachen in allen fünf getrennten Kartellen zwangsläufig zu einer Verlagerung von Handelsströmen gegenüber der Struktur geführt, die sich ansonsten entwickelt hätte.¹⁰⁰⁹

5.4. Anwendbarkeit von Artikel 101 Absatz 3 AEUV

- (811) In Anbetracht der vor der Kommission erläuterten Sachverhalte bestehen keine Anhaltspunkte dafür, dass bei einem der in diesem Beschluss behandelten fünf Kartelle die Bedingungen von Artikel 101 Absatz 3 AEUV gegeben wären; zudem hatte keiner der Adressaten die Erfüllung der Bedingungen geltend gemacht.

6. ADRESSATEN DIESES BESCHLUSSES

6.1. Allgemeine Grundsätze

- (812) Um die Adressaten dieses Beschlusses zu bestimmen, muss geklärt werden, welchen Rechtssubjekten das in diesem Beschluss beschriebene wettbewerbswidrige Verhalten zuzurechnen ist.
- (813) Gegenstand der Wettbewerbsvorschriften der EU sind „Unternehmen“. Die Bedeutung dieses Begriffs im wirtschaftlichen Kontext deckt sich nicht mit dem Begriff der juristischen Person (eines Unternehmens) im einzelstaatlichen Wirtschafts- oder Steuerrecht. Ein an der Zuwiderhandlung beteiligtes Unternehmen ist daher nicht zwangsläufig identisch mit dem betreffenden Rechtssubjekt innerhalb der Gruppe der Gesellschaften, deren Vertreter tatsächlich an den Kartelltreffen teilgenommen haben. Der Begriff „Unternehmen“ wird im AEUV nicht definiert. In der Rechtsprechung wurde bestätigt, dass Artikel 101 AEUV *„auf wirtschaftliche Einheiten abzielt, die aus einer einheitlichen Struktur persönlicher, greifbarer und nicht greifbarer Elemente bestehen, die ein bestimmtes wirtschaftliches Ziel*

¹⁰⁰⁸ Vereeniging van Cementhandelaren / Kommission, 8/72, ECLI:EU:C:1972:84, Randnr. 29; Remia und andere / Kommission, 42/84, ECLI:EU:C:1985:327, Randnr. 22; Wouters, C-309/99, ECLI:EU:C:2002:98, Randnr. 95.

¹⁰⁰⁹ Siehe Van Landewyck und andere / Kommission, verbundene Rechtssachen 209-215 und 218/78, ECLI:EU:C:1980:248, Randnr. 170.

*langfristig verfolgen, und zur Begehung einer Zuwiderhandlung der in dieser Vorschrift beschriebenen Art beitragen können“.*¹⁰¹⁰

- (814) Er umfasst jede eine wirtschaftliche Tätigkeit ausübende Einheit, unabhängig von ihrer genauen Rechtsform nach nationalem Recht.¹⁰¹¹ Trotz der Tatsache, dass Artikel 101 AEUV auf Unternehmen anzuwenden ist und dass der Begriff des Unternehmens ein Begriff aus der Wirtschaft ist, können ausschließlich Rechtssubjekte für die Zuwiderhandlung eines Unternehmens haftbar gemacht werden. Gegen den Grundsatz der persönlichen Haftung wird nicht verstoßen, solange unterschiedliche Rechtssubjekte, die das Unternehmen vertreten, aufgrund ihres jeweils eigenen Verhaltens und ihres Verhaltens innerhalb desselben Unternehmens haftbar gemacht werden.
- (815) Entsprechend müssen für die Anwendung und den Vollzug der Beschlüsse die Unternehmen bestimmt werden, die für die Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV verantwortlich gemacht werden können. Dazu ist mindestens eine juristische Person zu ermitteln, die die jeweiligen Unternehmen vertritt. In der Rechtsprechung stellen nach dem EU-Wettbewerbsrecht verschiedene Gesellschaften, die zum selben Konzern gehören, eine wirtschaftliche Einheit und somit ein Unternehmen im Sinne der Artikel 101 und 102 AEUV dar, „wenn sie ihr Marktverhalten nicht selbstständig bestimmen“¹⁰¹². Wenn eine Tochtergesellschaft ihr Marktverhalten nicht selbstständig bestimmt, bildet die betreffende Gesellschaft, die über die Unternehmenspolitik dieser Tochtergesellschaft bestimmt (d. h. die bestimmenden Einfluss auf die Tochtergesellschaft ausübt), eine einzige wirtschaftliche Einheit mit der Tochtergesellschaft und kann entsprechend mit der Begründung für eine Zuwiderhandlung verantwortlich gemacht werden, dass sie demselben Unternehmen angehört („Haftung von Muttergesellschaften“).
- (816) Nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs und des Gerichts kann die Kommission grundsätzlich davon ausgehen, dass eine 100%ige oder nahezu 100%ige Tochtergesellschaft im Wesentlichen die Weisungen ihrer Muttergesellschaft befolgt, ohne dass die Kommission prüfen muss, ob die Muttergesellschaft von ihrer Weisungsbefugnis tatsächlich Gebrauch gemacht hat.¹⁰¹³ In derartigen Fällen kann

¹⁰¹⁰ Shell International Chemical Company/Kommission, T-11/89, ECLI:EU:T:1992:33, Randnr. 311; siehe auch Mo Och Domsjö AB / Kommission, T-352/94, ECLI:EU:T:1998:103, Randnrn. 87-96.

¹⁰¹¹ Ein „Unternehmen“ im Sinne von Artikel 101 Absatz 1 AEUV ist nicht unbedingt dasselbe wie eine Gesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit; für die Anwendung und Durchsetzung von Entscheidungen muss jedoch eine juristische oder natürliche Person bestimmt werden, an die die Maßnahme zu richten ist; PVC, T-305/94, ECLI:EU:T:1999:80, Randnr. 978.

¹⁰¹² Imperial Chemical Industries Ltd / Kommission, 48/69, ECLI:EU:C:1972:70, Randnrn. 132-133; Hydrotherm, 170/83, ECLI:EU:C:1984:271, Randnr. 11, und Viho/Kommission, T-102/92, ECLI:EU:T:1995:3, Randnr. 50, zitiert in Michelin/Kommission, T-203/01, ECLI:EU:T:2003:250, Randnr. 290.

¹⁰¹³ Tokai Carbon und andere / Kommission, verbundene Rechtssachen T-71/03, ECLI:EU:T:2005:220, Randnr. 60; Stora Kopparbergs Bergslags / Kommission, T-354/94, ECLI:EU:T:1998:104, Randnr. 80, bestätigt in Stora Kopparbergs Bergslags / Kommission, C-286/98 P, ECLI:EU:C:2000:630, Randnrn. 27-29, und AEG/Kommission, 107/82, ECLI:EU:C:1983:293, Randnr. 50, Akzo Nobel NV und andere / Kommission, C-97/08P, ECLI:EU:C:2009:536, Randnrn. 60-61, Elf Aquitaine / Kommission, C-521/09 P, ECLI:EU:C:2011:620, Randnrn. 56 und 57, ArcelorMittal Luxembourg / Kommission, C-201/09 P, und Kommission / ArcelorMittal Luxembourg und andere, C-216/09 P, ECLI:EU:C:2011:190, Randnrn. 97-100, General Química/Kommission, C-90/09 P, ECLI:EU:C:2011:21, Randnrn. 39-42 und Transcatlab/Kommission, C-654/11, ECLI:EU:C:2012:806, Randnrn. 30 und 31.

widerlegbar vermutet werden, dass die Muttergesellschaft nicht nur die Möglichkeit hatte, bestimmenden Einfluss auszuüben, sondern auch tatsächlich bestimmenden Einfluss auf ihre Tochtergesellschaft ausgeübt hat; die Kommission braucht dazu keine weiteren Beweismittel anzuführen („Vermutung der Haftung von Muttergesellschaften“). Wenn sich die Kommission auf die Vermutung der Haftung von Muttergesellschaften beruft und in der MB ihre Absicht zum Ausdruck bringt, eine Muttergesellschaft für eine von ihrer 100%igen Tochter begangene Zuwiderhandlung haftbar zu machen, können die Muttergesellschaft und/oder die Tochtergesellschaft diese Vermutung widerlegen, indem sie im Verwaltungsverfahren hinreichende Beweismittel vorlegen, die das unabhängige Marktverhalten der Tochter belegen.¹⁰¹⁴ Außerdem ergibt sich aus der Rechtsprechung, dass sich eine Vermutung – selbst wenn sie schwer zu widerlegen ist – innerhalb akzeptabler Grenzen hält, wenn sie im Hinblick auf das verfolgte legitime Ziel angemessen ist, wenn die Möglichkeit besteht, den Beweis des Gegenteils zu erbringen, und wenn die Verteidigungsrechte gewahrt sind.¹⁰¹⁵

- (817) Wenn die Ausübung eines derartigen bestimmenden Einflusses nicht vermutet werden kann, muss der bestimmende Einfluss anhand einer Reihe tatsächlicher Umstände bewiesen werden, zu denen insbesondere auch das etwaige Weisungsrecht der Muttergesellschaften gegenüber den Tochtergesellschaften gehört.¹⁰¹⁶ Der Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften hat festgestellt, dass diese Befugnis nicht nur unmittelbar aus den spezifischen Anweisungen, Leitlinien oder Rechten der Muttergesellschaft zur Mitbestimmung der Geschäftspolitik der Tochter, sondern auch mittelbar aus der Gesamtheit der wirtschaftlichen, organisatorischen und rechtlichen Bindungen zwischen der Muttergesellschaft und ihrer Tochter abgeleitet werden kann,¹⁰¹⁷ die die Tochter beispielsweise im Hinblick auf Unternehmensstrategie, Betriebspolitik, Betriebspläne, Investitionen, Kapazitäten, Finanzausstattung, Humanressourcen und Rechtsangelegenheiten beeinflussen, selbst wenn jedes dieser Indizien für sich genommen keine hinreichende Beweiskraft hätte.¹⁰¹⁸ Zu diesen Indizien zählt der Gerichtshof der Europäischen Union beispielsweise die Anwendung der geltenden gesetzlichen Bestimmungen/Vereinbarungen zwischen den Muttergesellschaften in Bezug auf die

¹⁰¹⁴ Urteil des Gerichts vom 15. Juni 2005, Tokai Carbon u. a. / Kommission, verbundene Rechtssachen T-71/03 usw., ECLI:EU:T:2005:220 Randnr. 61, Akzo Nobel / Kommission, T-330/01, ECLI:EU:T:2006:26, Randnr. 83, Tokai Carbon Co. Ltd, Intech EDM BV, Intech EDM AG und SGL Carbon AG / Kommission, T-91/03, ECLI:EU:T:2005:220, Randnr. 11, Prym und Prym Consumer / Kommission, T-30/05, ECLI:EU:T:2007:267, Randnrn. 146 und 147, Urteil des Gerichts vom 11. Juli 2014, Sasol u. a. / Kommission, T-541/08 ECLI:EU:T:2014:628, Randnr. 163: „Die Widerlegung der Vermutung, dass die Muttergesellschaft tatsächlich einen bestimmenden Einfluss auf das Verhalten ihrer Tochtergesellschaft ausgeübt hat, ist jedoch keine Frage der Menge und der Detailliertheit der Beweise, wenn sich aus diesen ergibt, dass eine für ein großes multinationales Unternehmen normale Organisationssituation vorliegt, in der die Befugnisse der operativen Geschäftsführung an die Geschäftsführer seiner örtlichen Einheiten übertragen sind. Um diese Vermutung zu widerlegen, sind außergewöhnliche Umstände darzulegen, die zeigen, dass die wirtschaftliche Einheit der Gruppe, obwohl das gesamte Kapital der Tochtergesellschaften der Gruppe von ihren Muttergesellschaften gehalten wird, aufgehoben worden ist, da die Mechanismen, die gewöhnlich für die Abstimmung des Geschäftsverhaltens der Tochtergesellschaft auf das ihrer Muttergesellschaft sorgen, nicht normal funktioniert haben.“

¹⁰¹⁵ Elf Aquitaine / Kommission, C-521/09 P, ECLI:EU:C:2011:620, Randnrn. 60-62.

¹⁰¹⁶ The Dow Chemical Company / Kommission, T-77/08, ECLI:EU:T:2012:47, Randnr. 76.

¹⁰¹⁷ The Dow Chemical Company / Kommission, T-77/08, ECLI:EU:T:2012:47, Randnr. 77.

¹⁰¹⁸ Fuji Electric Co. Ltd / Kommission, T-132/07, ECLI:EU:T:2011:344, Randnr. 183.

Leitung ihrer gemeinsamen Tochter, die Besetzung zahlreicher Führungspositionen der Tochtergesellschaften durch Personen, die gleichzeitig (oder sogar nacheinander)¹⁰¹⁹ führende Stellungen bei der Muttergesellschaft innehatten, oder die geschäftlichen Beziehungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft (beispielsweise wenn eine Muttergesellschaft gleichzeitig auch Lieferantin oder Kundin ihrer Tochtergesellschaft ist).¹⁰²⁰

- (818) Die Feststellung eines bestimmenden Einflusses hängt davon ab, wie selbstständig eine Tochtergesellschaft insgesamt in Bezug auf die Gestaltung ihrer Geschäftspolitik ist, und nicht davon, ob die Muttergesellschaft Kenntnis von der seitens der Tochter begangenen Zuwiderhandlung hatte. Dass die Haftung für die Zuwiderhandlung einer Tochter der jeweiligen Mutter zurechnet werden kann, ergibt sich jedoch daraus, dass die beiden Gesellschaften nach den EU-Wettbewerbsvorschriften ein einziges Unternehmen darstellen. Der Nachweis einer Beteiligung der Muttergesellschaft an der Zuwiderhandlung bzw. der Nachweis des Wissens der Muttergesellschaft um die Zuwiderhandlung (einschließlich ihrer Organisation) ist dazu nicht erforderlich.¹⁰²¹
- (819) Wenn eine Muttergesellschaft die Möglichkeit hat, bestimmenden Einfluss auf ihre Tochtergesellschaft auszuüben und wenn diese Muttergesellschaft Kenntnis von der Zuwiderhandlung hat und diese nicht beendet, wird sie für diese Zuwiderhandlung haftbar gemacht.¹⁰²² Für die Haftung der Muttergesellschaft ist in derartigen Fällen unerheblich, ob der bestimmende Einfluss tatsächlich ausgeübt wurde. Gemäß dem Urteil in der Rechtssache *Agroexpansión*¹⁰²³ kann die Kommission davon ausgehen, dass die Muttergesellschaft der Beteiligung an einer Zuwiderhandlung stillschweigend billigt, wenn der Muttergesellschaft die Beteiligung ihrer 100%igen Tochter an einer Zuwiderhandlung bekannt ist und sie nicht gegen diese Beteiligung vorgeht; dieser Umstand stellt auch ein zusätzliches, die Anwendung einer Rechtsvermutung unterstützendes Indiz dar.
- (820) Wenn ein Unternehmen, das eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV begangen hat, später die an der Zuwiderhandlung beteiligten Vermögenswerte veräußert, um sich dann aus dem betreffenden Markt zurückzuziehen, bleibt das Unternehmen doch weiterhin für die Zuwiderhandlung haftbar, solange das Unternehmen besteht.¹⁰²⁴ Wenn das Unternehmen, das die Vermögenswerte erworben hat, den Verstoß gegen Artikel 101 AEUV 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

¹⁰¹⁹ EI du Pont de Nemours and Company, DuPont Performance Elastomers LLC und DuPont Performance Elastomers SA / Kommission, T-76/08, ECLI:EU:T:2012:46, Randnrn. 70 und 74.

¹⁰²⁰ Fuji Electric Co. Ltd / Kommission, T-132/07, ECLI:EU:T:2011:344, Randnr. 184.

¹⁰²¹ Tokai Carbon Ltd, Intech EDM BV, Intech EDM AG und SGL Carbon AG / Kommission, verbundene Rechtssachen T-71/03, T-74/03, T-87/03 und T-91/03, ECLI:EU:T:2005:220, Randnr. 54.

¹⁰²² Raiffeisen Zentralbank Österreich und andere/Kommission, verbundene Rechtssachen T-259/02 bis T-264/02 und T-271/02, ECLI:EU:T:2006:396, Randnr. 330.

¹⁰²³ *Agroexpansión SA* / Kommission, T-38/05, ECLI:EU:T:2011:585, Randnrn. 146 und 157; siehe auch *Alliance One International Inc.* / Kommission, T-41/05, ECLI:EU:T:2011:586, Randnr. 136.

¹⁰²⁴ *Enichem Anic* / Kommission (Polypropylen), T-6/89, ECLI:EU:T:1991:74; *Anic Partecipazioni* / Kommission, C-49/92P, ECLI:EU:C:1999:356, Randnrn. 47-49; *Coöperatieve Verkoop- en Productievereniging van Aardappelmeel en Derivaten Avebe BA* / Kommission, T-314/01, ECLI:EU:T:2006:266, Randnrn. 135-140.

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.¹⁰²⁵ Das bloße Verschwinden der im Zeitraum der Zuwiderhandlung für die Führung des Unternehmens verantwortlichen Person entbindet diese nicht von ihrer Verantwortung.¹⁰²⁶ 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.

- (821) Anderweitige Schlussfolgerungen können jedoch gezogen werden, wenn ein Unternehmensbereich von einem Unternehmen an ein anderes veräußert wird und veräußerndes und erwerbendes Unternehmen wirtschaftlich miteinander verflochten sind, d. h. wenn beide zum selben übergeordneten Unternehmen gehören. In diesen Fällen kann die Haftung für zurückliegendes Verhalten des übertragenden Unternehmens, auch wenn das erwerbende Unternehmen noch besteht, auf das erwerbende Unternehmen übergehen.¹⁰²⁷
- (822) Diese Grundsätze gelten entsprechend auch für die Anwendung von Artikel 53 EWR-Abkommen.
- (823) In Anwendung der in den Erwägungsgründen (812) – (822) beschriebenen Grundsätze wird dieser Beschluss an die Rechtssubjekte gerichtet, deren Vertreter an Kartellzusammenkünften und sonstigen wettbewerbswidrigen Kontakten mit Wettbewerbern beteiligt waren. Außerdem wird dieser Beschluss an die Muttergesellschaften dieser Rechtssubjekte gerichtet, so weit angenommen oder nachgewiesen wird, dass die Muttergesellschaften bestimmenden Einfluss auf die Geschäftspolitik ihrer 100%igen Tochtergesellschaften ausgeübt haben.
- (824) Die Namen und die Funktionen der für diesen Beschluss relevanten Mitarbeiter sind Anhang II dieses Beschlusses zu entnehmen.¹⁰²⁸

¹⁰²⁵ Siehe *Cascades/Kommission*, C-279/98 P, ECLI:EU:C:2000:626, Randnrn. 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 eingegliedert, 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.“ *Siemens AG Österreich und VA Tech Transmission & Distribution / Kommission*, verbundene Rechtssachen T- 122/07, ECLI:EU:T:2011:70, Randnr. 139.

¹⁰²⁶ *PVC II*, T-305/94, ECLI:EU:T:1999:80, Randnr. 953.

¹⁰²⁷ Siehe *Aalborg Portland A/S u. a. / Kommission*, verbundene Rechtssachen C-204/00 P (u. a.), ECLI:EU:C:2004:6, Randnrn. 354-360, bestätigt in *Jungbunzlauer AG / Kommission*, T-43/02, o. a., ECLI:EU:T:2006:270, Randnrn. 132-133, und *ETI und andere*, C-280, ECLI:EU:C:2007:775, Randnr. 41; *Areva and Others and Alstom v Commission*, verbundene Rechtssachen T-117/07 und 121/07, ECLI:EU:T:2011:69, Randnrn. 66-69.

¹⁰²⁸ Einige der in Anhang II genannten Personen waren an wettbewerbswidrigen Kontakten mit Wettbewerbern möglicherweise nicht in allen genannten Zeiträumen beteiligt.

6.2. Italien

6.2.1. Linpac

- (825) Wie in Abschnitt 4.1 erläutert, war die LINPAC Packaging Verona S.r.l. im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] für Linpac unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt. Daher ist LINPAC Packaging Verona S.r.l. für seine Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar zu machen.¹⁰²⁹ Die LINPAC Packaging Ltd als mittelbare Mutter der LINPAC Packaging Verona S.r.l. war mit [Unternehmensvertreter] an der Zuwiderhandlung beteiligt.¹⁰³⁰
- (826) Während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung war die LINPAC Group Ltd über die in Erwägungsgrund (9) beschriebene Kontrollkette mittelbar die 100%ige Mutter der LINPAC Packaging Verona S.r.l. Nach der in Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung vermutet die Kommission daher, dass die LINPAC Group Ltd bestimmenden Einfluss auf das Verhalten der LINPAC Packaging Verona S.r.l. ausgeübt hat. Die Kommission stellt fest, dass diese Vermutung an sich bereits hinreichend ist, um eine Haftung dieses Rechtssubjekts nachzuweisen; die Vermutung wird aber noch dadurch gestärkt, dass die LINPAC Group Ltd im Zeitraum der Zuwiderhandlung allen von ihr kontrollierten Gesellschaften ein Handbuch zukommen ließ, in dem die Mindeststandards und die Mindestanforderungen an das Verhalten innerhalb der Unternehmen und an das Management der Gruppe beschrieben wurden. In diesem Handbuch sollten die Verfahrensweisen und Anforderungen für Genehmigungen im Zusammenhang mit einer Reihe von verwaltungsrechtlichen Angelegenheiten festgelegt werden; die Regelungen galten etwa für (i) Kapitalausgaben, (ii) Veräußerungen, (iii) bestimmte unternehmerische Entscheidungen, (iv) interne Berichtsverfahren, (v) Personalpolitik, (vi) rechtliche Angelegenheiten und (vii) bestimmte geschäftliche Angelegenheiten. Die in diesem Handbuch beschriebenen Regeln mussten von allen der LINPAC Group Ltd unterstehenden Unternehmen genau befolgt werden.¹⁰³¹ Das Handbuch zeigt, dass die Linpac Group Ltd die Möglichkeit hatte, bestimmenden Einfluss auf all ihre Tochtergesellschaften einschließlich der unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen auszuüben und diesen Einfluss auch tatsächlich ausgeübt hat. In der Erwiderung auf die MB hat Linpac keine Argumente bezüglich der vermuteten Haftung der Muttergesellschaft vorgebracht.
- (827) Daher macht die Kommission die LINPAC Packaging Verona S.r.l. und die LINPAC Group Ltd gesamtschuldnerisch für die von Linpac begangene Zuwiderhandlung haftbar. LINPAC Packaging Verona S.r.l. ist vor allem als unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligtes Unternehmen während des gesamten Zeitraumes der Zuwiderhandlung haftbar zu machen. LINPAC Group Ltd ist als Muttergesellschaft von LINPAC Packaging Verona S.r.l. für den gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung, und als Muttergesellschaft von LINPAC Packaging Ltd für den Zeitraum vom 13. November 2003 bis zum 15. Januar 2005 haftbar zu machen.

¹⁰²⁹ Linpac Packaging Verona S.r.l. war an der Zuwiderhandlung vom 18. Juni 2002 bis zum 17. Dezember 2007 beteiligt.

¹⁰³⁰ LINPAC Packaging Ltd war an der Zuwiderhandlung vom 13. November 2003 bis zum 11. Januar 2005 beteiligt.

¹⁰³¹ ID [...]

6.2.2. *Sirap-Gema*

- (828) Wie in Abschnitt 4.1 erläutert, war die Sirap-Gema S.p.A. im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] unmittelbar an der Zuwiderhandlung in Italien beteiligt.¹⁰³² Daher ist Sirap-Gema S.p.A. für seine Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar zu machen.
- (829) Im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung war die Italmobiliare S.p.A. über die in Erwägungsgrund (15) beschriebene Kontrollkette mittelbar die 100%ige Mutter der Sirap-Gema S.p.A. Nach der in Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung vermutet die Kommission daher, dass die Italmobiliare S.p.A. bestimmenden Einfluss auf das Verhalten der Sirap-Gema S.p.A. ausgeübt hat. Nach Auffassung der Kommission ist diese Vermutung zwar an sich bereits hinreichend, um eine Haftung dieses Rechtssubjekts feststellen zu können; die Vermutung wird aber noch dadurch gestärkt, dass die Italmobiliare S.p.A. über ein Berichtssystem der jeweils auf dem Markt tätigen Gesellschaften kontinuierlich auf dem Laufenden gehalten wurde. Während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung waren die Tochtergesellschaften von Sirap-Gema verpflichtet, [Unternehmensvertreter], [Funktionen des Unternehmensvertreters] der Sirap-Gema S.p.A., Bericht zu erstatten. [Unternehmensvertreter] wiederum berichtete [Unternehmensvertreter], [Funktionen des Unternehmensvertreters] der Sirap-Gema S.p.A. und gleichzeitig bei der Italmobiliare S.p.A. [Funktionen des Unternehmensvertreters]. In seiner Eigenschaft als [Funktionen des Unternehmensvertreters] bei der Italmobiliare S.p.A. berichtete [Unternehmensvertreter] [Funktionen des Unternehmensvertreters] der Italmobiliare S.p.A. und unterbreitete Vorschläge zur Weiterentwicklung und zur Erschließung strategischer Potenziale für die in der Branche tätigen Tochtergesellschaften der Italmobiliare S.p.A. Dies zeigt, dass die Italmobiliare S.p.A. im Zeitraum der Zuwiderhandlung die Möglichkeit hatte, bestimmenden Einfluss auf die Sirap-Gema S.p.A. auszuüben und diesen Einfluss auch tatsächlich ausgeübt hat.
- (830) In der Erwiderung auf die MB bestreitet Sirap-Gema, dass die Italmobiliare S.p.A. bestimmenden Einfluss auf Sirap-Gema ausgeübt habe und betont, dass die Italmobiliare S.p.A. keine Kenntnis von dem Kartellverhalten gehabt habe. Sirap-Gema argumentiert, die Italmobiliare S.p.A. sei eine reine Finanzholding, und die Tochtergesellschaften hätten ihre Geschäftsstrategien uneingeschränkt unabhängig bestimmen können. Sirap-Gema zufolge gab Italmobiliare nur [Geschäftsgeheimnis] vor [Geschäftsgeheimnis] sicherzustellen [Geschäftsgeheimnis]. [Geschäftsgeheimnis]. Sirap-Gema weist ferner darauf hin, dass es selbst über seine Investitionen und sein Budget entschieden habe und dass der Commercial Director und General Manager von Sirap-Gema Entscheidungs[befugnisse] [Geschäftsgeheimnis]. Und schließlich werde die eingeschränkte Bedeutung der Italmobiliare S.p.A. auch aus der begrenzten Anzahl an Mitarbeitern [Geschäftsgeheimnis].
- (831) Angesichts der 100%igen Beteiligung der Italmobiliare S.p.A. an ihren an der Zuwiderhandlung beteiligten Tochtergesellschaften hält die Kommission die von

¹⁰³² [Unternehmensvertreter] war auch bei [Unternehmensname] beschäftigt. Diese Gesellschaft wurde 2009 von Sirap-Gema übernommen und besteht seitdem nicht mehr als Rechtssubjekt.

Sirap-Gema vorgetragenen Argumente nicht für hinreichend, die Vermutung der Ausübung eines bestimmenden Einflusses zu widerlegen. Dass die Muttergesellschaft an den Entscheidungsprozessen im Zusammenhang mit der strategischen und der geschäftlichen Planung nicht beteiligt war, ist nicht hinreichend, um die Vermutung der Ausübung eines bestimmenden Einflusses zu widerlegen. Um nämlich festzustellen, ob eine Tochter unabhängig über ihr Marktverhalten entscheidet, sind alle berücksichtigten Faktoren vor dem Hintergrund der organisatorischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Verbindungen zu prüfen; die Prüfung darf sich nicht auf das Marktverhalten oder die Geschäftspolitik der Tochter im engeren Sinn beschränken.¹⁰³³ Dass Italmobiliare [Geschäftsgeheimnis] vorgegeben hat, zeigt, dass Italmobiliare in strategischen Angelegenheiten durchaus bestimmenden Einfluss auf Sirap-Gema's Tochtergesellschaften ausgeübt hat.¹⁰³⁴ Auch mit dem Hinweis, dass das Unternehmen nicht über das Kartell unterrichtet gewesen sein sollte, wird die oben genannte Vermutung nicht widerlegt. Um einer Muttergesellschaft die Haftung für das Verhalten ihrer Tochter zurechnen zu können, muss nach der Rechtsprechung nicht nachgewiesen werden, dass die Muttergesellschaft unmittelbar an dem zur Last gelegten Verhalten beteiligt war oder Kenntnis davon hatte.¹⁰³⁵ Und selbst wenn sich die in Erwägungsgrund (829) beschriebenen Berichtlinien tatsächlich auf Finanzergebnisse beschränkt hätten, wird daraus doch die Einbeziehung der Italmobiliare S.p.A. in die Geschäftstätigkeit ihrer Töchter deutlich. Diesbezüglich enthält die Kommissionsakte zudem Beispiele dafür, dass Mitarbeiter der im Bereich Lebensmittelverpackungen tätigen Töchter ausführliche Marktinformationen an [Unternehmensvertreter] weiterleiteten; [Unternehmensvertreter] war [Funktionen des Unternehmensvertreters] der Sirap-Gema S.p.A. und gleichzeitig [Funktionen des Unternehmensvertreters] der Italmobiliare S.p.A. mit Zuständigkeit für die Erschließung neuer Entwicklungsmöglichkeiten (z. B. durch Zusammenschlüsse, Übernahmen oder Partnerschaften) für Töchter der Italmobiliare S.p.A. Außerdem enthält die Akte einen Beleg dafür, dass [Unternehmensvertreter] ausführliche Marktinformationen an [Unternehmensvertreter] ([Funktionen des Unternehmensvertreters] der Sirap-Gema S.p.A. und gleichzeitig bei der Italmobiliare S.p.A. [Funktionen des Unternehmensvertreters]) übermittelte und dass sich [Unternehmensvertreter] seinerseits mit einem anderen Anbieter auf dem Markt für Lebensmittelverpackungen für den Einzelhandel austauschte.¹⁰³⁶ Angesichts der Stellung von [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] sowie in Anbetracht der Tatsache, dass die Mitglieder des Board of Directors der Sirap-Gema S.p.A. von der Italmobiliare S.p.A. benannt wurden, steht außer Zweifel, dass die Italmobiliare S.p.A. Einfluss auf die Benennung des Managements der Sirap-

¹⁰³³ Eni Spa / Kommission, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnr. 66; Schindler Holding und andere / Kommission, C-501/11 P, ECLI:EU:C:2013:522, Randnr. 112; Akzo Nobel. / Kommission, C-97/08 P, ECLI:EU:C:2009:536, Randnr. 73, bezüglich der Stellungnahme der Generalanwältin Kokott in dieser Rechtssache, ECLI:EU:C:2009:262, Randnrn. 89 und 91-93.

¹⁰³⁴ Eni Spa / Kommission, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnr. 64.

¹⁰³⁵ Dow Chemical / Kommission, T-77/08, ECLI:EU:T:2012:47, Randnr. 106; Evonik Degussa und AlzChem / Kommission, T-391/09, ECLI:EU:T:2014:22, Randnr. 43.

¹⁰³⁶ **ID [...]** (Sirap-Gema – Ermittlungsdokumente), **ID [...]**, **ID [...]** (Sirap-Gema – Ermittlungsdokument).

Gema S.p.A. durch den Board of Directors hatte.¹⁰³⁷ Und wie in der Rechtsprechung festgestellt, schließt die Tatsache, dass eine Muttergesellschaft und ihre Tochter in unterschiedlichen Branchen tätig sind, oder dass die Beschäftigten der Muttergesellschaft nicht einmal Kenntnisse bezüglich der Branche hatten, in der die Tochter tätig war, die Ausübung eines bestimmenden Einflusses der Muttergesellschaft auf die Tochtergesellschaft selbst dann nicht aus, wenn Letztere bei der Gestaltung ihrer Geschäftstätigkeit eine gewisse Unabhängigkeit besaß.¹⁰³⁸ Daher können die Argumente von Sirap-Gema bezüglich des Kerngeschäfts und der begrenzten Anzahl der Mitarbeiter der Italmobiliare S.p.A. zurückgewiesen werden.

- (832) In der Erwiderung auf die MB erklärte Sirap-Gema, indem die Kommission über die Feststellung der 100%igen Beteiligung hinaus noch weitere Merkmale zur Stärkung der Vermutung der Haftung von Muttergesellschaften herangezogen habe, habe sie sich zur Beweisführung nach einem anderen und aufwendigeren Beweisstandard als der bloßen Vermutung eines bestimmenden Einflusses in Fällen einer 100%igen Beteiligung verpflichtet. Sirap-Gema ist der Auffassung, die Kommission habe sich verpflichtet, den Nachweis zu führen, dass die Italmobiliare S.p.A. tatsächlich bestimmenden Einfluss auf ihre Töchter im Bereich Lebensmittelverpackungen ausgeübt habe; wenn dieser Beweisstandard nun nicht für alle Adressaten der MB eingehalten werde, verstoße die Kommission gegen den Grundsatz der Gleichbehandlung. Sirap-Gema verweist auf die verbundenen Rechtssachen C-628/10 P und C-14/11 P (Alliance One usw. / Kommission). Entgegen der Darstellung von Sirap-Gema und entgegen der Situation in der Rechtssache Alliance One ist diese Sache allerdings zu unterscheiden. Die Kommission ist in dieser Sache nicht von der Methode der „doppelten Grundlage“ ausgegangen, nach der sie nur die Gesellschaften verantwortlich machen könnte, bei denen sie die tatsächliche Ausübung eines bestimmenden Einflusses mit weiteren Beweismitteln nachweisen kann. In dieser Sache steht außer Zweifel, dass die Beweismittel, auf die sich die MB und dieser Beschluss stützen, nur zur weiteren Untermauerung der Vermutung einer Haftung der Muttergesellschaften dienen, um Bestrebungen der Parteien zur Widerlegung dieser Vermutung zu begegnen bzw. um diesen Bestrebungen vorzubeugen. Hinsichtlich der Beweislast im Zusammenhang mit der in der Rechtsprechung bestätigten Vermutung eines bestimmenden Einflusses einer Muttergesellschaft auf das Verhalten ihrer (nahezu) 100%igen Tochtergesellschaft hat dies keine Auswirkungen. Die in dieser Sache gewählte Methode (insbesondere die Berufung auf die Vermutung der Haftung von Muttergesellschaften ggf. und soweit erforderlich unter Berücksichtigung zusätzlicher Merkmale) findet bei allen Adressaten des Beschlusses in vergleichbarer Situation gleichermaßen Anwendung.
- (833) Daher macht die Kommission die Sirap-Gema S.p.A. und die Italmobiliare S.p.A. gesamtschuldnerisch für die von Sirap-Gema begangene Zuwiderhandlung haftbar.

6.2.3. *Nespak*

- (834) Wie in Abschnitt 4.1 erläutert, war die NESPAK S.p.A. hauptsächlich mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] als Vertreter von Nespak

¹⁰³⁷ Siehe Satzung der Sirap-Gema S.p.A. (ID [...], Sirap-Gema – Antwort auf ein Auskunftsverlangen) sowie *Eni Spa / Kommission*, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289 (Allgemeine Sammlung), Randnr. 67 unter Bezug auf Randnr. 55.

¹⁰³⁸ Siehe *HSE/Kommission*, T-399/09, ECLI:EU:T:2013:647, Randnrn. 54 und 56.

unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt. Daher ist NESPAK S.p.A. für seine Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar zu machen.

- (835) Im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung war die GROUPE GUILLIN SA unmittelbar zu 100 % an der NESPAK S.p.A. beteiligt (siehe Erwägungsgrund (26)). Nach der in Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung vermutet die Kommission daher, dass die GROUPE GUILLIN SA bestimmenden Einfluss auf das Verhalten der NESPAK S.p.A. ausgeübt hat. Die Kommission hält diese Vermutung zwar an sich bereits für hinreichend, um eine Haftung dieses Rechtssubjekts feststellen zu können; die Vermutung wird aber noch durch die Tatsache gestärkt, dass NESPAK S.p.A. seine Haushaltsentwürfe dem Directeur Général Opérationnel (Director General for Operations) der GROUPE GUILLIN SA vorlegen und vom Président der GROUPE GUILLIN SA genehmigen lassen musste. Außerdem hat [Unternehmensvertreter], General Director for Operations der GROUPE GUILLIN SA, an der wettbewerbswidrigen Zusammenkunft am 11. Januar 2005 am Mailänder Flughafen teilgenommen (siehe Erwägungsgrund (196)); dies zeigt, dass der Muttergesellschaft das als mutmaßliche Zuwiderhandlung bewertete Verhalten ihrer Tochtergesellschaft in vollem Umfang bewusst war und dass die Muttergesellschaft nicht gegen dieses Verhalten eingeschritten ist.¹⁰³⁹
- (836) In der Erwiderung auf die MB erklärt Nespak, die GROUPE GUILLIN SA habe trotz ihrer 100%igen Beteiligung keinen bestimmenden Einfluss auf die NESPAK S.p.A. ausgeübt. Nespak verweist darauf, dass in der Akte nicht dokumentiert sei, dass die GROUPE GUILLIN SA der NESPAK S.p.A. Weisungen bezüglich ihres Marktverhaltens erteilt habe oder dass sie an wettbewerbswidrigen Kontakten beteiligt gewesen sei oder von wettbewerbswidrigen Kontakten gewusst habe. Die Beteiligung von [Unternehmensvertreter] an dem Treffen am 11. Januar 2005 sei reiner Zufall gewesen; [Unternehmensvertreter] habe sich damals gerade in Italien aufgehalten, um mit [Unternehmensvertreter] über Haushaltsangelegenheiten zu sprechen. Dies belege aber nicht, dass das Management der GROUPE GUILLIN SA über das wettbewerbswidrige Verhalten unterrichtet gewesen sei. Nespak zufolge war die NESPAK S.p.A. bei Produktions- und Vermarktungsentscheidungen vollkommen unabhängig; sie verfügte über eigene Mittel und gestaltete unabhängig von der Mutter ihre eigene Geschäftspolitik. Die Monatsberichte der NESPAK S.p.A. an die GROUPE GUILLIN SA wurden rückwirkend erstellt; die Möglichkeit einer Kontrolle durch die Muttergesellschaft im Vorfeld sei nicht gegeben gewesen. Zur Untermauerung dieser Argumentation legte Nespak den Arbeitsvertrag zwischen der GROUPE GUILLIN SA und dem Director der NESPAK S.p.A. ([Unternehmensvertreter]) vor, in dem die Letzterem übertragenen Zuständigkeiten geregelt sind. Insoweit habe die GROUPE GUILLIN SA keine Möglichkeit gehabt, Einfluss auf die Preispolitik oder auf Entscheidungen über die Produktion, den Vertrieb, die Beschaffung, Angebote für Ausschreibungen usw. der NESPAK S.p.A. zu nehmen.¹⁰⁴⁰

¹⁰³⁹ Siehe z. B. Agroexpansión/Kommission, T-38/05, ECLI:EU:T:2011:585, Randnummern 146 und 157; das Gericht hat festgestellt, dass in Fällen, in denen einer Muttergesellschaft die Beteiligung ihrer Tochtergesellschaften bekannt ist und die Muttergesellschaft nicht gegen diese Beteiligung einschreitet, dieses Verhalten die Haftungsvermutung bestätigt.

¹⁰⁴⁰ **ID [...]** und **ID [...]** (Nespak – Erwiderung auf die MB), **ID [...]** (Nespak – Erwiderung auf die MB).

(837) Die Kommission bewertet die von Nespak vorgetragene Argumente als nicht hinreichend, um die Vermutung der Ausübung eines bestimmenden Einflusses der GROUPE GUILLIN SA auf die NESPAK S.p.A. zu widerlegen; diese Bewertung wird durch die in Erwägungsgrund (835) erläuterten zusätzlichen Merkmale noch unterstützt. Der Arbeitsvertrag von [Unternehmensvertreter] regelt nicht nur dessen Zuständigkeiten, sondern bestätigt auch, dass der Director der NESPAK S.p.A. dem Management der GROUPE GUILLIN SA untersteht und enthält mehrere Bestimmungen, welche die Unabhängigkeit der NESPAK S.p.A einschränken (u. a. durch Regelungen zu Entscheidungen, die vorab von der Group Guillin genehmigt werden müssen). Der Vertrag sieht eine Reihe von Verpflichtungen vor, die dem Director der NESPAK S.p.A. im Hinblick auf die Geschäftsführung des Unternehmens auferlegt wurden; außerdem ist im Vertrag festgelegt, dass die Geschäftspolitik der NESPAK S.p.A. entsprechend der vom President des Board of Directors der GROUPE GUILLIN SA (der gleichzeitig auch President der NESPAK S.p.A. ist) vorgegebenen Strategie der Gruppe gestaltet wird. Und schließlich ist vorgesehen, dass jegliche diesbezügliche Änderungen in Abstimmung mit dem General Director for Operations der Gruppe ([Unternehmensvertreter]) vorzunehmen sind. Entsprechend betrachtet die Kommission den Arbeitsvertrag nicht – wie von Nespak dargestellt – als Beweis der Unabhängigkeit von Nespak, sondern vielmehr als ein weiteres Indiz für die Vermutung, dass die GROUPE GUILLIN SA bestimmenden Einfluss auf die Nespak S.p.A. ausgeübt hat; daher weist die Kommission die Behauptung zurück, dass die GROUPE GUILLIN SA der NESPAK S.p.A. keine Weisungen erteilt hätte. Auch mit dem Hinweis, dass sich das Unternehmen nicht am Kartell beteiligt habe und über das Kartell nicht unterrichtet gewesen sei, wird die erläuterte Vermutung nicht widerlegt. Um einer Muttergesellschaft die Haftung für das Verhalten ihrer Tochter zurechnen zu können, braucht nach der Rechtsprechung nicht nachgewiesen zu werden, dass die Mutter unmittelbar an dem zur Last gelegten Verhalten beteiligt war oder Kenntnis davon hatte.¹⁰⁴¹ Auch die Argumentation, dass die GROUPE GUILLIN SA der NESPAK S.p.A. keine Weisungen hinsichtlich ihres Marktverhaltens erteilt hätte, ist – selbst bei angemessener Untermauerung – nicht geeignet, die bestehende Vermutung zu widerlegen. Bei der Prüfung, ob eine Tochter unabhängig über ihr Marktverhalten entscheidet, sind nämlich alle berücksichtigten Faktoren vor dem Hintergrund der organisatorischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Verbindungen und nicht nur gemessen am Marktverhalten oder der Geschäftspolitik der Tochtergesellschaft im engeren Sinn zu bewerten.¹⁰⁴²

(838) Daher macht die Kommission die NESPAK S.p.A. und die GROUPE GUILLIN SA gesamtschuldnerisch für die von Sirap-Gema begangene Zuwiderhandlung haftbar.

6.2.4. *Vitembal*

(839) Wie in Abschnitt 4.1 erläutert, waren die VITEMBAL Italia S.r.l. und die VITEMBAL HOLDING SAS mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (beide VITEMBAL Italia S.r.l.) sowie mit

¹⁰⁴¹ Dow Chemical / Kommission, T-77/08, ECLI:EU:T:2012:47, Randnr. 106; Evonik Degussa und AlzChem / Kommission, T-391/09, ECLI:EU:T:2014:22, Randnr. 43.

¹⁰⁴² Schindler Holding und andere / Kommission, C-501/11 P, ECLI:EU:C:2013:522, Randnr. 112; Akzo Nobel / Kommission, C-97/08 P, ECLI:EU:C:2009:536, Randnr. 73, bezüglich der Stellungnahme der Generalanwältin Kokott in dieser Rechtssache, ECLI:EU:C:2009:262, Randnrn. 89 und 91-93.

[Unternehmensvertreter] (VITEMBAL HOLDING SAS) als Vertreter von Vitembal unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt.¹⁰⁴³ Daher sind beide Unternehmen für ihre Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar zu machen. Außerdem war die VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS mit [Unternehmensvertreter] an der Zuwiderhandlung beteiligt.¹⁰⁴⁴

- (840) Im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung war die VITEMBAL HOLDING SAS zudem unmittelbar die nahezu 100%ige Muttergesellschaft der VITEMBAL Italia S.r.l. und von VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS (siehe Erwägungsgrund (12)).¹⁰⁴⁵ Nach der in Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung vermutet die Kommission daher, dass die VITEMBAL HOLDING SAS bestimmenden Einfluss auf das Verhalten der VITEMBAL Italia S.r.l. und VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS ausgeübt hat. Die Kommission hält dies an sich bereits für hinreichend, um eine Haftung dieses Rechtssubjekts zu begründen; durch die unmittelbare Beteiligung von [Unternehmensvertreter], General Manager und President of VITEMBAL HOLDING SAS, wird diese Vermutung aber noch gestärkt.
- (841) Daher macht die Kommission die VITEMBAL HOLDING SAS als unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligtes Unternehmen vom 13. November 2003 bis zum 23. Februar 2005 sowie als Muttergesellschaft von VITEMBAL Italia S.r.l. vom 05. Juli 2002 bis zum 17. Dezember 2007 und von VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS vom 13. November 2003 bis zum 19. Dezember 2006 haftbar.
- (842) Da die VITEMBAL Italia S.r.l. aufgelöst wurde und nicht mehr besteht, wird dieses Rechtssubjekt nicht haftbar gemacht und dieser Beschluss nicht an dieses Rechtssubjekt gerichtet. Dies hat jedoch keine Auswirkungen auf die Haftbarkeit der VITEMBAL HOLDING SAS für den Zeitraum der unmittelbaren Beteiligung der VITEMBAL Italia S.r.l. an der Zuwiderhandlung. Im Zeitraum der Zuwiderhandlung war die VITEMBAL HOLDING SAS Bestandteil derselben wirtschaftlichen Einheit wie die VITEMBAL Italia S.r.l. Daher kann das rechtswidrige Verhalten der VITEMBAL Italia S.r.l. der VITEMBAL HOLDING SAS zugerechnet werden, weil die beiden Rechtssubjekte ein einziges Unternehmen bilden, und entsprechend wird die VITEMBAL HOLDING SAS behandelt, als hätte sie die Zuwiderhandlung selbst begangen.¹⁰⁴⁶

6.2.5. *Magic Pack*

- (843) Wie in Abschnitt 4.1 erläutert, war die Magic Pack Srl mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] als Vertreter von Magic Pack unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt. Daher macht die Kommission die Magic Pack Srl für die von Magic Pack begangene Zuwiderhandlung haftbar.¹⁰⁴⁷

¹⁰⁴³ Die Vitembal Holding SAS war nur vom 13. November 2003 bis zum 23. Februar 2005 unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt.

¹⁰⁴⁴ Vitembal Société Industrielle SAS war vom 13. November 2003 bis zum 19. Dezember 2006 unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt.

¹⁰⁴⁵ Die Vitembal Holding war mit 99 % am Gesellschaftskapital der Vitembal Société Industrielle beteiligt, und Vitembal Italia stand zu 98 % im Eigentum der Vitembal Holding.

¹⁰⁴⁶ Siehe HSE/Kommission, T-399/09, ECLI:EU:T:2013:647, Randnrn. 127 und 128.

¹⁰⁴⁷ Bezug nehmend auf die Adressaten verweist Magic Pack in seiner Erwiderung auf die MB darauf, [Eigentümerstrukturbeschreibung von Magic Pack]; **ID [...]** (Magic Pack – Erwiderung auf die MB).

6.2.6. Coopbox

- (844) Im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung wurden bei Coopbox zahlreiche interne Umstrukturierungen vorgenommen. Mit Ausnahme der Poliemme S.r.l. (früher Turriss Pack) macht die Kommission die Rechtssubjekte von Coopbox haftbar, die unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt waren und die Rechtsnachfolger anderer Rechtssubjekte sind, die infolge verschiedener Umstrukturierungen innerhalb der Gruppe im Zeitraum der Zuwiderhandlung und im Anschluss an den Zeitraum der Zuwiderhandlung nicht mehr bestehen (siehe Abschnitt 2.2.4).
- (845) Die folgenden Rechtssubjekte waren unmittelbar an der von Coopbox begangenen Zuwiderhandlung beteiligt:
- (1) die CCPL S.c. vom 18. Juni 2002 bis zum 31. Dezember 2002 mit den [Unternehmensvertreter] [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter],¹⁰⁴⁸
 - (2) die Coopbox Group S.p.A. vom 18. Juni 2002 bis zum 17. Dezember 2007 mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]¹⁰⁴⁹ und
 - (3) die Poliemme S.r.l. (früher Turriss Pack) vom 18. Juni 2002 bis zum 29. Mai 2006 mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter].¹⁰⁵⁰
- (846) Um die betreffenden Muttergesellschaften haftbar machen zu können, hat die Kommission zunächst die komplexen Veränderungen zurückverfolgt, die innerhalb der Unternehmensstruktur von Coopbox vorgenommen wurden; in diesem

¹⁰⁴⁸ Die CCPL S.c. firmierte bis 2004 als CCPL S.c.r.l. (siehe Erwägungsgründe **Error! Reference source not found.**).

¹⁰⁴⁹ Die Coopbox Group S.p.A. ist die Rechtsnachfolgerin der Coopbox Europe S.p.A., der Very Pack S.r.l. und der Coopbox Italia S.r.l. (früher Isolex). Vom 4. November 2002 bis zum 27. April 2006 war die Coopbox Europe S.p.A. mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt. Die Very Pack S.r.l. war mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] vom 18. Juni 2002 bis zum 27. Februar 2003 unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt. Die Coopbox Italia S.r.l. (früher Isolex) war mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] vom 1. April 2006 bis zum 17. Dezember 2007 unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt.

¹⁰⁵⁰ Die Poliemme S.r.l. (früher Turriss Pack) ist die Rechtsnachfolgerin der Coopbox Italia S.p.A., der Poliemme S.r.l. und der Turriss Pack S.r.l. Vom 1. Januar 2003 bis zum 27. April 2006 war die Coopbox Italia S.p.A. mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] an der Zuwiderhandlung beteiligt. Die Poliemme S.r.l. war vom 18. Juni 2002 bis zum 27. April 2006 mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] an der Zuwiderhandlung beteiligt. Die Turriss Pack S.r.l. war vom 18. Juni 2002 bis zum 9. November 2005 mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] an der Zuwiderhandlung beteiligt. Vom 27. April 2006 bis zum 29. Mai 2006 war die Poliemme S.r.l. (früher Turriss Pack) mit [Unternehmensvertreter] an der Zuwiderhandlung beteiligt.

Zusammenhang sollten die Beteiligungen der eigentlichen und der mittelbaren Muttergesellschaften der im Zeitraum der Zuwiderhandlung unmittelbar beteiligten Rechtssubjekte ermittelt werden. Die Kommission stützt sich auf die in Erwägungsgrund (816) erläuterte Vermutung, dass die Muttergesellschaft in dem Zeitraum (den Zeiträumen) bestimmenden Einfluss auf die jeweilige Tochtergesellschaft ausgeübt hat, in dem (in denen) zumindest eine unmittelbar beteiligte Tochtergesellschaft zu 100 % (oder zu nahezu 100 %) im Eigentum der jeweiligen Muttergesellschaft stand.

- (847) Daher wird die CCPL S.c. auch als eigentliche Muttergesellschaft mehrerer vom 18. Juni 2002 bis zum 17. Dezember 2007 unmittelbar beteiligter Rechtssubjekte haftbar gemacht.¹⁰⁵¹ Darüber hinaus haftet die Coopbox Group S.p.A. als mittelbare Muttergesellschaft mehrerer vom 28. Oktober 2002 bis zum 27. Februar 2003 und vom 27. April 2006 bis zum 29. Mai 2006 unmittelbar beteiligter Rechtssubjekte.¹⁰⁵²
- (848) Wie in Abschnitt 2.2.4 erläutert, war die CCPL S.c. im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung die eigentliche Muttergesellschaft. Diese Gesellschaft hielt bis zum 18. April 2006 100 % und vom 18. April 2006 bis zum Ende der Zuwiderhandlung 93,864 % der Geschäftsanteile eines oder mehrerer unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligter Rechtssubjekte der Coopbox-Gruppe.¹⁰⁵³ Am 18. April 2006 wurde den Anteilseignern der CCPL S.c. angeboten, ihre Beteiligungen an der mittelbaren Muttergesellschaft CCPL S.p.A. zu übernehmen. Daher standen die verbleibenden 6,14 % der Geschäftsanteile an der CCPL S.p.A. vom 18. April 2006 bis zum Ende der Zuwiderhandlung im Eigentum von zehn jeweils mit Anteilen zwischen 0,18 % und 1,82 % beteiligten Anlegern.
- (849) Nach Ansicht der Kommission ist eine Beteiligung im Umfang von 93,864 % hinreichend für die Vermutung, dass eine Muttergesellschaft bestimmenden Einfluss auf das Verhalten ihrer Tochter ausübt. In Anbetracht dieser Situation obliegt es der Muttergesellschaft, hinreichende Beweismittel für die Widerlegung der bestehenden Vermutung vorzulegen und nachzuweisen, dass die Tochter ein unabhängiges Marktverhalten gezeigt hat. Die Kommission hält die Vermutung der Haftung der Muttergesellschaft an sich bereits für hinreichend, um eine Haftung der betreffenden Rechtssubjekte nachzuweisen; angesichts unter anderem der von Coopbox

¹⁰⁵¹ Die folgenden Rechtssubjekte waren im Zeitraum ihrer Beteiligung an der Zuwiderhandlung mittelbar oder unmittelbar 100%ige oder nahezu 100%ige Tochtergesellschaften der CCPL S.c.: Very Pack S.r.l. (vom 18. Juni 2002 bis zum 27. Februar 2003), Coopbox Europe S.p.A. (vom 4. November 2002 bis zum 27. April 2006), Poliemme S.r.l. (als 100%ige Tochter vom 28. Oktober 2002 bis zum 31. Dezember 2003 und dann nochmals vom 20. Dezember 2004 bis zum 27. April 2006), Coopbox Italia S.p.A. (vom 1. Februar 2003 bis zum 31. Dezember 2003 und nochmals vom 20. Dezember 2004 bis zum 27. April 2006), Coopbox Italia S.r.l. (früher Isolex) (vom 1. April 2006 bis zum 17. Dezember 2007) und Poliemme S.r.l. (früher Turriss Pack) (vom 27. April 2006 bis zum 29. Mai 2006).

¹⁰⁵² Die folgenden Rechtssubjekte waren im Zeitraum ihrer Beteiligung an der Zuwiderhandlung mittelbar oder unmittelbar 100%ige oder nahezu 100%ige Tochtergesellschaften der Coopbox Group S.p.A.: Poliemme S.r.l. (vom 28. Oktober 2002 bis zum 27. Februar 2003) und Poliemme S.r.l. (früher Turriss Pack) (vom 27. April bis zum 29. Mai 2006). Die Kommission hat die Rechtsvorgänger der Coopbox Group S.p.A. nicht berücksichtigt, die zunächst von der Coopbox Group S.p.A. kontrolliert und dann von ihr übernommen wurden (Very Pack S.r.l. und Coopbox Italia S.r.l. (früher Isolex)).

¹⁰⁵³ Insbesondere war die CCPL S.c. (unmittelbar oder mittelbar über die untergeordnete Holdinggesellschaft CCPL S.p.A.) immer entweder zu 100 % oder fast zu 100 % (93,864 %) an der Coopbox Europe S.p.A. (heute Coopbox Group S.p.A.) beteiligt, deren Mitarbeiter unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt waren.

vorgetragene Argumente und der komplexen Unternehmensstruktur wird diese Vermutung durch eine Analyse der rechtlichen, personellen und wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen den Rechtssubjekten des Unternehmens Coopbox aber noch gestärkt.

- (850) Nach der Satzung der CCPL S.p.A.¹⁰⁵⁴ benennt und entlässt die Muttergesellschaft CCPL S.c. sämtliche Mitglieder der Geschäftsführung. Als Mehrheitsaktionärin genehmigt die Muttergesellschaft auch die Bilanzen der Gesellschaft und entscheidet über die Zuständigkeit der Führungskräfte (Administrators). Der Managing Director berichtet dem President des Board of Directors, der seinerseits die Umsetzung der Beschlüsse und Ziele des Board of Directors überwacht. Dieses Modell besteht auch bei der Coopbox Group S.p.A.
- (851) In der Aktionärsvereinbarung der CCPL S.p.A. (*Contratto parasociale*) ist ausdrücklich bestätigt, dass die CCPL S.c. eine Kontrollbeteiligung an der CCPL S.p.A. hält; außerdem ist vorgesehen, dass Veräußerungen von Anteilen [Geschäftsgeheimnis]. Die CCPL S.c. besitzt [Geschäftsgeheimnis]; die Modalitäten dieser Optionen sind in der Aktionärsvereinbarung geregelt. Zudem kann kein Anteilseigner eine Beteiligung von mehr als [Geschäftsgeheimnis] an der CCPL S.p.A. erwerben; diese Bestimmung gewährleistet, dass die CCPL S.c. unter allen Umständen die Kontrolle über ihre Tochter behält. Minderheitsaktionären wurden keine Sonderrechte zugestanden, und bezüglich der Beziehung zwischen den Tochtergesellschaften und der Muttergesellschaft bestehen keine Sondervereinbarungen über Kontroll- und Entscheidungsbefugnisse.¹⁰⁵⁵ Über die verbleibenden Geschäftsanteile von 6,14 % der CCPL S.p.A., die nicht im Eigentum der CCPL S.c. stehen, verfügten die Anteilseigner, die auch Anteilseigner der CCPL S.c. sind.¹⁰⁵⁶ Der Kreis der Anteilseigner ist also bei beiden Rechtssubjekten identisch; insoweit bestehen starke Verbindungen zwischen den beiden Gesellschaften.
- (852) Die CCPL S.c. hatte von Beginn der Beteiligung von Coopbox an der Zuwiderhandlung (d. h. als die CCPL S.c. unmittelbar an dem Kartell beteiligt war) bis zum Ende der Beteiligung denselben Managing Director ([Unternehmensvertreter]). Gleichzeitig war [Unternehmensvertreter] von Dezember 2003 bis zum 19. Mai 2008 President des Management Board der CCPL S.p.A. Außerdem war [Unternehmensvertreter] im Zeitraum vom 4. November 2002 bis zum 15. September 2008 zunächst President, danach Board Member (*Consigliere*) und schließlich erneut President der Coopbox Europe S.p.A. und ihrer Rechtsnachfolgerinnen Coopbox Italia S.r.l. (früher Isolex) und Coopbox Group S.p.A.¹⁰⁵⁷
- (853) Das Management Board der Coopbox Group S.p.A. (und ihrer Rechtsvorgängerinnen) umfasst(e) drei Mitglieder, darunter der President und der Managing Director. Als Mitglied des Managing Board stand [Unternehmensvertreter] somit in unmittelbarem Kontakt mit dem Managing

¹⁰⁵⁴ ID [...] (Coopbox – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹⁰⁵⁵ ID [...] (Coopbox – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹⁰⁵⁶ ID [...] (Coopbox – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹⁰⁵⁷ ID [...] (Coopbox – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

Director der auf dem Markt tätigen Rechtssubjekte im Bereich Lebensmittelverpackungen.¹⁰⁵⁸

- (854) [Unternehmensvertreter] gehörte zunächst dem Board an und war anschließend vom 22. Dezember bis Mai 2008 Managing Director der CCPL S.p.A.; gleichzeitig war er von November 2002 bis September 2008 Mitglied des Board der Coopbox Europe S.p.A. (und ihrer Rechtsnachfolger). Außerdem war er von Januar 2006 bis Mai 2006 Präsident der Coopbox Italia S.p.A. und von März 2006 bis Februar 2009 Mitglied des Board of Directors der Coopbox Italia S.r.l. (früher Isolex). Somit hatte [Unternehmensvertreter] gleichzeitig Führungspositionen bei der CCPL S.p.A. und bei den auf dem Markt für Lebensmittelverpackungen tätigen Tochtergesellschaften inne und stand zudem in Kontakt mit [Unternehmensvertreter] (CCPL S.c.), der gleichzeitig mit ihm den Boards der CCPL S.p.A. und der Coopbox Europe S.p.A. angehörte.
- (855) [Unternehmensvertreter] war gleichzeitig Mitglied des Board of Directors der CCPL S.p.A. (Mai 2005 bis September 2008) und Vice-President der Coopbox Italia S.r.l. (März 2006 bis Oktober 2008). Außerdem hatte er zahlreiche wichtige Führungspositionen bei der Coopbox Italia S.p.a., der Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack), der Turris Pack S.r.l. und der Very Pack S.r.l. inne. Coopbox hat weitere Beispiele ähnlicher Überschneidungen im Management der Gesellschaften genannt.
- (856) In der Erwiderung auf die MB erklärt Coopbox, nach der Umstrukturierung der Gruppe am 25. Oktober 2002 habe die CCPL S.c. keinen bestimmenden Einfluss mehr auf die Tochtergesellschaften von Coopbox ausgeübt (auch nicht über die CCPL S.p.A.). Coopbox zufolge hat die CCPL S.c. Ende 2002 ihre Tätigkeit in Bezug auf die Leitung der Herstellung von Lebensmittelverpackungen eingestellt und den für diese Sparte zuständigen Tochtergesellschaften von Coopbox (vor allem der Coopbox Europe S.p.A) uneingeschränkte Unabhängigkeit zugestanden. Die CCPL S.p.A. sei eine untergeordnete Holdinggesellschaft, die keine Geschäftstätigkeit auf dem Markt ausübe.
- (857) Coopbox erklärt, die Tochtergesellschaften der CCPL S.p.A. hätten selbst über ihre Preise und über ihre Geschäftspolitik entschieden; die übergeordneten Holdinggesellschaften CCPL S.p.A. und CCPL S.c. hätten diesbezüglich in keiner Weise eingegriffen. Coopbox betont, dass die Tochtergesellschaften von Coopbox auf eigene Initiative am Kartell teilgenommen und die CCPL S.p.A. oder die CCPL S.c. nie über ihr Kartellverhalten unterrichtet hätten. Außerdem erläutert Coopbox, die Tochtergesellschaften von Coopbox seien finanziell von den übergeordneten Holdinggesellschaften unabhängig. Keines der drei Mitglieder der Boards der CCPL S.c. oder der CCPL S.p.A., die auch den Boards von Coopbox-Töchtern angehörten, habe für die Geschäftsführung relevante Funktionen bei den letztgenannten Rechtssubjekten gehabt oder sei an den wettbewerbswidrigen Kontakten beteiligt gewesen. Und schließlich erklärt Coopbox, keines der Beweismittel in der Kommissionsakte belege, dass diese Mitglieder des Board an der Geschäftsführung der Tochtergesellschaften beteiligt oder in den in der Kommissionsakte dokumentierten umfangreichen E-Mail-Schriftwechsel einbezogen gewesen seien.

¹⁰⁵⁸

ID [...] (Coopbox – Erwiderung auf die MB).

- (858) Die Kommission stellt fest, dass Coopbox keine Beweismittel vorgelegt hat, die seine Darstellung untermauern würden, dass die Muttergesellschaften nach der Umstrukturierung im Jahr 2002 keinen bestimmenden Einfluss auf ihre 100%igen oder nahezu 100%igen Töchter der Coopbox-Gruppe hatten. Und auch im Falle einer geeigneten Untermauerung wäre diese Argumentation nicht geeignet, die erläuterte Vermutung zu widerlegen. Bei der Prüfung, ob eine Tochter unabhängig über ihr Marktverhalten entscheidet, sind nämlich alle berücksichtigten Faktoren vor dem Hintergrund der organisatorischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Verbindungen zwischen der Tochter und der Mutter – die jeweils unterschiedlich sein und daher nicht erschöpfend genannt werden können – und nicht nur gemessen am Marktverhalten oder der Geschäftspolitik der Tochtergesellschaft im engeren Sinn zu bewerten.¹⁰⁵⁹
- (859) Nach der Beschreibung der Umstrukturierung im Jahr 2002 auf der Website der CCPL S.c. unterstanden die „CCPL“ untergeordneten Geschäftsbereiche sehr wohl seiner Kontrolle: *„Die neue Verwaltungsstruktur ist aufgrund eines neuen Geschäftsmodells entstanden: die einheitliche mehrere Geschäftsbereiche umfassende Genossenschaftsgruppe, in der CCPL als Muttergesellschaft die sechs Geschäftsbereiche kontrolliert und leitet. Jeder strategische Geschäftsbereich wurde in eine eigene Aktiengesellschaft mit Tätigkeiten innerhalb ihres jeweiligen Systems umgewandelt; Grundlage ist nicht mehr die rein finanzielle Struktur, sondern die Branchenausrichtung.“*¹⁰⁶⁰ Der Grundgedanke des Geschäftsmodells der CCPL-Genossenschaftsgruppe wird auch durch deren Slogan unterstrichen, der u. a. in der Jahresbilanz steht: *„Gemeinsam. So machen wir Geschäfte“* („*Together. Our way of doing business*“)¹⁰⁶¹. Die Finanzergebnisse der Coopbox-Töchter fließen in die Gesamtbilanz der CCPL S.c. ein. Eine Erläuterung zur konsolidierten Bilanz der CCPL-Gruppe gibt weiteren Aufschluss über das Funktionieren der Genossenschaft: *„Die Strategielinien werden auf Gruppenebene festgelegt; entsprechend sind die zur Gruppe gehörigen Unternehmen einem einheitlichen Management unterstellt. Wie im Folgenden erläutert, werden die Tätigkeiten der Gruppe nach Branchen (Aree Strategiche di Affari – ASA) oder Geschäftsbereichen (Business Units – BU) unterschieden“*¹⁰⁶²; ein Beispiel ist der Geschäftsbereich Verpackungen für frische Lebensmittel. Nach der Rechtsprechung ist die Tatsache, dass mehrere Unternehmen sich nach außen als Bestandteil einer einzigen Gruppe darstellen, ein relevantes Beweismittel zur Rechtfertigung der Schlussfolgerung, dass diese Unternehmen Bestandteile derselben wirtschaftlichen Einheit sind und dass die von einem der Rechtssubjekte begangene Zuwiderhandlung den übrigen Rechtssubjekten zugerechnet werden kann.¹⁰⁶³

¹⁰⁵⁹ Schindler Holding und andere / Kommission, C-501/11 P, ECLI:EU:C:2013:522, Randnr. 112; Akzo Nobel. / Kommission, C-97/08 P, ECLI:EU:C:2009:536, Randnr. 73, bezüglich Stellungnahme der Generalanwältin Kokott in dieser Rechtssache, ECLI:EU:C:2009:262, Randnrn. 89 und 91-93.

¹⁰⁶⁰ Siehe <http://www.ccpl.it/The-Group/The-History>.

¹⁰⁶¹ Im italienischen Originalwortlaut: *„Insieme. Il nostro modo di fare impresa.“*

¹⁰⁶² Siehe CCPL-Bilanz 2012, *„Nota Integrativa al Bilancio Consolidato 2012“*, Seite 120, <http://www.ccpl.it/Governance/Balance>; (italienischer Originalwortlaut: *„Le linee strategiche sono definite a livello di Gruppo; conseguentemente le imprese che lo costituiscono sono assoggettate ad una direzione unitaria. Le attività svolte dal Gruppo, come risulta evidenziato successivamente, sono distinte per settore (Aree Strategiche di Affari – ASA o Business Units – BU).“*

¹⁰⁶³ Siehe u. a. Holding Slovenske elektrarne d.o.o. (HSE) / Kommission, T-399/09, ECLI:EU:T:2013:647, Randnr. 36.

- (860) Obwohl Coopbox zufolge kein strukturiertes Berichtssystem gegenüber der CCPL S.p.A. und der CCPL S.c besteht, enthält die Akte jedoch zahlreiche Beispiele ausführlicher Berichte und Informationen zum Tagesgeschäft der mit Lebensmittelverpackungen befassten Rechtssubjekte, die den [Unternehmensvertreter] (CCPL S.c.), [Unternehmensvertreter] (CCPL S.p.A.) und [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] (Coopbox Europe S.p.A.) (und ihren Rechtsnachfolgern) von Vertretern der Coopbox-Töchter vorgelegt wurden. Auch wenn die meisten dieser Ermittlungsdokumente die spanischen und die osteuropäischen Töchter betreffen, belegen sie doch die direkte Einbeziehung der CCPL S.c. und der CCPL S.p.A. in den Geschäftsbereich Verpackungen für frische Lebensmittel. Die berichtenden Tochtergesellschaften definierten häufig Vertreter sowohl der mittelbaren Muttergesellschaft der mit dem Bereich Lebensmittelverpackungen in Europa befassten Tochtergesellschaften (Coopbox Europe S.p.A. und deren Rechtsnachfolger) als auch Vertreter der eigentlichen Muttergesellschaften (CCPL S.c. und CCPL S.p.A.) als Empfänger der von ihnen verfassten E-Mails.¹⁰⁶⁴
- (861) Bezüglich der finanziellen Unabhängigkeit der Coopbox Europe S.p.A. (und ihrer Rechtsnachfolger) hat die Coopbox früher einige andere Merkmale erläutert, die darauf schließen lassen, dass die Coopbox-Töchter keineswegs unabhängig von ihren Muttergesellschaften waren. Die CCPL S.p.A. bündelte Cashflow-Ströme für alle Geschäftsbereiche einschließlich des Bereichs Lebensmittelverpackungen der CCPL-Gruppe, um das Cash-Management zu optimieren und passive Zinsen zu reduzieren. Die CCPL S.c. unterstützte ihre Töchter ferner in den Bereichen Verwaltung, Buchhaltung, Finanzen und Recht und prüft den von der Coopbox Group S.p.A. ausgearbeiteten und ihr vorgelegten Jahreshaushalt der Coopbox Group S.p.A.
- (862) Wie in Abschnitt 6.1 erläutert, sind die Kenntnis des die Zuwiderhandlung begründenden Verhaltens der Tochtergesellschaften und die mangelnde Distanzierung von diesem Verhalten keine unabdingbare Voraussetzung für die Feststellung einer Haftung der Muttergesellschaft.¹⁰⁶⁵ Die CCPL S.c. muss jedoch sogar noch nach dem Zeitraum ihrer eigenen unmittelbaren Kartellbeteiligung Kenntnis von gewissen wettbewerbswidrigen Kontakten mit Wettbewerbern gehabt haben. Die nach dem Ende der unmittelbaren Kartellbeteiligung der CCPL S.c. an [Unternehmensvertreter] (CCPL S.c.) gerichteten E-Mails enthalten eindeutige Hinweise auf das Kartellverhalten in Südwesteuropa, Italien und Mittel- und Osteuropa.¹⁰⁶⁶ Dies spricht ebenfalls für die Vermutung einer Haftung der Muttergesellschaften. Wie bereits erläutert (siehe Erwägungsgrund 820), wurde in der Rechtsprechung ferner bestätigt, dass eine Muttergesellschaft, die bestimmenden Einfluss auf eine Tochtergesellschaft ausüben kann und die Kenntnis von der von dieser Tochter begangenen Zuwiderhandlung hat, für das Verhalten der Tochter haftbar gemacht werden kann, wenn sie nicht dafür gesorgt hat, dass die Zuwiderhandlung beendet wurde.
- (863) Daher macht die Kommission die CCPL S.c. für die unmittelbare Kartellbeteiligung vom 18. Juni 2002 bis zum 31. Dezember 2002, die Coopbox Group S.p.A. für die

¹⁰⁶⁴ ID [...], ID [...] und ID [...] (alles Coopbox – Ermittlungsdokumente).

¹⁰⁶⁵ Siehe z. B. Groupe Gascogne SA / Kommission, T-72/06, ECLI:EU:T:2011:671, Randnr. 81.

¹⁰⁶⁶ ID [...] (SWE 2007), ID [...] (Italien 2005), ID [...] (SWE 2005), ID [...] (MOE 2005) (alles Coopbox – Ermittlungsdokumente).

unmittelbare Kartellbeteiligung vom 18. Juni 2002 bis zum 17. Dezember 2007 und Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) vom 18. Juni 2002 bis zum 29. Mai 2006 haftbar. Außerdem macht die Kommission Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack), Coopbox Group S.p.A. und CCPL S.c. für den gesamten Zeitraum der Kartellbeteiligung gesamtschuldnerisch haftbar. Insbesondere sind die Coopbox Group S.p.A. und CCPL S.c. für den gesamten Zeitraum der Kartellbeteiligung gesamtschuldnerisch für die Beteiligung von Coopbox an dem Kartell haftbar.¹⁰⁶⁷ CCPL S.c. und Poliemme S.r.l. (ehem. Turris Pack) sind gesamtschuldnerisch für die Zeiträume vom 28. Oktober 2002 bis zum 31. Dezember 2003 und vom 20. Dezember 2004 bis zum 29. Mai 2006 haftbar.¹⁰⁶⁸ Coopbox Group S.p.A. und Poliemme S.r.l. (ehem. Turris Pack) sind gesamtschuldnerisch für die Zeiträume vom 28. Oktober 2002 bis zum 27. Februar 2003 und vom 27. April 2006 bis zum 29. Mai 2006 haftbar.¹⁰⁶⁹

6.3. Südwesteuropa (SWE)

6.3.1. *Linpac*

- (864) Wie in Abschnitt 4.2 erläutert, waren die LINPAC Packaging Pravia S.A. und die LINPAC Packaging Holdings S.L. als Vertreter von Linpac hauptsächlich mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] unmittelbar an der Zuwiderhandlung in Spanien und in Portugal beteiligt. Folglich sind diese für die unmittelbare Kartellbeteiligung haftbar.¹⁰⁷⁰
- (865) Während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung verfügte die LINPAC Group Ltd über die in Erwägungsgrund (9) beschriebene Kontrollkette mittelbar über 100 % der Geschäftsanteile der LINPAC Packaging Holdings S.L. Am 9. November 2006 wurde die LINPAC Packaging Pravia S.A. unmittelbar zu 100 % von der LINPAC Packaging Holdings S.L. übernommen und stand damit mittelbar zu 100 % im Eigentum der LINPAC Group Ltd. Vor diesem Zeitpunkt stand die LINPAC Packaging Pravia S.A. nicht zu 100 % in fremdem Eigentum, da die LINPAC Packaging Holdings S.L. nur über 76 % ihrer Geschäftsanteile verfügte. Nach der in

¹⁰⁶⁷ CCPL S.c. und Coopbox Group S.p.A. sind gesamtschuldnerisch für den Zeitraum vom 18. Juni 2002 bis zum 27. Februar 2003 haftbar, da Coopbox Group S.p.A. der Rechtsnachfolger von Very Pack S.r.l. ist. CCPL S.c. und Coopbox Group S.p.A. sind gesamtschuldnerisch für den Zeitraum vom 04. November 2002 bis zum 27. April 2006 haftbar, da Coopbox Group S.p.A. der Rechtsnachfolger von Coopbox Europe S.p.A. ist. Schließlich sind CCPL S.c. und Coopbox Group S.p.A. gesamtschuldnerisch für den Zeitraum vom 01. April 2006 bis zum 17. Dezember 2007 haftbar, da Coopbox Group S.p.A. der Rechtsnachfolger von Coopbox Italia (ex-Isolex).

¹⁰⁶⁸ CCPL S.c. und Poliemme S.r.l. sind gesamtschuldnerisch für den Zeitraum vom 28. Oktober 2002 bis zum 31. Dezember 2003 haftbar, da Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) der Rechtsnachfolger von Poliemme S.r.l. ist, und vom 01. Januar 2003 bis zum 31. Dezember 2003 da Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) der Rechtsnachfolger von Coopbox Italia S.p.A. (damals Coopbox Italia S.r.l.) ist. CCPL S.c. und Poliemme S.r.l. sind gesamtschuldnerisch für den Zeitraum vom 20. Dezember 2004 bis zum 27. April 2006 haftbar, da Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) der Rechtsnachfolger von Poliemme S.r.l. und Coopbox Italia S.p.A. ist. CCPL S.c. und Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) sind gesamtschuldnerisch bis zum Ende von Poliemme S.r.l.'s (ex-Turris Pack) Beteiligung an der Zuwiderhandlung bis zum 29. Mai 2006 haftbar.

¹⁰⁶⁹ Coopbox Group S.p.A. und Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) sind gesamtschuldnerisch für den Zeitraum vom 28. Oktober 2002 bis zum 27. Februar 2003 haftbar, da Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) der Rechtsnachfolger von Poliemme S.r.l. ist und Coopbox Group S.p.A. der Rechtsnachfolger von Coopbox Europe S.p.A. ist. Coopbox Group S.p.A. und Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) sind gesamtschuldnerisch für den Zeitraum vom 27. April 2006 bis zum 29. Mai 2006 haftbar, da Coopbox Group S.p.A. der Rechtsnachfolger von Coopbox Europe S.p.A. ist.

¹⁰⁷⁰ Siehe auch ID [...]

Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung stellt die Kommission daher fest, dass die LINPAC Group Ltd bestimmenden Einfluss auf das Verhalten der LINPAC Holdings S.L. und seit dem 9. November 2006 auch auf das Verhalten der LINPAC Packaging Pravia S.A. ausgeübt hat. Außerdem wird vermutet, dass die mittelbare Mutter und unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligte LINPAC Packaging Holdings S.L. seit dem 9. November 2006 bestimmenden Einfluss auf die LINPAC Packaging Pravia S.A. ausgeübt hat. Die LINPAC Packaging Holdings S.L. und die LINPAC Group Ltd werden daher für das Verhalten ihrer jeweiligen 100%igen Töchter haftbar gemacht.

- (866) Die Kommission stellt fest, dass die erläuterte Vermutung an sich bereits hinreichend ist, um eine Haftung der LINPAC Group Ltd nachzuweisen; die Vermutung wird aber noch dadurch gestärkt, dass die LINPAC Group Ltd im Zeitraum der Zuwiderhandlung allen von ihr kontrollierten Gesellschaften ein Handbuch zukommen ließ, in dem die Mindeststandards und die Mindestanforderungen an das Verhalten innerhalb der Unternehmen und an das Management der Gruppe beschrieben wurden. In diesem Handbuch sollten die Verfahrensweisen und Anforderungen für Genehmigungen im Zusammenhang mit einer Reihe von verwaltungsrechtlichen Angelegenheiten festgelegt werden; die Regelungen galten etwa für (i) Kapitalausgaben, (ii) Veräußerungen, (iii) bestimmte unternehmerische Entscheidungen, (iv) interne Berichtsverfahren, (v) Personalpolitik, (vi) rechtliche Angelegenheiten und (vii) bestimmte geschäftliche Angelegenheiten. Die in diesem Handbuch beschriebenen Regeln mussten von allen der LINPAC Group Ltd unterstehenden Unternehmen genau befolgt werden.¹⁰⁷¹ Das Handbuch zeigt, dass die Linpac Group Ltd die Möglichkeit hatte, bestimmenden Einfluss auf alle ihre Tochtergesellschaften einschließlich der unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen auszuüben und diesen Einfluss auch tatsächlich ausgeübt hat. In der Erwiderung auf die MB hat Linpac keine Argumente bezüglich der vermuteten Haftung der Muttergesellschaft vorgebracht.
- (867) Daher macht die Kommission die LINPAC Packaging Pravia S.A., LINPAC Holdings S.L. und die LINPAC Group Ltd gesamtschuldnerisch für die von Linpac begangene Zuwiderhandlung haftbar. Insbesondere ist LINPAC Packaging Pravia S.A. als unmittelbar beteiligtes Unternehmen vom 02. März 2000 bis zum 26. September 2007 haftbar. LINPAC Packaging Holdings S.L. ist als unmittelbar beteiligtes Unternehmen vom 02. März 2000 bis zum 13. Februar 2008 und als Muttergesellschaft von LINPAC Packaging Pravia S.A. vom 09. November 2006 bis zum 26. September 2007 haftbar. LINPAC Group Ltd ist als Muttergesellschaft von Linpac Packaging Pravia S.A. vom 09. November 2006 bis zum 26. September 2007 und von Linpac Packaging Holdings S.L. vom 02. März 2000 bis zum 13. Februar 2008 haftbar.

6.3.2. *Vitembal*

- (868) Wie in Abschnitt 4.2 erläutert, waren die VITEMBAL España, S.L. und die VITEMBAL HOLDING SAS mit den [Unternehmensvertreter] (VITEMBAL España, S.L.) und [Unternehmensvertreter] (VITEMBAL HOLDING SAS) als Vertreter von Vitembal unmittelbar an der Zuwiderhandlung in Spanien und in

¹⁰⁷¹ ID [...]

Portugal beteiligt.¹⁰⁷² Daher werden beide Unternehmen für ihre Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar gemacht. VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS war durch die Einbindung von [Unternehmensvertreter] ebenfalls an der Zuwiderhandlung beteiligt.¹⁰⁷³

- (869) Im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung war die VITEMBAL HOLDING SAS zu nahezu 100 % an der VITEMBAL España, S.L. und an VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS beteiligt (siehe Erwägungsgrund (12)). Nach der in Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung vermutet die Kommission daher, dass die VITEMBAL HOLDING SAS bestimmenden Einfluss auf das Verhalten der VITEMBAL España, S.L. und VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS ausgeübt hat. Diese Vermutung, die an sich bereits hinreichend ist, um eine Haftung feststellen zu können, wird durch die unmittelbare Beteiligung von [Unternehmensvertreter], General Manager und President of VITEMBAL HOLDING SAS, noch gestärkt.
- (870) Daher macht die Kommission die VITEMBAL España, S.L. für die Beteiligung an der Zuwiderhandlung vom 07. Oktober 2004 bis zum 25. Juli 2007 und die VITEMBAL HOLDING SAS für die unmittelbare Beteiligung and der Zuwiderhandlung vom 07. Oktober 2004 bis zum 18. Januar 2005 und als Muttergesellschaft von VITEMBAL España, S.L. vom 07. Oktober 2004 bis zum 25. Juli 2005 und von VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS vom 07. Oktober 2004 bis zum 18. Januar 2005 haftbar (siehe Erwägungsgründe (984)-(985)).
- (871) Da die VITEMBAL España, S.L. im September 2013 aufgelöst wurde und nicht mehr besteht, wird dieser Beschluss nicht an dieses Rechtssubjekt gerichtet. Die Kommission ist der Auffassung, dass dies jedoch keine Auswirkungen auf die Haftung von VITEMBAL España, S.L. für die unmittelbare Beteiligung an der Zuwiderhandlung oder die Zurechnung der Haftung für sein rechtswidriges Verhalten zu seiner Muttergesellschaft VITEMBAL HOLDING SAS hat. Die Kommission macht daher VITEMBAL España, S.L. und VITEMBAL HOLDING SAS gesamtschuldnerisch für die von Vitembal begangene Zuwiderhandlung haftbar.¹⁰⁷⁴

6.3.3. *Coopbox*

- (872) Im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung wurden bei Coopbox zahlreiche interne Umstrukturierungen vorgenommen. Die Kommission macht die Rechtssubjekte von Coopbox haftbar, die unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt waren und die Rechtsnachfolger anderer Rechtssubjekte sind, die infolge verschiedener Umstrukturierungen innerhalb der Gruppe im Zeitraum der Zuwiderhandlung und im Anschluss an diesen Zeitraum nicht mehr bestehen (siehe Abschnitt 2.2.4).

¹⁰⁷² Die Vitembal Holding SAS war nur vom 7. Oktober 2004 bis zum 18. Januar 2005 unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt.

¹⁰⁷³ Vitembal Société Industrielle SAS war an der Zuwiderhandlung vom 07. Oktober 2004 bis zum 18. Januar 2005 beteiligt.

¹⁰⁷⁴ Bezüglich Vitembal España S.L.: Obwohl es unmittelbar an den Kartellaktivitäten beteiligt war, unterlässt die Kommission die Auferlegung einer Geldbuße, da sich das Unternehmen in einem gerichtlichen Liquidationsverfahren befindet. Die Kommission legt Vitembal España S.L. für sein rechtswidriges Verhalten bezüglich Vitembal Holding SAS dennoch eine Geldbuße auf, da es als erwiesen gilt, dass Vitembal Holding SAS während der Zuwiderhandlung ein einziges Unternehmen mit Tochtergesellschaften bildete. Verweis auf Fall T/399/09 *Holding Slovenske elektrarne d.o.o. (HSE) /Kommission*, ECLI:EU:T:2013:647, Randnr. 127-128.

- (873) Die folgenden Rechtssubjekte waren unmittelbar an der von Coopbox begangenen Zuwiderhandlung beteiligt:
- (1) Coopbox Hispania S.l.u. vom 2. März 2000 bis zum 13. Februar 2008, insbesondere mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter];¹⁰⁷⁵
 - (2) die Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. vom 26. Juni 2002 bis zum 13. Februar 2008, insbesondere mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter].¹⁰⁷⁶ Am 24. September 2014 ging die Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. in der Coopbox Hispania S.l.u. auf. Daher haftet die Coopbox Hispania S.l.u. als Rechtsnachfolgerin für die Kartellbeteiligung der Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. (siehe Erwägungsgrund (820)).
- (874) Wie in Abschnitt 2.2.4 erläutert, war die CCPL S.c. während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung die eigentliche Muttergesellschaft der oben genannten Tochtergesellschaften; mittelbare Muttergesellschaften waren die CCPL S.p.A. und die Coopbox Group S.p.A. Weitere Informationen zur Entwicklung der CCPL S.c. und der CCPL S.p.A. sind Erwägungsgrund (848) zu entnehmen.

¹⁰⁷⁵ Die Coopbox Hispania S.L.U. ist die wirtschaftliche Nachfolgerin der Coopbox Ibérica S.L., die wiederum wirtschaftliche Nachfolgerin der Coopbox Ibérica S.A. ist. Die Coopbox Ibérica S.A./S.L. war mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] vom 2. März 2000 bis zum 31. Dezember 2005 an der Zuwiderhandlung beteiligt. Ab dem 1. Januar 2006 war die Coopbox Hispania S.L.U. mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] an der Zuwiderhandlung beteiligt. Nach der Umstrukturierung innerhalb der Gruppe im Dezember 2005 änderte die Coopbox Ibérica S.A. ihre Rechtsform und benannte sich in Coopbox Ibérica S.L. um; anschließend wurde die Gesellschaft aufgespalten, und die Verpackungssparte (einschließlich der in dieser Sparte tätigen Mitarbeiter (auch [Unternehmensvertreter])) wurde auf die neu gegründete Coopbox Hispania S.L.U. übertragen; die Coopbox Ibérica SL zog sich aus dem Bereich Lebensmittelverpackungen zurück und verlagerte ihre Geschäftstätigkeit auf den Bereich Immobilienverwaltung. Die Coopbox Ibérica S.L. wurde innerhalb der Gruppe als 100%ige Tochter der CCPL S.c. weitergeführt. Da die Übertragung der Vermögenswerte innerhalb der Gruppe erfolgte und da das zuvor auf dem Markt tätige Unternehmen zwar weiterhin als Rechtssubjekt besteht, auf dem relevanten Markt aber keiner wirtschaftlichen Tätigkeit mehr nachgeht, stellt die Kommission nach ständiger Rechtsprechung (siehe Erwägungsgrund (822)) sowie angesichts der strukturellen Verflechtungen zwischen dem ursprünglichen Marktteilnehmer (der Coopbox Ibérica S.A.) und dem neuen Marktteilnehmer (der Coopbox Hispania S.L.U.) fest, dass die Verantwortung des ursprünglichen Anbieters innerhalb des Unternehmens rechtmäßig übertragen wurde. Die Haftung für das frühere Verhalten des ursprünglichen Marktteilnehmers ist daher dem neuen Marktteilnehmer zuzurechnen. In dieser Sache wird die Haftung für den gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung entsprechend der Coopbox Hispania S.L.U. zugerechnet.

¹⁰⁷⁶ Die Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. ist die wirtschaftliche Nachfolgerin der Dynaplast S.L., die wiederum Rechtsnachfolgerin der Dynaplast S.A. ist. Die Dynaplast S.A./S.L. war mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] vom 26. Juni 2002 bis zum 31. Dezember 2005 an der Zuwiderhandlung beteiligt. Ab dem 1. Januar 2006 war die Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. mit [Unternehmensvertreter] an der Zuwiderhandlung beteiligt. Nach einer Umstrukturierung innerhalb der Gruppe im Dezember 2005 änderte die Dynaplast S.A. ihre Rechtsform und firmierte als Dynaplast S.L. Nach der anschließenden Aufspaltung wurde mit der Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. ein neues Unternehmen gegründet, das die Vermögenswerte im Bereich Lebensmittelverpackungen (Produktion und Vermarktung) übernahm; das ursprüngliche Rechtssubjekt Dynaplast S.L. blieb aber weiterhin bestehen. Die letztgenannte Gesellschaft ist Eigentümerin des Gebäudes, in dem die Verpackungsschalen produziert werden; diese Gesellschaft ist aber nicht mehr im Bereich Lebensmittelverpackungen tätig. Beide Gesellschaften stehen mittelbar zu 100 % im Eigentum der CCPL S.c. Entsprechend dem Ansatz bei der Coopbox Hispania S.L.U. (siehe oben) stellt die Kommission daher fest, dass die Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. für den gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung haftbar zu machen ist.

- (875) Um die betreffenden Muttergesellschaften haftbar machen zu können, hat die Kommission zunächst die komplexen Veränderungen zurückverfolgt, die innerhalb der Unternehmensstruktur von Coopbox vorgenommen wurden; in diesem Zusammenhang sollten die Beteiligungen der eigentlichen und der mittelbaren Muttergesellschaften der im Zeitraum der Zuwiderhandlung unmittelbar beteiligten Tochtergesellschaften ermittelt werden. Die Kommission stützt sich auf die in Erwägungsgrund (816) erläuterte Vermutung, dass die Muttergesellschaft in dem Zeitraum (den Zeiträumen) bestimmenden Einfluss auf die jeweilige Tochtergesellschaft ausgeübt hat, in dem (in denen) zumindest eine unmittelbar beteiligte Tochtergesellschaft zu 100 % (oder zu nahezu 100 %) im Eigentum der jeweiligen Muttergesellschaft stand.
- (876) Daher wird die CCPL S.c. als eigentliche Muttergesellschaft der Coopbox Hispania S.l.u. und der Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. (heute Coopbox Hispania S.l.u.) haftbar gemacht.
- (877) Wie in Abschnitt 2.2.4 erläutert, steht die Coopbox Hispania S.l.u. erst seit dem 24. Juli 2003 vollständig in fremdem Eigentum. Bis zu diesem Zeitpunkt verfügte die Coopbox Group S.p.A. (Rechtsnachfolgerin der Very Pack S.r.l. und der Coopbox Europe S.p.A.) über 90 % der Geschäftsanteile der Coopbox Hispania S.l.u.; die Coopbox Group S.p.A. wiederum stand zu 95 % im Eigentum der CCPL S.c., bis sie am 25. Oktober 2002 vollständig von dieser übernommen wurde.
- (878) Wie in Abschnitt 2.2.4 erläutert, wurde die Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. (heute Coopbox Hispania S.l.u.) am 25. Oktober 2002 vollständig übernommen. Vom 26. Juni 2002 bis zum 25. Oktober 2002 war die Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. eine 100%ige Tochter der Very Pack S.r.l., die wiederum zu 95 % im Eigentum der CCPL S.c. stand. Die Kommission stellt fest, dass diese Beteiligung hinreichend ist, um zu vermuten, dass die CCPL S.c. über ihre mittelbare Beteiligung bestimmenden Einfluss auf die Dynaplast Ibérica de Embalaje S.A. (damals Dynaplast S.A. und heute Coopbox Hispania S.l.u.) ausgeübt hat. Diese Vermutung wird durch die Beteiligung von [Unternehmensvertreter] an einem Kartelltreffen am 29. Juli 2002 noch gestärkt (siehe Erwägungsgrund (880) unten). Am 18. April 2006 reduzierte die CCPL S.c. ihre Beteiligung an der mittelbaren Muttergesellschaft CCPL S.p.A. von 100 % auf 93,86 %. Entsprechend standen die Coopbox Hispania S.l.u. und die Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. (heute Coopbox Hispania S.l.u.) vom 18. April 2006 bis zum Ende der Zuwiderhandlung am 13. Februar 2008 mittelbar zu 93,86 % im Eigentum der CCPL S.c.
- (879) Wie in den Erwägungsgründen (848)-(849) erläutert, hält die Kommission eine Beteiligung im Umfang von 93,864 % schon alleine für hinreichend für die Vermutung, dass eine Muttergesellschaft bestimmenden Einfluss auf das Verhalten ihrer Tochter ausübt. Daher obliegt es der Muttergesellschaft, hinreichende Beweismittel für die Widerlegung der bestehenden Vermutung vorzulegen und nachzuweisen, dass die Tochter auf dem Markt ein unabhängiges Verhalten gezeigt hat. Die Kommission hält die Vermutung der Haftung der Muttergesellschaft an sich bereits für hinreichend, um eine Haftung der betreffenden Rechtssubjekte nachzuweisen; angesichts der von Coopbox vorgetragenen Argumente und der komplexen Unternehmensstruktur wird diese Vermutung durch eine Analyse der rechtlichen, personellen und wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen den Rechtssubjekten des Unternehmens Coopbox aber noch gestärkt (siehe Erwägungsgrund (850)-(855)).

- (880) Und wie in Abschnitt 6.1 erläutert, sind die Kenntnis des die Zuwiderhandlung begründenden Verhaltens der Tochtergesellschaften und die mangelnde Distanzierung von diesem Verhalten keine unabdingbare Voraussetzung für die Feststellung einer Haftung der Muttergesellschaft.¹⁰⁷⁷ Trotzdem müssen sowohl die CCPL S.c. als auch die Very Pack S.r.l. Kenntnis von gewissen wettbewerbswidrigen Kontakten mit den Wettbewerbern gehabt haben. Die Kommission stellt insbesondere fest, dass [Unternehmensvertreter] an einem Kartelltreffen am 29. Juli 2002 teilgenommen hat (siehe Erwägungsgrund (418)). Damals war [Unternehmensvertreter] [Funktionen des Unternehmensvertreters] der CCPL S.c.; diese Position bekleidete er vom 1. April 2000 bis zum 4. November 2002. Außerdem war er vom 1. Juni 2000 bis zum 27. Februar 2003 [Funktionen des Unternehmensvertreters] der Very Pack S.r.l. Seine Anwesenheit bei diesem Treffen belegt, dass die eigentliche Muttergesellschaft CCPL S.c. sowie die mittelbare Muttergesellschaft Very Pack S.r.l. von dem Kartellverhalten gewusst haben müssen. Dies spricht ebenfalls für die Vermutung einer Haftung der Muttergesellschaften. Wie bereits erläutert (siehe Erwägungsgrund (819)), wurde in der Rechtsprechung ferner bestätigt, dass eine Muttergesellschaft, die bestimmenden Einfluss auf eine Tochtergesellschaft ausüben kann und die Kenntnis von der von dieser Tochter begangenen Zuwiderhandlung hat, für das Verhalten der Tochter haftbar gemacht werden kann, wenn sie nicht dafür gesorgt hat, dass die Zuwiderhandlung beendet wurde.
- (881) Die Beteiligung der mittelbaren Muttergesellschaften innerhalb der Kontrollkette spricht ebenfalls für die Vermutung der Haftung CCPL S.c. als der eigentlichen Muttergesellschaft. [Unternehmensvertreter] nahm an dem Treffen am 18. Januar 2005 in Barcelona im Hotel Calderón teil (siehe Erwägungsgründe (456)-(460)). Damals war er bei der Coopbox Europe S.p.a. Managing Director (vom 8. September 2003 bis zum 8. September 2005). [Unternehmensvertreter], [Funktionen des Unternehmensvertreters] bei der Coopbox Europe S.p.A., nahm an einem Treffen im Juli 2005 teil (siehe Erwägungsgrund (464)). Daher ist festzustellen, dass die Coopbox Europe S.p.A. (aus der schließlich die Coopbox Group S.p.A. hervorging) von der Zuwiderhandlung Kenntnis hatte und an der Zuwiderhandlung beteiligt war.
- (882) Beträchtliche Überschneidungen bestanden auch im Management der Gesellschaften. [Unternehmensvertreter], Managing Director der CCPL S.c., beispielsweise war bis zum 31. Dezember 2003 Präsident der Coopbox Ibérica S.A. [Unternehmensvertreter], Mitglied des Board und Managing Director der CCPL S.p.A. (vom 22. Dezember 2003 bis zum 28. April 2006 bzw. vom 28. April 2006 bis zum 15. September 2008), gehörte dem Board of Directors zunächst der Coopbox Ibérica S.A. und anschließend vom 31. Dezember 2003 bis zum Ende der Zuwiderhandlung der Coopbox Hispania S.l.u. an. Und [Unternehmensvertreter] (der im Zusammenhang mit dieser Zuwiderhandlung allerdings nicht beteiligt war) war im Zeitraum vom 1. Januar 2000 bis zum 31. Januar 2003 Sales Director der CCPL S.c. und Vice President der Very Pack S.r.l.
- (883) In der Erwiderung auf die MB erklärt Coopbox, die CCPL S.c. habe seit dem 25. Oktober 2002 keinen bestimmenden Einfluss auf ihre im Bereich Lebensmittelverpackungen tätigen Töchter ausgeübt. Auf die konkreten Argumente und Darstellungen von Coopbox und die entsprechenden Antworten der Kommission

¹⁰⁷⁷ Siehe z. B. Groupe Gascogne SA / Kommission, T-72/06, ECLI:EU:T:2011:671, Randnr. 81.

wird in den Erwägungsgründen (856)-(862) verwiesen, welche ebenfalls auf die Zuwiderhandlung in SWE übertragbar sind.

- (884) Aus den genannten Gründen macht die Kommission die Coopbox Hispania S.l.u. für die unmittelbare Beteiligung vom 02. März 2002 bis zum 13. Februar 2008 haftbar. Zusätzlich macht die Kommission Coopbox Hispania S.l.u. und die CCPL S.c. gesamtschuldnerisch für die von Coopbox begangene Zuwiderhandlung vom 26. Juni 2002 bis zum 13. Februar 2008 haftbar.

6.3.4. *Huhtamäki/ONO Packaging*

- (885) Die Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. war insbesondere mit [Unternehmensvertreter] als Vertreter von Huhtamäki unmittelbar an der Zuwiderhandlung in Spanien und in Portugal beteiligt.
- (886) Am 19. Juni 2006 wurde die Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. an ONO Packaging veräußert und in ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. umbenannt. Entsprechend macht die Kommission die ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. als Rechtsnachfolgerin der Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. haftbar.¹⁰⁷⁸
- (887) Nach der Veräußerung an ONO Packaging war die ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. nicht mehr an den wettbewerbswidrigen Absprachen beteiligt. Nach der Rechtsprechung in Erwägungsgrund (820) rechnet die Kommission die Haftung der eigentlichen Muttergesellschaft zu, die im Zeitraum der Zuwiderhandlung bestimmenden Einfluss auf die Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. ausgeübt hat.
- (888) Die Huhtamäki Oyj war die eigentliche Muttergesellschaft und verfügte als solche im Zeitraum der Zuwiderhandlung mittelbar über 100 % der Geschäftsanteile der Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. Nach der in Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung vermutet die Kommission daher, dass die Huhtamäki Oyj bestimmenden Einfluss auf die Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. ausgeübt hat. Die Kommission hält diese Vermutung zwar an sich bereits für hinreichend, um eine Haftung der Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. feststellen zu können; diese Vermutung wird aber noch durch die Tatsache gestärkt, dass die Huhtamäki-Gruppe auf der Grundlage der Huhtamäki Group Corporate Governance Policy for Subsidiaries („Huhtamäki-Politik“) tätig ist, die wiederum auf dem finnischen Gesellschafts- und Wertpapierrecht sowie auf der Satzung der Börse von Helsinki beruht. Nach der Huhtamäki-Politik sind alle mittelbaren oder unmittelbaren Tochtergesellschaften der Huhtamäki Oyj verpflichtet, in den folgenden Angelegenheiten die vorgegebenen Regeln einzuhalten: (i) Corporate Governance, (ii) Zusammensetzung des Board of Directors, (iii) Aufteilung von Zuständigkeiten, Pflichten und Verantwortlichkeiten, (iv) Durchführung der Sitzungen des Board of Directors und (v) Leisten von Unterschriften für Tochtergesellschaften. Bei Verstößen gegen die Huhtamäki-Politik sind Unternehmen der Huhtamäki-Gruppe

¹⁰⁷⁸ In der MB bezeichnete die Kommission die ONO Packaging Portugal S.A. als „*ONO Embalagens Portugal S.A.*“. Dieser Fehler war auf den falsch geschriebenen Namen dieses Rechtssubjekts in der Vollmacht zurückzuführen, die ONO Packaging der Kommission am 8. Juni 2012 vorgelegt hat. Mit Schreiben vom 12. Februar 2013 an die Kommission bestätigte ONO Packaging, dass die ursprünglich an die „ONO Embalagens Portugal SA“ zugestellte MB als wirksam und ordnungsgemäß der „ONO Packaging Portugal S.A.“ zugestellt betrachtet wurde. Außerdem bestätigte ONO Packaging, dass es von seinen Verfahrensrechten Gebrauch gemacht hatte. Dieses Schreiben wurde als **ID** [...] erfasst.

verpflichtet, sich mit der [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik] in Verbindung zu setzen.¹⁰⁷⁹ Während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung erstattete zudem [Unternehmensvertreter] für die Huhtamaki Embalagens Portugal S.A [Unternehmensvertreter] [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik] Bericht; [Unternehmensvertreter] [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik].

- (889) In der Erwiderung auf die MB erklärt ONO Packaging, die ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. (früher Huhtamaki Embalagens Portugal S.A.) könne nicht gemeinsam mit den Rechtssubjekten von Huhtamäki für das Verhalten von Huhtamäki haftbar gemacht werden.¹⁰⁸⁰ ONO Packaging argumentiert, nach der Übernahme von ONO Packaging habe die ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. jegliche Beteiligung an wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen in Südwesteuropa eingestellt. Außerdem erläutert ONO Packaging, es werde vermutet, dass die frühere eigentliche Muttergesellschaft (Huhtamäki Oyj) die Geschäftspolitik all ihrer Töchter einschließlich der ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. (früher Huhtamaki Embalagens Portugal S.A.) unmittelbar kontrolliert habe, und diese Kontrolle sei auch tatsächlich ausgeübt worden. Daher bestehe kein Grund, die ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. haftbar zu machen, und die Haftung sei vollständig der früheren Muttergesellschaft (Huhtamäki) zuzurechnen. Die Kommission weist diese Argumentation zurück und stellt fest, dass ein an einer Zuwiderhandlung beteiligtes Unternehmen, das im Laufe der Zeit von einem anderen Unternehmen übernommen wurde, nach dem Grundsatz der persönlichen Haftung für sein rechtswidriges Verhalten vor der Übernahme weiterhin haftbar bleibt, wenn es nicht vollständig im erwerbenden Unternehmen aufgegangen ist, sondern seine Geschäftstätigkeit als Tochtergesellschaft weiterführt.¹⁰⁸¹
- (890) In der Erwiderung auf die MB bestreitet Huhtamäki, dass die eigentliche Muttergesellschaft (Huhtamäki Oyj) während der Beteiligung der Huhtamaki Embalagens Portugal S.A. an der Zuwiderhandlung bestimmenden Einfluss auf dieses Unternehmen ausgeübt habe.¹⁰⁸² Die Kommission stellt fest, dass sich die Argumentation von Huhtamäki vorwiegend auf die scheinbar nicht gegebene Beteiligung der Huhtamäki Oyj am [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik].

¹⁰⁷⁹ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹⁰⁸⁰ ID [...] (Erwiderung von ONO Packaging auf die MB).

¹⁰⁸¹ Cascades/Kommission, C-279/98 P, ECLI:EU:C:2000:626, Randnrn. 78-80: „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 eingegliedert, 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.“ In diesem Zusammenhang ist auch zu verweisen auf Uralita SA / Kommission, T-349/08, ECLI:EU:T:2011:622, Randnr. 61: „In accordance with that principle, the Commission may not impute to the purchaser of a legal entity liability for that entity’s conduct prior to the purchase, such liability having to be imputed to the company itself where that company still exists.“ [Nach diesem Grundsatz kann die Kommission dem Erwerber eines Rechtssubjekts keine Haftung für das Verhalten dieses Rechtssubjekts vor dem Erwerb zurechnen; vielmehr ist diese Haftung dem Unternehmen selbst zuzurechnen, wenn dieses Unternehmen noch besteht.] Siehe auch Raiffeisen Zentralbank Österreich AG, verbundene Rechtssachen T-259/02 bis T-264/02 und T-271/02, Randnr. 333, ECLI:EU:T:2006:396.

¹⁰⁸² ID [...] (Huhtamäki – Erwiderung auf die MB).

- (891) Der Nachweis einer (allenfalls) gewissen kaufmännischen und strategischen Unabhängigkeit auf dem Markt ist an sich nicht bereits hinreichend, um die Vermutung zu widerlegen, dass die Huhtamäki Oyj bestimmenden Einfluss auf das Verhalten der Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. im Zeitraum der Zuwiderhandlung gehabt hat.¹⁰⁸³ Huhtamäki müsste nachweisen, dass seine Tochter trotz der organisatorischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Bindungen nicht nur hinsichtlich ihres Marktverhaltens oder der Geschäftspolitik im engeren Sinne uneingeschränkt unabhängig war.¹⁰⁸⁴ Daher sind auch Merkmale wie z. B. die mangelnde Erfahrung der Muttergesellschaft¹⁰⁸⁵ oder die fehlenden Überschneidungen im Management¹⁰⁸⁶ nicht geeignet, diese Vermutung zu widerlegen.
- (892) Um die Haftungsvermutung zu widerlegen, übermittelte Huhtamäki tatsächlich Informationen, denen zufolge eindeutige wirtschaftliche, organisatorische und rechtliche Bindungen zwischen der Huhtamäki Oyj und ihren Tochtergesellschaften in Südeuropa bestanden. Im Zusammenhang mit der Argumentation, dass [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik], erklärt Huhtamäki, die Huhtamäki Oyj habe sich auf [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik] konzentriert. Hinsichtlich der Berichtlegung seitens der Tochtergesellschaften gegenüber der eigentlichen Muttergesellschaft erklärt Huhtamäki, die Berichtlegung zwischen [Unternehmensvertreter] und Vertretern des höheren Managements der Huhtamäki Oyj habe im Wesentlichen [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik] betroffen; es sei jedoch nie über wettbewerbswidriges Verhalten gesprochen worden. Huhtamäki bestätigt dann erneut, dass [Unternehmensvertreter] seinerseits [Unternehmensvertreter] berichtet habe.¹⁰⁸⁷
- (893) Die Erläuterungen von Huhtamäki bezüglich des Gegenstands der Berichtlegung von [Unternehmensvertreter] sprechen jedoch weniger für die Unabhängigkeit der Tochtergesellschaften als vielmehr für die Vermutung, dass die Huhtamäki Oyj sehr wohl bestimmenden Einfluss ausgeübt hat. Insoweit ist auch die Argumentation, dass die Holdinggesellschaften von Huhtamäki keine Kenntnis von den wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen gehabt bzw. diese nicht unterstützt hätten, nicht als Beleg dafür geeignet, dass sie keinen bestimmenden Einfluss ausgeübt hätten.¹⁰⁸⁸ Das Bestehen eines Programms zur Einhaltung der Wettbewerbsvorschriften innerhalb der Gruppe, nach dem alle Mitarbeiter von Huhtamäki unabhängig vom jeweiligen Rechtssubjekt oder Geschäftsbereich verpflichtet gewesen wären, sich streng an die geltenden Wettbewerbsvorschriften zu halten, spricht eher für die Feststellung, dass die Rechtssubjekte der Huhtamäki-Gruppe Bestandteile derselben wirtschaftlichen Einheit waren, als dass diese

¹⁰⁸³ Siehe z. B. *Eni Spa / Kommission*, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnrn. 64-66, und *HSE/Kommission*, T-399/09, ECLI:EU:T:2013:647, Randnrn. 53 und 54.

¹⁰⁸⁴ *Schindler Holding und andere / Kommission*, C-501/11 P, ECLI:EU:C:2013:522, Randnr. 112; *Akzo Nobel. / Kommission*, C-97/08 P, ECLI:EU:C:2009:536, Randnr. 73, Bezug nehmend auf die Stellungnahme der Generalanwältin Kokott in dieser Rechtssache, ECLI:EU:C:2009:262, Randnrn. 89 und 91-93.

¹⁰⁸⁵ Siehe z. B. *Eni Spa / Kommission*, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnr. 65, und *HSE / Kommission*, T-399/09, ECLI:EU:T:2013:647, Randnr. 54.

¹⁰⁸⁶ *FMC / Kommission*, T-197/06, ECLI:EU:T:2011:282, Randnr. 143; *Laufen Austria / Kommission*, T-411/10, ECLI:EU:T:2013:443 Randnr. 91.

¹⁰⁸⁷ **ID [...]** (Huhtamäki – Erwiderung auf die MB).

¹⁰⁸⁸ Siehe z. B. *Eni Spa / Kommission*, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnrn. 64-66.

Feststellung widerlegt würde. Ein Verstoß gegen ein derartiges Programm kann entgegen der Darstellung von Huhtamäki auf keinen Fall die spezifische Unabhängigkeit der französischen und der portugiesischen Tochtergesellschaften von der übrigen Gruppe belegen; dies gilt insbesondere angesichts der Tatsache, dass Huhtamäki an wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen auch in Nordwesteuropa beteiligt war (siehe Erwägungsgründe (902)-(904)). Außerdem wird die von Huhtamäki vorgetragene Argumentation, dass die Huhtamäki Oyj keinen bestimmenden Einfluss auf die Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. ausgeübt habe, durch in der Kommissionsakte enthaltene Beispiele dafür geschwächt, dass [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki Embalagens Portugal S.A.) mittelbar Marktinformationen und Weisungen von [Unternehmensvertreter] (Huhtamäki Oyj) erhielt.¹⁰⁸⁹ Daher stellt die Kommission fest, dass die Argumente von Huhtamäki nicht hinreichend sind, um die Vermutung der Ausübung eines bestimmenden Einflusses der Huhtamäki Oyj auf das Verhalten der Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. im Zeitraum der Zuwiderhandlung zu widerlegen.

- (894) Aus den genannten Gründen macht die Kommission die ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. und die Huhtamäki Oyj gesamtschuldnerisch für die von Huhtamäki begangene Zuwiderhandlung haftbar.

6.3.5. *Ovarpack*

- (895) Wie in Abschnitt 4.2 erläutert, war die Ovarpack Embalagens S.A. mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] an der Zuwiderhandlung in Spanien und in Portugal unmittelbar beteiligt. Daher macht die Kommission die Ovarpack Embalagens S.A. für die Zuwiderhandlung haftbar.

6.4. Nordwesteuropa (NWE)

6.4.1. *Linpac*

- (896) Wie in Abschnitt 4.3 erläutert, war die LINPAC Packaging GmbH mit verschiedenen Mitarbeitern und/oder Führungskräften (insbesondere mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) für Linpac wichtigster unmittelbarer Teilnehmer der Zuwiderhandlung. Daher ist dieses Unternehmen für seine Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar zu machen.
- (897) Während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung war die LINPAC Group Ltd über die in Erwägungsgrund (9) beschriebene Kontrollkette mittelbar die 100%ige Mutter der LINPAC Packaging GmbH. Nach der in Erwägungsgrund (817) zitierten Rechtsprechung vermutet die Kommission, dass dieses Rechtssubjekt bestimmenden Einfluss auf das Verhalten der LINPAC Packaging GmbH ausgeübt hat. Die Kommission stellt fest, dass diese Vermutung an sich bereits hinreichend ist, um eine Haftung dieses Rechtssubjekts nachzuweisen; diese Vermutung wird aber noch dadurch gestärkt, dass die LINPAC Packaging GmbH im Zeitraum der Zuwiderhandlung allen von ihr kontrollierten Gesellschaften ein Handbuch zukommen ließ, in dem die Mindeststandards und die Mindestanforderungen an das Verhalten innerhalb der Unternehmen und an das Management der Gruppe beschrieben wurden. In diesem Handbuch sollten die Verfahrensweisen und Anforderungen für Genehmigungen im Zusammenhang mit einer Reihe von

¹⁰⁸⁹ ID [...] und ID [...] (ONO Packaging – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

verwaltungsrechtlichen Angelegenheiten festgelegt werden; die Regelungen galten etwa für (i) Kapitalausgaben, (ii) Veräußerungen, (iii) bestimmte unternehmerische Entscheidungen, (iv) interne Berichtsverfahren, (v) Personalpolitik, (vi) rechtliche Angelegenheiten und (vii) bestimmte geschäftliche Angelegenheiten. Die in diesem Handbuch beschriebene Politik war für alle von der LINPAC Group Ltd kontrollierten Gesellschaften verbindlich.¹⁰⁹⁰ Das Handbuch zeigt, dass die LINPAC Group Ltd in der Lage war, bestimmenden Einfluss auf all ihre Tochtergesellschaften einschließlich des unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Rechtssubjekts von LINPAC Packaging GmbH auszuüben und diesen Einfluss auch tatsächlich ausgeübt hat. In der Erwiderung auf die MB hat Linpac keine Argumente bezüglich der vermuteten Haftung der LINPAC Group Ltd vorgebracht.

- (898) Daher macht die Kommission die LINPAC Packaging GmbH und die LINPAC Group Ltd gesamtschuldnerisch für die von Linpac begangene Zuwiderhandlung haftbar.

6.4.2. *Vitembal*

- (899) Wie in Abschnitt 4.3 erläutert, war die VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel mit verschiedenen Mitarbeitern und/oder Führungskräften (insbesondere mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) für Vitembal wichtigster unmittelbarer Teilnehmer der Zuwiderhandlung. Daher ist dieses Unternehmen für seine Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar zu machen.

- (900) Im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung war die VITEMBAL HOLDING SAS mittelbar zu 100 % an der VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel beteiligt (siehe Erwägungsgrund (12)). Nach der in Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung vermutet die Kommission daher, dass die VITEMBAL HOLDING SAS bestimmenden Einfluss auf das Verhalten der VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel ausgeübt hat. Nach Auffassung der Kommission wäre diese Vermutung zwar an sich bereits hinreichend, um eine Haftung VITEMBAL HOLDING SAS feststellen zu können; diese Vermutung wird aber noch durch weitere Elemente gestärkt: Erstens weist die Kommission darauf hin, dass [Unternehmensvertreter], seit dem 1. Januar 1981 Präsident der VITEMBAL HOLDING SAS, gemeinsam mit einem Vertreter der VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel am 31. März 2003 im Hummerstübchen, Düsseldorf, an einem der Kartelltreffen teilgenommen hat (siehe Erwägungsgrund (525)). Und außerdem hat [Unternehmensvertreter], Marketing Director der VITEMBAL GmbH, [Unternehmensvertreter] Bericht erstattet.¹⁰⁹¹ Auch dies belegt, dass die VITEMBAL HOLDING SAS bestimmenden Einfluss auf die VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel hatte. In der Erwiderung auf die MB hat sich Vitembal bezüglich der vermuteten Ausübung eines bestimmenden Einflusses der VITEMBAL HOLDING SAS auf die VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel nicht geäußert.

- (901) Daher macht die Kommission die VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel und die VITEMBAL HOLDING SAS gesamtschuldnerisch für die von Vitembal begangene Zuwiderhandlung haftbar.

¹⁰⁹⁰ ID [...] (Linpac – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹⁰⁹¹ ID [...] (Vitembal – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

6.4.3. Huhtamäki

- (902) Wie in Abschnitt 4.3 erläutert, war das inzwischen unter dem Namen Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG firmierende Rechtssubjekt mit verschiedenen Mitarbeitern und/oder Führungskräften (insbesondere mit [Unternehmensvertreter] und mit [Unternehmensvertreter]) für Huhtamäki wichtigster unmittelbarer Teilnehmer der Zuwiderhandlung. Daher wird die Huhtamäki Flexible Packaging Germany Deutschland GmbH & Co. KG für ihre Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar gemacht.
- (903) Seit dem 01. Januar 2003 war die Huhtamäki Oyj über die in Erwägungsgrund (29) beschriebene Kontrollkette mittelbar die 100%ige Mutter der Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG. Nach der in Erwägungsgrund (817) zitierten Rechtsprechung vermutet die Kommission, dass die Huhtamäki Oyj seit dem 01. Januar 2003 bestimmenden Einfluss auf das Verhalten der Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG ausgeübt hat. Die Kommission hält diese Vermutung an sich bereits für hinreichend, um eine Haftung dieses Rechtssubjekts zu begründen; die Vermutung wird aber noch durch die Tatsache gestärkt, dass [Unternehmensvertreter], bei der Huhtamäki Oyj 2001 bis 2003 [Funktionen des Unternehmensvertreter] und von September 2003 bis Dezember 2003 [Funktionen des Unternehmensvertreter], in der Anfangsphase des Kartells an mindestens zwei Kartellkontakten beteiligt war (siehe Erwägungsgründe (515), (517)-(518) und (528). Außerdem berichtete [Unternehmensvertreter] bis Dezember 2003 [Unternehmensvertreter].¹⁰⁹² Darüber hinaus ist festzustellen, dass die Huhtamäki-Gruppe auf der Grundlage der Huhtamäki Group Corporate Governance Policy for Subsidiaries („Huhtamäki-Politik“) tätig ist, die wiederum auf dem finnischen Gesellschafts- und Wertpapierrecht sowie auf der Satzung der Börse von Helsinki beruht. Nach der Huhtamäki-Politik sind alle mittelbaren oder unmittelbaren Tochtergesellschaften der Huhtamäki Oyj verpflichtet, in den folgenden Angelegenheiten die vorgegebenen Regeln einzuhalten: (i) Corporate Governance, (ii) Zusammensetzung des Board of Directors, (iii) Aufteilung von Zuständigkeiten, Pflichten und Verantwortlichkeiten, (iv) Durchführung der Sitzungen des Board of Director und (v) Leisten von Unterschriften für Tochtergesellschaften. [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik].¹⁰⁹³ Die beschriebenen Sachverhalte zeigen, dass die Huhtamäki Oyj seit diesem Zeitpunkt in der Lage war, bestimmenden Einfluss auf das unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligte Rechtssubjekt der Huhtamäki-Gruppe auszuüben und diesen Einfluss über Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG ab dem 01. Januar 2003 auch tatsächlich ausgeübt hat.
- (904) Aus den genannten Gründen macht die Kommission die Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG für den Zeitraum vom 13. Juni 2002 bis zum 31. Dezember 2002 alleinig, und die Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG und Huhtamäki Oyj gesamtschuldnerisch für die von Huhtamäki begangene Zuwiderhandlung zwischen dem 01. Januar 2003 und dem 20. Juni 2006 haftbar.

¹⁰⁹² ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹⁰⁹³ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf das Auskunftsverlangen).

6.4.4. Silver Plastics

- (905) Wie in Abschnitt 4.3 erläutert, waren die Silver Plastics GmbH & Co. KG und die Silver Plastics GmbH mit verschiedenen Mitarbeitern oder Führungskräften (insbesondere mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) für Silver Plastics unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt. Daher werden diese beiden Rechtssubjekte für ihre Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar gemacht.
- (906) Wie in Erwägungsgrund (19) erläutert, war die Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG (im Folgenden „JRH“ genannt) im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung die unmittelbare Muttergesellschaft der Silver Plastics GmbH (mit einer Beteiligung von [96-100 %]) und der Silver Plastics GmbH & Co. KG (mit einer Beteiligung von [96-100 %]). Nach der in Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung stellt die Kommission fest, dass die JRH bestimmenden Einfluss auf das Verhalten der Silver Plastics GmbH & Co. KG und der Silver Plastics GmbH ausgeübt hat.
- (907) Sowohl die JRH als auch Silver Plastics GmbH & Co. KG und Silver Plastics GmbH bestreiten die Vermutung der Haftung von Muttergesellschaften.¹⁰⁹⁴ Die JRH argumentiert, ungeachtet der [96-100 %]igen Beteiligung an Silver Plastics GmbH und der [96-100 %]igen Beteiligung an Silver Plastics GmbH & Co. KG nie die Möglichkeit der Kontrollausübung über seine Tochtergesellschaften gehabt zu haben, und nie bestimmenden Einfluss auf die Tochtergesellschaften der Silver Plastics-Gruppe ausgeübt zu haben, und das Silver Plastics GmbH & Co. KG im Zeitraum der Zuwiderhandlung sein Marktverhalten als unabhängiges Unternehmen selbst bestimmt habe.
- (908) Zur Substantiierung dieser Argumentation erklärt die JRH, sie sei nur eine administrative „Hülle“/„Administrationshülle“; [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik].¹⁰⁹⁵ [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik].
- (909) Die JRH erklärt, Entscheidungen in Bezug auf Silver Plastics GmbH & Co. KG würden [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik]
- (910) Im gesamten in dieser Sache relevanten Zeitraum sei [Unternehmensvertreter] nach dem Gesellschaftsvertrag von Silver Plastics GmbH & Co. KG alleinvertretungsberechtigter Geschäftsführer von Silver Plastics GmbH & Co. KG gewesen. [Unternehmensvertreter] habe vollkommen autonom agiert und keine Weisungen von der JRH, von [Unternehmensvertreter] oder den Minderheitsgesellschaftern der JRH erhalten. Die JRH habe nur zweimal ausnahmsweise in die Geschäftsführung von Silver Plastics GmbH & Co. KG eingegriffen, und diese Eingriffe seien nur erfolgt, um die finanziellen Interessen der Anteilseigner der JRH zu schützen. [Geschäftsgeheimnis].
- (911) Außerdem betont die JRH, sie sei kein Unternehmen im Sinne des Artikels 101 AEUV, da sie kein voll funktionsfähiges Gemeinschaftsunternehmen sei und keine eigene Rechtspersönlichkeit besitze. [Geschäftsgeheimnis – Unternehmensstruktur].

¹⁰⁹⁴ ID [...] (JRH – Erwiderung auf die MB) und ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB); zur Untermauerung der Argumente bezüglich der fehlenden Kontrolle über Silver Plastics legte die JRH eine Reihe von Erklärungen vor (siehe ID [...], JRH – Erwiderung auf die MB – [...]).

¹⁰⁹⁵ ID [...] (JRH – Erwiderung auf die MB): [Geschäftsgeheimnis – Unternehmensstruktur]

- (912) Die JRH sei zu Fremdvergleichsbedingungen („*at arm's length*“) mit Silver Plastics GmbH & Co. KG tätig gewesen [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik].¹⁰⁹⁶ Darüber hinaus weist die JRH darauf hin, dass es keine personellen oder strukturellen Überschneidungen zwischen Silver Plastics GmbH & Co. KG und der JRH, [Geschäftsgeheimnis – Unternehmensstruktur].¹⁰⁹⁷
- (913) Zu den vorgetragenen Argumenten stellt die Kommission erstens fest, dass die JRH offenbar als Holdinggesellschaft geführt wird, die bestrebt ist, die Interessen ihrer Anteilseigner an mehreren Unternehmen zu schützen. Daher ist nur logisch, dass sich ihre Aufgaben von den Aufgaben und von der unmittelbaren Geschäftsführung von Silver Plastics GmbH & Co. KG unterscheiden. Selbst wenn die JRH als Holdinggesellschaft tatsächlich nicht im operativen Geschäft tätig gewesen sein sollte, ist nach der Rechtsprechung¹⁰⁹⁸ doch festzustellen, dass dies allein nicht hinreichend ist, um die Vermutung der Ausübung eines bestimmenden Einflusses auf Silver Plastics GmbH & Co. KG und Silver Plastics GmbH zu widerlegen; dies gilt insbesondere angesichts der Tatsache, [Geschäftsgeheimnis – Unternehmensstruktur]. Verschiedene von der JRH vorgebrachte Argumente, beispielsweise, [Geschäftsgeheimnis – Unternehmensstruktur], scheinen eher die Kontrolle der JRH als die Kontrolle von Silver Plastics GmbH & Co. KG and Silver Plastics GmbH durch die JRH zu betreffen.¹⁰⁹⁹ Bezüglich der Argumentation, dass die JRH selbst kein Unternehmen wäre, ist festzustellen, dass es nach der Rechtsprechung unerheblich ist, ob alle rechtlichen Einheiten, die das jeweilige Unternehmen bilden, selbst wirtschaftlich aktiv sind und damit schon für sich genommen dem Begriff des Unternehmens entsprechen.¹¹⁰⁰
- (914) Zweitens bestreitet die JRH nicht, dass [Unternehmensvertreter] als Geschäftsführer der JRH im Zeitraum der Zuwiderhandlung in den Gesellschafterversammlungen von Silver Plastics GmbH & Co. KG die JRH durchgehend [Geschäftsgeheimnis – Unternehmensstruktur] vertreten hat. In dieser Eigenschaft hat er [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik].¹¹⁰¹ Außerdem [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik] im relevanten Zeitraum [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik].¹¹⁰²
- (915) Drittens erklärt die JRH, dass die Geschäftsstrategie von Silver Plastics GmbH & Co. KG [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik].¹¹⁰³ [Geschäftsgeheimnis –

¹⁰⁹⁶ ID [...] (JRH – Erwiderung auf die MB, [...]).

¹⁰⁹⁷ Siehe ID [...] (JRH – Erwiderung auf die MB) und ID [...] (JRH – Erwiderung auf die MB, [...]), „Holding-Handbuch“ der Reifenhäuser Maschinenfabrik und ihrer Tochtergesellschaften.

¹⁰⁹⁸ Total und Elf Aquitaine / Kommission, T-190/06, ECLI:EU:T:2011:378, Randnr. 68; E.ON Ruhrgas AG und E.ON AG / Kommission, T-360/09, ECLI:EU:T:2012:332, Randnr. 283.

¹⁰⁹⁹ SKW Stahl Metallurgie Holding AG und andere / Kommission, T-384/09, ECLI:EU:T:2014:27, Randnr. 83.

¹¹⁰⁰ Kommission / Stichting Administratiekantoor Portielje, C-440/11 P, ECLI:EU:C:2013:514, Randnr. 43.

¹¹⁰¹ ID [...] (JRH – Erwiderung auf die MB, [...]); siehe Protokoll der Gesellschafterversammlung von Silver Plastics vom 20.12.2001.

¹¹⁰² Siehe auch ID [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB – [...]); Erklärung von [Unternehmensvertreter], dass [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik].

¹¹⁰³ Siehe z. B. ID [...] (JRH – Erwiderung auf die MB); siehe auch ID [...] (JRH – Erwiderung auf die MB, Anlage 16): Gesellschafterversammlung vom 1. September 2004 (zweitletzter Aufzählungspunkt): „[Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik].“

interne Konzernpolitik].¹¹⁰⁴ [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik]¹¹⁰⁵ [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik].¹¹⁰⁶ Insoweit zeigen die Aufgaben und die Funktion des Beirats von Silver Plastics GmbH & Co. KG [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik] in der Lage war, bestimmenden Einfluss auf Silver Plastics GmbH & Co. KG und Silver Plastics GmbH auszuüben.¹¹⁰⁷

- (916) Viertens belegen die Protokolle der Gesellschafterversammlungen von Silver Plastics GmbH & Co. KG und JRH die Beteiligung der JRH an der Geschäftstätigkeit von Silver Plastics GmbH & Co. KG. Aus dem Protokoll der Gesellschafterversammlung von Silver Plastics GmbH & Co. KG vom 20. November 2004¹¹⁰⁸ [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik]. Auch das Protokoll der Gesellschafterversammlung der JRH vom 22. November 2002 [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik].¹¹⁰⁹ [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik]. Diese konkreten Beispiele belegen, dass die JRH in der Lage war bestimmenden Einfluss auszuüben und diesen auch tatsächlich ausgeübt hat, auch wenn die Delegation von Befugnissen dafür sorgte, dass diese unmittelbaren Eingriffe de facto auf besondere Situationen beschränkt waren.
- (917) Fünftens stellt die Kommission fest, dass die JRH nicht erklären konnte, warum sie als gebräuchliche Gesellschaftsform nach deutschem Recht kein Rechtssubjekt darstellen sollte, dem die Haftung für eine Zuwiderhandlung nach Artikel 101 AEUV zugerechnet werden könnte. Bezüglich der Argumentation, dass die JRH nur eine „Administrationshülle“ darstelle, weist die Kommission darauf hin, dass sich der Umsatz der JRH-Gruppe im Geschäftsjahr 2013/2014 insgesamt auf [Geschäftsgeheimnis - Umsatzangabe] belief.¹¹¹⁰
- (918) Sechstens ist die Tatsache, dass Transaktionen zwischen Silver Plastics GmbH & Co. KG und der JRH zu Fremdvergleichsbedingungen durchgeführt wurden, an sich noch kein Beweis dafür, dass JRH keinen bestimmenden Einfluss ausübte. Der Abschluss von Verträgen zu Fremdvergleichsbedingungen zwischen Tochtergesellschaften derselben Gruppe ist in Unternehmensgruppen allgemein übliche Praxis. Auch die fehlenden Berichtsstrukturen und die fehlenden Verbindungen zwischen der JRH und Silver Plastics GmbH & Co. KG und Silver Plastics GmbH, die im

¹¹⁰⁴ **ID [...]** (JRH – Erwiderung auf die MB, [...]); siehe auch Artikel 7 Absätze 2 und 3 der Beiratssatzung, **ID [...]** (JRH – Erwiderung auf die MB, [...]).

¹¹⁰⁵ **ID [...]** (JRH – Erwiderung auf die MB).

¹¹⁰⁶ **ID [...]** (JRH – Erwiderung auf die MB).

¹¹⁰⁷ Siehe auch Randnummern 69 und 70 der Konsolidierten Mitteilung der Kommission zu Zuständigkeitsfragen gemäß der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (2008/C 95/01) über die Ausübung eines bestimmenden Einflusses durch Vetorechte bei der Benennung/Entlassung von höheren Führungskräften, bei der Feststellung des Haushalts und bei der Genehmigung des Geschäftsplans und bei der Genehmigung von Investitionsentscheidungen.

¹¹⁰⁸ **ID [...]** (JRH – Erwiderung auf die MB, [...]); siehe Protokoll der Gesellschafterversammlung von Silver Plastics vom 20.11.2004 [...]

¹¹⁰⁹ **ID [...]** (JRH – Erwiderung auf die MB, [...]); siehe auch **ID [...]** (JRH – Erwiderung auf die MB, [...]), [...].

¹¹¹⁰ Siehe **ID [...]** (JRH – Antwort auf ein Auskunftsverlangen): Der Umsatz im Geschäftsjahr 2013/2014 belief sich auf [Geschäftsgeheimnis] – Umsatzangabe]; gemäß der Antwort der JRH sind in diesem Betrag die Umsätze von Silver Plastics nicht enthalten, weil die Tochter von der JRH nicht kontrolliert werde.

Rechnungsprüfungsbericht in Anlage 20 der Erwiderung von JRH auf die MB betont werden, sind an sich kein hinreichender Nachweis dafür, dass kein bestimmender Einfluss auf Silver Plastics GmbH & Co. KG und Silver Plastics GmbH ausgeübt worden wäre; dies gilt insbesondere insoweit, als die Prüfer selbst erläutern, dass sie im relevanten Zeitraum nur die Konten der JRH und ihrer unmittelbaren Tochter Reifenhäuser Maschinenfabrik, nicht aber die Konten von Silver Plastics GmbH & Co. KG und Silver Plastics GmbH geprüft haben. Insoweit hatten sie keinen unmittelbaren Einblick in das Funktionieren und in die Geschäftstätigkeit von Silver Plastics GmbH & Co. KG und Silver Plastics GmbH.

- (919) Und wie in der Rechtsprechung festgestellt, schließen auch die Tatsache, dass eine Muttergesellschaft und ihre Tochter in unterschiedlichen Branchen tätig sind, sowie fehlende Überschneidungen auf operativer Ebene¹¹¹¹ und mangelnde Kenntnisse der Mitarbeiter der Muttergesellschaft hinsichtlich der Branche, in der ihre Tochter tätig ist, die Ausübung eines bestimmenden Einflusses der Muttergesellschaft auf die Tochtergesellschaft selbst dann nicht aus, wenn Letztere bei der Gestaltung ihrer Geschäftstätigkeit eine gewisse Unabhängigkeit besaß.¹¹¹²
- (920) Aus den oben erläuterten Gründen stellt die Kommission fest, dass die JRH die Vermutung der Haftung für die von Silver Plastics begangene Zuwiderhandlung nicht widerlegt hat. Daher macht die Kommission die Silver Plastics GmbH, die Silver Plastics GmbH & Co. KG und die Johannes Reifenhäuser Holding GmbH Co. KG gesamtschuldnerisch für die von Silver Plastics begangene Zuwiderhandlung haftbar.

6.5. Mittel- und Osteuropa (MOE)

6.5.1. Linpac

- (921) Wie in Abschnitt 4.4 erläutert, waren für Linpac hauptsächlich die LINPAC Packaging Polska Sp zo.o., die LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság, die LINPAC Packaging Spol S.r.o., die LINPAC Packaging s.r.o. und die LINPAC Packaging GmbH mit verschiedenen Mitarbeitern und/oder Führungskräften (insbesondere mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] und mit [Unternehmensvertreter]) unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt. Daher werden diese Unternehmen für ihre Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar gemacht.
- (922) Im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung war die LINPAC Group Ltd über die in Erwägungsgrund (9) beschriebene Kontrollkette mittelbar die 100%ige Mutter der in Erwägungsgrund (921) genannten Rechtssubjekte. Nach der in Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung vermutet die Kommission, dass die LINPAC Group Ltd bestimmenden Einfluss auf das Marktverhalten ihrer unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Tochter ausgeübt hat. Die Kommission stellt fest, dass diese Vermutung an sich bereits hinreichend ist, um eine Haftung dieser beiden Rechtssubjekte nachzuweisen; die Vermutung wird aber noch dadurch gestärkt, dass die LINPAC Group Ltd im Zeitraum der Zuwiderhandlung allen von ihr kontrollierten Gesellschaften ein Handbuch zukommen ließ, in dem die

¹¹¹¹ FMC/Kommission, T-197/06, ECLI:EU:T:2011:282, Randnr. 143; Laufen Austria / Kommission, T-411/10, ECLI:EU:T:2013:443, Randnr. 91.

¹¹¹² Siehe HSE/Kommission, T-399/09, ECLI:EU:T:2013:647, Randnrn. 54 und 56.

Mindeststandards und die Mindestanforderungen an das Verhalten innerhalb der Unternehmen und an das Management der Gruppe beschrieben wurden. In diesem Handbuch sollten die Verfahrensweisen und Anforderungen für Genehmigungen im Zusammenhang mit einer Reihe von verwaltungsrechtlichen Angelegenheiten festgelegt werden; die Regelungen galten etwa für (i) Kapitalausgaben, (ii) Veräußerungen, (iii) bestimmte unternehmerische Entscheidungen, (iv) interne Berichtsverfahren, (v) Personalpolitik, (vi) rechtliche Angelegenheiten und (vii) bestimmte geschäftliche Angelegenheiten. Die in diesem Handbuch beschriebene Politik war für alle von der LIMPAC Group Ltd kontrollierten Gesellschaften verbindlich.¹¹¹³ Das Handbuch zeigt, dass die LIMPAC Group Ltd in der Lage war, bestimmenden Einfluss auf all ihre Tochtergesellschaften einschließlich der unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Rechtssubjekte von Linpac auszuüben, und dass sie diesen Einfluss auch tatsächlich ausgeübt hat. In der Erwiderung auf die MB hat Linpac keine Argumente bezüglich der vermuteten Haftung der Muttergesellschaft vorgebracht.

- (923) Daher macht die Kommission die LIMPAC Packaging Polska Sp zo.o., die LIMPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság, die LIMPAC Packaging Spol s.r.o., die LIMPAC Packaging s.r.o., die LIMPAC Packaging GmbH und die Linpac Group Ltd gesamtschuldnerisch für die von Linpac begangene Zuwiderhandlung haftbar.

6.5.2. *Sirap-Gema/Petruzalek*

- (924) Wie in Abschnitt 4.4 erläutert, waren für Sirap-Gema hauptsächlich die Petruzalek GmbH, die Petruzalek Kft., die Petruzalek s.r.o., die Petruzalek Spol. s.r.o. und die Sirap-Gema S.p.A. mit verschiedenen Mitarbeitern und/oder Führungskräften (insbesondere mit den [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter], [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt. Daher werden diese Unternehmen für ihre Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar gemacht.
- (925) Im Zeitraum der Zuwiderhandlung war die Sirap-Gema S.p.A. unmittelbar die nahezu 100%ige Muttergesellschaft der Petruzalek GmbH, der Petruzalek Kft., der Petruzalek s.r.o. und der Petruzalek Spol. s.r.o.; die Italmobiliare S.p.A. war die eigentliche 100%ige Muttergesellschaft aller unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Rechtssubjekte der Sirap-Gema-Gruppe. Nach der in Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung vermutet die Kommission daher, dass die Sirap-Gema S.p.A. und die Italmobiliare S.p.A. bestimmenden Einfluss auf das Verhalten ihrer unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Tochtergesellschaften ausgeübt haben. Die Kommission hält diese Vermutung zwar an sich bereits für hinreichend, um eine Haftung dieses Rechtssubjekts feststellen zu können; die Vermutung wird aber noch dadurch gestärkt, dass die Sirap-Gema S.p.A. und letztlich auch die Italmobiliare S.p.A. über ein Berichtssystem der jeweils auf dem Markt tätigen Gesellschaften kontinuierlich auf dem Laufenden gehalten wurden. Während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung waren die Tochtergesellschaften von Sirap-Gema verpflichtet, [Unternehmensvertreter], [Funktionen des Unternehmensvertreter] der Sirap-Gema S.p.A., Bericht zu

¹¹¹³ ID [...] (Linpac – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

erstatten. [Unternehmensvertreter] wiederum berichtete [Unternehmensvertreter], [Funktionen des Unternehmensvertreters] der Sirap-Gema S.p.A. und gleichzeitig bei der Italmobiliare S.p.A. [Funktionen des Unternehmensvertreters]. In seiner Eigenschaft als [Funktionen des Unternehmensvertreters] der Italmobiliare S.p.A. berichtete [Unternehmensvertreter] [Funktionen des Unternehmensvertreters] der Italmobiliare S.p.A. und unterbreitete Vorschläge zur Weiterentwicklung und zur Erschließung strategischer Potenziale für die in der Branche tätigen Tochtergesellschaften der Italmobiliare S.p.A. Auch dies zeigt, dass die Italmobiliare S.p.A. im Zeitraum der Zuwiderhandlung die Möglichkeit hatte, bestimmenden Einfluss auf die Sirap-Gema S.p.A. auszuüben und diesen Einfluss auch tatsächlich ausgeübt hat.

- (926) In der Erwiderung auf die MB bestreitet Sirap-Gema, dass die Italmobiliare S.p.A. bestimmenden Einfluss auf ihre an der Zuwiderhandlung beteiligten Tochtergesellschaften ausgeübt habe und betont, dass die Italmobiliare S.p.A. keine Kenntnis von dem Kartellverhalten gehabt habe. Sirap-Gema argumentiert, die Italmobiliare S.p.A. sei eine reine Finanzholding, und die Tochtergesellschaften hätten ihre Geschäftsstrategien uneingeschränkt unabhängig bestimmen können. Sirap-Gema zufolge gab Italmobiliare nur [Geschäftsgeheimnis] vor, [Geschäftsgeheimnis] sicherzustellen [Geschäftsgeheimnis]. Daher habe sich das System der Berichtlegung durch Einzelpersonen bei Sirap-Gema Tochtergesellschaften gegenüber bestimmten Personen bei der Italmobiliare S.p.A. auf die Weitergabe von Informationen über [Geschäftsgeheimnis] beschränkt. Sirap-Gema weist ferner darauf hin, dass es selbst über seine [Geschäftsgeheimnis] entschieden habe [Geschäftsgeheimnis]. Außerdem seien die Führungskräfte der im Bereich Lebensmittelverpackungen für den Einzelhandel tätigen Tochtergesellschaften alle von [Geschäftsgeheimnis]. Ferner verweist Sirap-Gema darauf, dass die Italmobiliare S.p.A. in jedem Fall kein echtes Interesse an der Sparte Lebensmittelverpackungen gehabt habe, da diese Sparte nie zum Kerngeschäft der Italmobiliare S.p.A. gezählt habe; auf die Tochtergesellschaften in diesem Bereich entfalle [Geschäftsgeheimnis]. Und schließlich werde die eingeschränkte Bedeutung der Italmobiliare S.p.A. auch aus der begrenzten Anzahl an Mitarbeitern [Geschäftsgeheimnis].
- (927) Angesichts der 100%igen Beteiligung der Italmobiliare S.p.A. an ihren an der Zuwiderhandlung beteiligten Tochtergesellschaften hält die Kommission die von Sirap-Gema vorgetragene Argumente jeweils für sich genommen und insgesamt nicht für hinreichend, um die Vermutung der Ausübung einer tatsächlichen Kontrolle zu widerlegen. Dass die Muttergesellschaft an den Entscheidungsprozessen im Zusammenhang mit der strategischen und der geschäftlichen Planung¹¹¹⁴ oder am Tagesgeschäft¹¹¹⁵ nicht beteiligt war, ist nicht hinreichend, um die Vermutung der Ausübung eines bestimmenden Einflusses zu widerlegen.¹¹¹⁶ Bei der Prüfung, ob eine Tochter unabhängig über ihr Marktverhalten entscheidet, sind nämlich alle berücksichtigten Faktoren vor dem Hintergrund der organisatorischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Verbindungen zwischen der Tochter und der Mutter – die jeweils unterschiedlich sein und daher nicht erschöpfend genannt werden

¹¹¹⁴ Eni Spa / Kommission, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnr. 66.

¹¹¹⁵ Eni Spa / Kommission, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnr. 66.

¹¹¹⁶ Eni Spa / Kommission, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnr. 66.

können – und nicht nur gemessen am Marktverhalten oder der Geschäftspolitik der Tochtergesellschaft im engeren Sinn zu bewerten.¹¹¹⁷ Dass Italmobiliare [Geschäftsgeheimnis] vorgab, zeigt, dass die Gesellschaft in strategischen Angelegenheiten durchaus bestimmenden Einfluss auf Sirap-Gema ausgeübt hat.¹¹¹⁸ Auch mit dem Hinweis, dass das Unternehmen über das Kartell nicht unterrichtet gewesen sei, wird die erläuterte Vermutung nicht widerlegt. Um einer Muttergesellschaft die Haftung für das Verhalten ihrer Tochter zuzurechnen, braucht nach der Rechtsprechung nicht nachgewiesen zu werden, dass die Mutter unmittelbar an dem zur Last gelegten Verhalten beteiligt war oder Kenntnis davon hatte.¹¹¹⁹ Und selbst wenn sich die in Erwägungsgrund (925) genannten Berichtlinien tatsächlich auf [Geschäftsgeheimnis] beschränkt hätten, wird daraus doch die Einbeziehung der Italmobiliare S.p.A. in die Geschäftstätigkeit ihrer Töchter deutlich. Diesbezüglich enthält die Kommissionsakte zudem Beispiele dafür, dass Mitarbeiter der im Bereich Lebensmittelverpackungen tätigen Töchter ausführliche Marktinformationen an Frau Guarnerio weiterleiteten; [Unternehmensvertreter] war [Funktionen von Unternehmensvertreter] der Sirap-Gema S.p.A. und gleichzeitig [Funktionen von Unternehmensvertreter] der Italmobiliare S.p.A. [Geschäftsgeheimnis]. Die angeblich geringe Anzahl der Mitarbeiter der Italmobiliare S.p.A. ist ebenfalls kein Argument, das geeignet wäre, die Haftungsvermutung zu widerlegen; auch eine geringe Anzahl an Mitarbeitern würde nämlich nicht bedeuten, dass die Italmobiliare S.p.A. die Gruppe nicht hätte koordinieren können.¹¹²⁰ Angesichts der Stellung von [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] sowie in Anbetracht der Tatsache, dass die Mitglieder des Board of Directors der Sirap-Gema S.p.A. von der Italmobiliare S.p.A. benannt wurden, steht schließlich außer Zweifel, dass die Italmobiliare S.p.A. Einfluss auf die Benennung der Führungskräfte der Sirap-Gema S.p.A. durch den Board ausübte.¹¹²¹

- (928) Daher macht die Kommission die Petruzalek GmbH, die Petruzalek Kft., die Petruzalek s.r.o., die Petruzalek Spol. s.r.o., die Sirap-Gema S.p.A. und die Italmobiliare S.p.A. gesamtschuldnerisch für die von Sirap-Gema begangene Zuwiderhandlung haftbar.

6.5.3. Coopbox

- (929) Im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung wurden bei Coopbox zahlreiche interne Umstrukturierungen vorgenommen. Es werden die Rechtssubjekte von Coopbox, die unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt waren und die Rechtsnachfolger anderer Rechtssubjekte sind, die infolge verschiedener im Zeitraum der Zuwiderhandlung und danach innerhalb der Gruppe vorgenommener Umstrukturierungen nicht mehr bestehen (siehe Abschnitt 2.2.4), haftbar gemacht.

¹¹¹⁷ Eni Spa / Kommission, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnr. 66.; Schindler Holding und andere / Kommission, C-501/11 P, ECLI:EU:C:2013:522, Randnr. 112; Akzo Nobel. / Kommission, C-97/08 P, ECLI:EU:C:2009:536, Randnr. 73, Bezug nehmend auf die Stellungnahme der Generalanwältin Kokott in dieser Rechtssache, ECLI:EU:C:2009:262, Randnrn. 89 und 91-93.

¹¹¹⁸ Eni Spa / Kommission, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnr. 64.

¹¹¹⁹ Dow Chemical / Kommission, T-77/08, ECLI:EU:T:2012:47, Randnr. 106, Eni Spa v Commission, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnr. 65.

¹¹²⁰ Legris Industries / Kommission, T-376/06, ECLI:EU:T:2011:107, Randnr. 55.

¹¹²¹ Siehe Satzung der Sirap-Gema S.p.A. (**ID** [...]) sowie Eni Spa / Kommission, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnr. 67 unter Bezug auf Randnr. 55.

- (930) Wie in Abschnitt 4.4 festgestellt, war für Coopbox hauptsächlich die Coopbox Eastern s.r.o. mit verschiedenen Mitarbeitern und/oder Führungskräften (insbesondere mit [Unternehmensvertreter] und mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt.
- (931) Wie in Abschnitt 2.2.4 erläutert, wurde die CCPL S.c. am 8. Dezember 2004 die eigentliche Muttergesellschaft der Coopbox Eastern s.r.o. Bis zum Ende der Zuwiderhandlung blieb sie die deren eigentliche Muttergesellschaft.
- (932) Weitere Informationen zur Entwicklung der CCPL S.c. sind Erwägungsgrund (848) zu entnehmen.
- (933) Um die betreffenden Muttergesellschaften haftbar machen zu können, hat die Kommission zunächst die komplexen Veränderungen zurückverfolgt, die innerhalb der Unternehmensstruktur von Coopbox vorgenommen wurden; in diesem Zusammenhang sollten die Beteiligungen der eigentlichen und der mittelbaren Muttergesellschaften der im Zeitraum der Zuwiderhandlung unmittelbar beteiligten Rechtssubjekte ermittelt werden. Die Kommission stützt sich auf die in Erwägungsgrund (816) erläuterte Vermutung, dass die Muttergesellschaft in dem Zeitraum (den Zeiträumen) bestimmenden Einfluss auf die jeweilige Tochtergesellschaft ausgeübt hat, in dem (in denen) zumindest eine unmittelbar beteiligte Tochtergesellschaft zu 100 % (oder zu nahezu 100 %) im Eigentum der jeweiligen Muttergesellschaft stand.
- (934) Aus diesem Grund sowie angesichts der in Abschnitt 2.2.4 erläuterten Unternehmensstruktur wird die CCPL S.c. ab dem Zeitpunkt der Übernahme der Coopbox Eastern s.r.o. am 8. Dezember 2004 als 100%ige (bzw. nahezu 100%ige) mittelbare Muttergesellschaft, bei der die Ausübung der tatsächlichen Kontrolle über das Marktverhalten der Coopbox Eastern s.r.o. im Zeitraum der Zuwiderhandlung vermutet wird, gesamtschuldnerisch haftbar gemacht.
- (935) In Bezug auf die CCPL S.c. stellt die Kommission fest, dass ihre mittelbare Beteiligung an der Coopbox Eastern s.r.o. vom 18. April 2006 bis zum Ende der Zuwiderhandlung von zunächst 100 % auf 93,864 % zurückgegangen ist. Nach Ansicht der Kommission ist jedoch auch eine Beteiligung im Umfang von 93,864 % hinreichend für die Vermutung, dass eine Muttergesellschaft bestimmenden Einfluss auf das Verhalten ihrer Tochter ausübt. Daher obliegt es der Muttergesellschaft, hinreichende Beweismittel für die Widerlegung der bestehenden Vermutung vorzulegen und nachzuweisen, dass sich die Tochter auf dem Markt unabhängig verhalten hat. Die Kommission stellt fest, dass die Vermutung der Haftung der Muttergesellschaft an sich bereits hinreichend ist, um eine Haftung der betreffenden Rechtssubjekte nachzuweisen; angesichts der von Coopbox vorgetragenen Argumente und der komplexen Unternehmensstruktur wird diese Vermutung durch eine Analyse der rechtlichen, personellen und wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen den Rechtssubjekten des Unternehmens Coopbox aber noch gestärkt. Da die zugrunde liegenden Sachverhalte und die entsprechenden Schlussfolgerungen der Kommission für MOE diesbezüglich identisch mit den Sachverhalten und den Schlussfolgerungen beim Italien-Kartell sind, wird hier auf die Erwägungsgründe (848)-(862) verwiesen.

- (936) Wie in Abschnitt 6.1 erläutert, sind die Kenntnis des die Zuwiderhandlung begründenden Verhaltens der Tochtergesellschaften und die mangelnde Distanzierung von diesem Verhalten keine unabdingbare Voraussetzung für die Feststellung einer Haftung der Muttergesellschaft.¹¹²² Trotzdem muss die Muttergesellschaft in dieser Sache über wettbewerbswidrige Kontakte mit Wettbewerbern unterrichtet gewesen sein. Beispielsweise war [Unternehmensvertreter], Leiter der Packaging Division bei der CCPL S.c.r.l.,¹¹²³ an den anfänglichen Gesprächen beteiligt, mit denen der Eintritt von Coopbox in den polnischen Markt verhindert werden sollte (siehe Erwägungsgrund (599)), und mit denen die Geschäftstätigkeit in Polen tatsächlich erheblich beeinträchtigt wurde. Dies geht etwa aus den in Abschnitt 4.4 erläuterten Sachverhalten, aber auch aus den Umsatzzahlen von Coopbox in Polen hervor. Obwohl Polen der größte Markt in der Region MOE war, entfiel auf diesen Markt nur ein kleiner (beinahe unerheblicher) Anteil des Umsatzes gemessen am Umsatz, den Coopbox in der Slowakei, in der Tschechischen Republik und in Ungarn erzielte.
- (937) Daher macht die Kommission die Coopbox Eastern s.r.o. für ihre unmittelbare Beteiligung am Kartell in MOE für den Zeitraum vom 5. November 2004 bis zum 8. Dezember 2004 haftbar. Außerdem macht die Kommission die CCPL S.c. und die Coopbox Eastern s.r.o. gesamtschuldnerisch für die unmittelbare Beteiligung der Coopbox Eastern s.r.o. am Kartell in MOE im Zeitraum vom 8. Dezember 2004 bis zum 24. September 2007 haftbar.

6.5.4. Propack

- (938) Wie in Abschnitt 4.4 erläutert, war für Propack hauptsächlich die PROPACK Kft. mit verschiedenen Mitarbeitern und Führungskräften (insbesondere mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt. Daher wird dieses Rechtssubjekt für seine Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar gemacht.
- (939) Nach der Übernahme des gesamten Gesellschaftskapitals der PROPACK Kft. am 1. Juli 2005 war die Bunzl plc mittelbar die 100%ige Muttergesellschaft der PROPACK Kft. (siehe Erwägungsgrund (32)). Nach der in Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung vermutet die Kommission, dass die Bunzl plc seit dem 1. Juli 2005 bestimmenden Einfluss auf das Marktverhalten ihrer unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Tochter ausgeübt hat. In der Erwiderung auf die MB hat Propack keine Argumente bezüglich der vermuteten Haftung der Bunzl plc vorgebracht.
- (940) Die Kommission macht daher die PROPACK Kft. für ihre unmittelbare Beteiligung an der Zuwiderhandlung im Zeitraum vom 13. Dezember 2004 bis zum 15. September 2005 haftbar; außerdem macht sie die PROPACK Kft. und die Bunzl plc gesamtschuldnerisch für die von Propack begangene Zuwiderhandlung im Zeitraum vom 1. Juli 2005 bis zum 15. September 2006 haftbar.

¹¹²² Siehe z. B. Groupe Gascogne SA / Kommission, T-72/06, ECLI:EU:T:2011:671, Randnr. 81.

¹¹²³ Damals firmierte das Unternehmen unter dem Namen „CCPL S.c.r.l.“. Nach einer Reform des Gesellschaftsrechts in Italien im Jahr 2003 wurde die Rechtsform „S.c.r.l.“ durch die Rechtsform „S.c.“ ersetzt.

6.6. Frankreich

6.6.1. Linpac

- (941) Wie in Abschnitt 4.5 erläutert, waren für Linpac hauptsächlich die LINPAC France SAS und die LINPAC Distribution SAS mit verschiedenen Mitarbeitern und/oder Führungskräften (insbesondere mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt. Daher werden diese Unternehmen für ihre Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar gemacht.
- (942) Im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung war die LINPAC France SAS unmittelbar die 100%ige Muttergesellschaft der LINPAC Distribution SAS, und die LINPAC Group Ltd war über die in Erwägungsgrund (9) beschriebene Befehlskette mittelbar die 100%ige Muttergesellschaft der LINPAC France SAS. Nach der in Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung vermutet die Kommission, dass die LINPAC France SAS und die LINPAC Group Ltd bestimmenden Einfluss auf das Marktverhalten ihrer unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Töchter ausgeübt haben. Die Kommission stellt fest, dass diese Vermutung an sich bereits hinreichend ist, um eine Haftung dieser beiden Rechtssubjekte nachzuweisen; die Vermutung wird aber noch dadurch gestärkt, dass die LINPAC Group Ltd im Zeitraum der Zuwiderhandlung allen von ihr kontrollierten Gesellschaften ein Handbuch zukommen ließ, in dem die Mindeststandards und die Mindestanforderungen an das Verhalten innerhalb der Unternehmen und an das Management der Gruppe beschrieben wurden. In diesem Handbuch sollten die Verfahrensweisen und Anforderungen für Genehmigungen im Zusammenhang mit einer Reihe von verwaltungsrechtlichen Angelegenheiten festgelegt werden; die Regelungen galten etwa für (i) Kapitalausgaben, (ii) Veräußerungen, (iii) bestimmte unternehmerische Entscheidungen, (iv) interne Berichtsverfahren, (v) Personalpolitik, (vi) rechtliche Angelegenheiten und (vii) bestimmte geschäftliche Angelegenheiten. Die in diesem Handbuch beschriebene Politik war für alle von der LINPAC Group Ltd kontrollierten Gesellschaften verbindlich.¹¹²⁴ Das Handbuch zeigt, dass die LINPAC Group Ltd in der Lage war, bestimmenden Einfluss auf all ihre Tochtergesellschaften einschließlich der unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Rechtssubjekte von Linpac auszuüben, und dass sie diesen Einfluss auch tatsächlich ausgeübt hat. In der Erwiderung auf die MB hat Linpac keine Argumente bezüglich der vermuteten Haftung der Muttergesellschaft vorgebracht.
- (943) Daher macht die Kommission die Linpac France SAS, die LINPAC Distribution SAS und die Linpac Group Ltd gesamtschuldnerisch für die von Linpac begangene Zuwiderhandlung haftbar.

6.6.2. Sirap-Gema

- (944) Wie in Abschnitt 4.5 festgestellt, waren für Sirap-Gema die Sirap France S.A.S. und die Sirap-Gema S.p.A. mit verschiedenen Mitarbeitern und Führungskräften (insbesondere mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt. Daher werden diese Rechtssubjekte für ihre Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar gemacht.

¹¹²⁴ ID [...] (Linpac – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

- (945) Im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung war die Sirap-Gema S.p.A. unmittelbar die 100%ige Muttergesellschaft der Sirap France S.A.S., und die Italmobiliare S.p.A. war die 100%ige Muttergesellschaft der Sirap-Gema S.p.A. (siehe Erwägungsgrund (15)). Nach der in Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung vermutet die Kommission daher, dass die Sirap-Gema S.p.A. und die Italmobiliare S.p.A. bestimmenden Einfluss auf das Verhalten ihrer unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Tochtergesellschaften ausgeübt haben. Nach Auffassung der Kommission wäre diese Vermutung an sich bereits hinreichend, um eine Haftung dieses Rechtssubjekts feststellen zu können; die Vermutung wird aber noch dadurch gestärkt, dass die Sirap-Gema S.p.A. und letztlich auch die Italmobiliare S.p.A. über ein Berichtssystem der jeweils auf dem Markt tätigen Gesellschaften kontinuierlich auf dem Laufenden gehalten wurden. Während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung waren die Tochtergesellschaften von Sirap-Gema verpflichtet, [Unternehmensvertreter], [Funktionen des Unternehmensvertreters] der Sirap-Gema S.p.A., Bericht zu erstatten. [Unternehmensvertreter] wiederum berichtete [Unternehmensvertreter], [Funktionen des Unternehmensvertreters] der Sirap-Gema S.p.A. und gleichzeitig bei der Italmobiliare S.p.A. [Funktionen des Unternehmensvertreters]. In seiner Eigenschaft als [Funktionen des Unternehmensvertreters] der Italmobiliare S.p.A. berichtete [Unternehmensvertreter] dem [Funktionen des Unternehmensvertreters] der Italmobiliare S.p.A. und unterbreitete Vorschläge zur Weiterentwicklung und zur Erschließung strategischer Potenziale für die in der Branche tätigen Tochtergesellschaften der Italmobiliare S.p.A. Dies zeigt, dass die Italmobiliare S.p.A. im Zeitraum der Zuwiderhandlung die Möglichkeit hatte, bestimmenden Einfluss auf die Sirap-Gema S.p.A. und die Sirap France S.A.S. auszuüben, und dass sie diesen Einfluss auch tatsächlich ausgeübt hat.
- (946) Die Argumentation von Sirap-Gema in der Erwiderung auf die MB bestreitet, dass die Italmobiliare S.p.A. bestimmenden Einfluss auf ihre an der Zuwiderhandlung beteiligten Tochtergesellschaften ausgeübt habe und betont, dass die Italmobiliare S.p.A. keine Kenntnis von dem Kartellverhalten gehabt habe. Die Italmobiliare S.p.A. sei eine reine Finanzholding, und die Tochtergesellschaften hätten [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik]. Sirap-Gema zufolge gab Italmobiliare nur [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik]. Daher habe sich das System der Berichterlegung durch Einzelpersonen bei den Sirap-Gema Tochtergesellschaften gegenüber bestimmten Personen bei der Italmobiliare S.p.A. auf die [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik] beschränkt. Sirap-Gema weist ferner darauf hin, dass es selbst [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik]. Außerdem seien die Führungskräfte der im Bereich Lebensmittelverpackungen für den Einzelhandel tätigen Tochtergesellschaften [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik]. Ferner verweist Sirap-Gema darauf, dass die Italmobiliare S.p.A. in jedem Fall kein echtes Interesse an der Sparte Lebensmittelverpackungen gehabt habe, da diese Sparte nie zum Kerngeschäft der Italmobiliare S.p.A. gezählt habe; [Geschäftsgeheimnis]. Und schließlich werde die eingeschränkte Bedeutung der Italmobiliare S.p.A. auch aus der begrenzten Anzahl an Mitarbeitern (im Zeitraum der Zuwiderhandlung zwischen [Geschäftsgeheimnis]) deutlich, die zudem im Wesentlichen mit Verwaltungsaufgaben befasst gewesen seien. Insbesondere in der Abteilung Strategie und Entwicklung seien nur [Geschäftsgeheimnis] Mitarbeiter beschäftigt gewesen.
- (947) Angesichts der 100%igen Beteiligung der Italmobiliare S.p.A. an ihren an der Zuwiderhandlung beteiligten Tochtergesellschaften hält die Kommission die von

Sirap-Gema vorgetragenen Argumente für sich genommen oder insgesamt nicht für hinreichend, um die Vermutung der Ausübung einer tatsächlichen Kontrolle zu widerlegen. Dass die Muttergesellschaft am Tagesgeschäft nicht beteiligt war, widerlegt die Vermutung der Ausübung eines bestimmenden Einflusses nicht hinreichend.¹¹²⁵ Bei der Prüfung, ob eine Tochter unabhängig über ihr Marktverhalten entscheidet, sind nämlich alle berücksichtigten Faktoren vor dem Hintergrund der organisatorischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Verbindungen und nicht nur gemessen am Marktverhalten oder der Geschäftspolitik der Tochtergesellschaft im engeren Sinn zu bewerten.¹¹²⁶ Dass Italmobiliare [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik] Tochtergesellschaften vorgab, zeigt, dass die Gesellschaft in strategischen Angelegenheiten durchaus bestimmenden Einfluss auf Sirap-Gema ausgeübt hat.¹¹²⁷ Auch mit dem Hinweis, dass das Unternehmen über das Kartell nicht unterrichtet gewesen sei, wird die erläuterte Vermutung nicht widerlegt. Um einer Muttergesellschaft die Haftung für das Verhalten ihrer Tochter zuzurechnen, braucht nach der Rechtsprechung nicht nachgewiesen zu werden, dass die Mutter unmittelbar an dem zur Last gelegten Verhalten beteiligt war oder Kenntnis davon hatte.¹¹²⁸ Und selbst wenn sich die in Erwägungsgrund (945) genannten Berichtlinien tatsächlich auf Finanzergebnisse beschränkt hätten, wird daraus doch die Einbeziehung der Italmobiliare S.p.A. in die Geschäftstätigkeit ihrer Töchter deutlich. Diesbezüglich enthält die Kommissionsakte zudem Beispiele dafür, dass Mitarbeiter der im Bereich Lebensmittelverpackungen tätigen Töchter ausführliche Marktinformationen an [Unternehmensvertreter] weiterleiteten; [Unternehmensvertreter] war Mitglied des Board of Directors der Sirap-Gema S.p.A. und gleichzeitig Business Development Manager der Italmobiliare S.p.A. mit Zuständigkeit für die Erschließung neuer Entwicklungsmöglichkeiten (z. B. durch Zusammenschlüsse, Übernahmen oder Partnerschaften) für Töchter der Italmobiliare S.p.A. Außerdem enthält die Akte einen Beleg dafür, dass [Unternehmensvertreter] ausführliche Marktinformationen an [Unternehmensvertreter], [Funktionen des Unternehmensvertreters] der Sirap-Gema S.p.A. und gleichzeitig bei der Italmobiliare S.p.A. [Funktionen des Unternehmensvertreters], übermittelte und dass sich [Unternehmensvertreter] seinerseits mit einem anderen Anbieter auf dem Markt für Lebensmittelverpackungen für den Einzelhandel austauschte.¹¹²⁹ Die angeblich geringe Anzahl der Mitarbeiter der Italmobiliare S.p.A. ist ebenfalls kein Argument, das geeignet wäre, die Haftungsvermutung zu widerlegen; auch eine geringe Anzahl an Mitarbeitern würde nämlich nicht bedeuten, dass die Italmobiliare S.p.A. die Gruppe nicht hätte koordinieren können.¹¹³⁰ Und angesichts der Stellung von [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter] sowie in Anbetracht der Tatsache, dass die Mitglieder des Board of Directors der Sirap-Gema S.p.A. von der

¹¹²⁵ Eni Spa / Kommission, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnr. 66.

¹¹²⁶ Eni Spa / Kommission, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnr. 66; Schindler Holding und andere / Kommission, C-501/11 P, ECLI:EU:C:2013:522, Randnr. 112; Akzo Nobel. / Kommission, C-97/08 P, ECLI:EU:C:2009:536, Randnr. 73, bezüglich der Stellungnahme der Generalanwältin Kokott in dieser Rechtssache, ECLI:EU:C:2009:262, Randnrn. 89 und 91-93.

¹¹²⁷ Eni Spa / Kommission, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnr. 64.

¹¹²⁸ Dow Chemical / Kommission, T-77/08, ECLI:EU:T:2012:47, Randnr. 106, und Eni Spa / Kommission, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnr. 65.

¹¹²⁹ **ID [...]** (Sirap-Gema – Ermittlungsdokumente), **ID [...]**

¹¹³⁰ Legris Industries / Kommission, T-376/06, ECLI:EU:T:2011:107, Randnr. 55.

[Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik] benannt wurden, steht schließlich außer Zweifel, dass die Italmobiliare S.p.A. Einfluss auf die Benennung der Führungskraft der Sirap-Gema S.p.A. durch [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik] ausübte.¹¹³¹

- (948) Daher macht die Kommission die Sirap France S.A.S., die Sirap-Gema S.p.A. und die Italmobiliare S.p.A. gesamtschuldnerisch für die von Sirap-Gema begangene Zuwiderhandlung haftbar.¹¹³²

6.6.3. *Vitembal*

- (949) Wie in Abschnitt 4.5 erläutert, waren für Vitembal hauptsächlich die VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS und die VITEMBAL HOLDING SAS mit verschiedenen Mitarbeitern und/oder Führungskräften (insbesondere mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt. Daher werden diese Rechtssubjekte für ihre Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar gemacht.

- (950) Im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung war die VITEMBAL HOLDING SAS unmittelbar zu 100 % an der VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS beteiligt (siehe Erwägungsgrund (12). Nach der in Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung vermutet die Kommission, dass die VITEMBAL HOLDING SAS bestimmenden Einfluss auf das Marktverhalten ihrer unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Tochter ausgeübt hat. In der Erwiderung auf die MB hat Vitembal keine Argumente bezüglich der vermuteten Haftung der Muttergesellschaft vorgebracht.

- (951) Am 11. Mai 2015, nach einem Urteil des Handelsgerichts Nîmes, wurde die Liquidation der VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS unter gerichtliche Aufsicht gestellt. Die Kommission ist der Auffassung, dass die Liquidation von VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS weder Auswirkungen auf die Haftung von VITEMBAL HOLDING SAS für die unmittelbare Beteiligung an der Zuwiderhandlung, noch auf die Haftungszurechnung dieser wirtschaftlichen Einheit zu seiner Muttergesellschaft Vitembal Holding SAS hat.

- (952) Daher macht die Kommission die VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS und die VITEMBAL HOLDING SAS gesamtschuldnerisch für die von Vitembal begangene Zuwiderhandlung haftbar.

6.6.4. *Huhtamäki*

- (953) Wie in Abschnitt 4.5 erläutert, war für Huhtamäki hauptsächlich das heute unter dem Namen COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS firmierende Rechtssubjekt mit verschiedenen Mitarbeitern und/oder Führungskräften (insbesondere mit den [Unternehmensvertreter] und [Unternehmensvertreter]) unmittelbar an der

¹¹³¹ Siehe Satzung der Sirap-Gema S.p.A. (**ID** [...]) sowie *Eni Spa / Kommission*, C-508/11 P, ECLI:EU:C:2013:289, Randnr. 67 unter Bezug auf Randnr. 55.

¹¹³² Bezüglich Vitembal Société Industrielle SAS: obwohl es unmittelbar an den Kartellaktivitäten beteiligt war, hält sich die Kommission mit der Auferlegung einer Geldbuße zurück, da sich das Unternehmen in einem gerichtlichen Liquidationsverfahren befindet. Die Kommission verhängt dennoch eine Geldbuße für das rechtswidrige Verhalten von Vitembal Société Industrielle SAS bezüglich Vitembal Holding SAS, da es als erwiesen gilt, dass Vitembal Holding SAS während der Zuwiderhandlung ein einziges Unternehmen mit Tochtergesellschaften formte. Verweis auf Fall T-399/09 *Holding Slovenske elektrarne d.o.o. (HSE) /Kommission*, ECLI:EU:T:2013:647, Randnrn.127-128.

Zu widerhandlung beteiligt. Daher wird dieses Rechtssubjekt für seine Beteiligung an der Zu widerhandlung haftbar gemacht.

- (954) In der Erwiderung auf die MB argumentiert Huhtamäki, die COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS könne nicht für ihre unmittelbare Beteiligung an der Zu widerhandlung haftbar gemacht werden; die Haftung sei der ONO Packaging SAS zuzurechnen (einem Rechtssubjekt, das nach einem Management-Buy-out nach dem Ende der Zu widerhandlung am 19. Juni 2006 sämtliche Vermögenswerte der Schaumstoffschalen-Produktion von Huhtamäki in Frankreich übernommen habe). Da bei dem Management-Buy-out sowohl Vermögenswerte¹¹³³ als auch Beteiligungen¹¹³⁴ übertragen worden seien, wäre es widersinnig, wenn die Kommission nach rein formalen Kriterien zwischen den beiden Bestandteilen desselben Management-Buy-out unterscheiden wolle; dies wäre in hohem Maße künstlich und würde wesentlichen Rechtsgrundsätzen ebenso wie der wirtschaftlichen Realität zu widerlaufen. Zur Unterstützung dieser Argumentation erläutert Huhtamäki, die Rolle von [Unternehmensvertreter] in Bezug auf die Geschäftstätigkeit von mit der Herstellung von Schaumstoffschalen befassten Unternehmen, die früher im Eigentum von Huhtamäki standen, hätten die Kommission ebenso wie seine Rolle beim Management-Buy-out, die die Geschäftstätigkeit von Huhtamäki in Frankreich und in SWE betroffen habe (zu SWE siehe auch Abschnitt 6.3.4), zu einer „ganzheitlicheren“ Bewertung der beiden Bestandteile des Management-Buy-out bewegen müssen. Somit vertritt Huhtamäki die Auffassung, die Kommission hätte die Übertragung von Vermögenswerten in SWE und die Übertragung von Vermögenswerten in Frankreich auf die gleiche Weise behandeln und zu dem Schluss gelangen müssen, dass ONO Packaging die gesamte Haftung für jegliches wettbewerbswidrige Verhalten zuzurechnen und dass Huhtamäki sowohl in Frankreich als auch in SWE von jeglicher Haftung freizusprechen sei.¹¹³⁵
- (955) Nach der Rechtsprechung weist die Kommission die Argumente von Huhtamäki bezüglich der Haftung der COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS zurück. Die Kommission stellt fest, dass die Ausnahme vom Grundsatz der persönlichen Haftung, die der Kommission die Zurechnung eines Kartellverhaltens zum neuen Betreiber des an der Zu widerhandlung beteiligten Unternehmens ermöglichen würde, nur dann zum Tragen käme, wenn dieser neue Marktteilnehmer tatsächlich als Rechtsnachfolger des ursprünglichen Marktteilnehmers betrachtet werden könnte.¹¹³⁶ Diese sogenannte Prüfung auf „wirtschaftliche Kontinuität“ ist dann vorzunehmen, wenn die für den Betrieb des betreffenden Unternehmens zuständige Rechtsperson nach der begangenen Zu widerhandlung rechtlich nicht mehr besteht¹¹³⁷ oder wenn

¹¹³³ Von der Huhtamäki France SAS (später umbenannt in Paccor France SAS und kürzlich nochmals umbenannt in Coveris Rigid (Auneau) France SA) auf die ONO Packaging SAS übertragene Vermögenswerte aus der Produktion von Schaumstoffschalen.

¹¹³⁴ Gesamtes Gesellschaftskapital der Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. (heute ONO Packaging Portugal SA), das nach einer Vereinbarung über einen Vermögenstransfer vom 19. Juni 2006 auf die [nicht adressiertes Unternehmen] übertragen wurde.

¹¹³⁵ Huhtamäki – Erwiderung auf die MB, Randnrn. 176-255.

¹¹³⁶ Schlussanträge der Generalanwältin Kokott in ETI SpA und andere, C-280/06, ECLI:EU:C:2007:404, Randnrn. 75 und 76, und Aalborg Portland und andere / Kommission, 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, ECLI:EU:C:2004:6, Randnr. 59.

¹¹³⁷ Kommission/Anic Partecipazioni, C-49/92 P, ECLI:EU:C:1999:356, Randnr. 145.

ein Unternehmen einer internen Umstrukturierung unterzogen wurde und der ursprüngliche Marktteilnehmer zwar nicht unbedingt mehr als Rechtspersönlichkeit besteht, jedenfalls aber keine wirtschaftliche Aktivität mehr auf dem relevanten Markt ausübt; außerdem ist die Prüfung vorzunehmen, wenn dies angesichts der strukturellen Verbindungen zwischen dem ursprünglichen und dem neuen Marktteilnehmer geboten ist.¹¹³⁸ Die Kommission stellt fest, dass in dieser Sache keine der Bedingungen für die Feststellung einer wirtschaftlichen Kontinuität erfüllt ist und hält daher ihre Bewertung hinsichtlich der Haftung der COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS für die Zuwiderhandlung in Frankreich aufrecht.

- (956) Im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung verfügte die Huhtamäki Oyj über 100 % des Gesellschaftskapitals der COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS. Nach der in Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung vermutet die Kommission, dass die Huhtamäki Oyj bestimmenden Einfluss auf das Marktverhalten ihrer unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Tochter ausgeübt hat.
- (957) In der Erwiderung auf die MB versuchte Huhtamäki, diese Vermutung zu widerlegen, indem es erklärte, die Huhtamäki Oyj sei nicht an der Zuwiderhandlung beteiligt gewesen; außerdem habe sie weder bestimmenden Einfluss auf das Geschäftsverhalten ihrer französischen Tochter nehmen können noch jemals tatsächlich entsprechenden bestimmenden Einfluss ausgeübt.¹¹³⁹ Die Kommission stellt fest, dass die Argumentation von Huhtamäki vorwiegend auf der scheinbar nicht gegebenen Beteiligung der Huhtamäki Oyj am Tagesgeschäft und auf der scheinbar fehlenden Abstimmung von Geschäftsstrategien zwischen der Huhtamäki Oyj und der COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS beruht. Der Nachweis einer (allenfalls) gewissen kaufmännischen und strategischen Unabhängigkeit auf dem Markt ist an sich nicht bereits hinreichend, um die Vermutung zu widerlegen, dass die Huhtamäki Oyj bestimmenden Einfluss auf das Verhalten der COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS im Zeitraum der Zuwiderhandlung gehabt hat.¹¹⁴⁰
- (958) Huhtamäki lässt auch außer Acht, dass im Zeitraum der Zuwiderhandlung nach Informationen, die Huhtamäki der Kommission übermittelt hat, eindeutige wirtschaftliche, organisatorische und rechtliche Bindungen zwischen der Huhtamäki Oyj und der COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS bestanden. Dies geht beispielsweise auch aus der Erwiderung von Huhtamäki auf die MB hervor; dort erklärt Huhtamäki im Zusammenhang mit der Argumentation, dass das Tagesgeschäft im Ermessen der auf dem Markt tätigen Einheiten (z. B. der COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS) gestanden habe; die Huhtamäki Oyj habe sich auf [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik] konzentriert.¹¹⁴¹ Im

¹¹³⁸ Siehe Aalborg Portland A/S u. a. / Kommission, verbundene Rechtssachen C-204/00 P (u. a.), ECLI:EU:C:2004:6, Randnrn. 354-360, bestätigt in Jungbunzlauer AG / Kommission, T-43/02, ECLI:EU:T:2006:270, Randnrn. 131-133, Urteil vom 30. September 2009, Hoechst/Kommission, T-161/05, ECLI:EU:T:2009:366, Randnrn. 50-52 und 63 und dort zitierte Rechtsprechung; siehe auch entsprechendes Urteil im Zusammenhang mit Artikel 65 Absätze 1 und 5 EGKS-Vertrag, NMH Stahlwerke GmbH / Kommission, T-134/94, ECLI:EU:T:1999:44, Randnr. 126.

¹¹³⁹ **ID [...]**, Huhtamäki – Erwiderung auf die MB, [...].

¹¹⁴⁰ Siehe z. B. Eni Spa / Kommission, C-508/11 P, noch nicht in der Rechtssammlung erschienen (Allgemeine Sammlung), Randnrn. 64-66.

¹¹⁴¹ **ID [...]** (Huhtamäki – Erwiderung auf die MB, [...])

Rahmen der internen Berichtspflichten erstattete [Unternehmensvertreter] (ein Mitarbeiter der Huhtamäki France SAS (heute COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS)) auch dem leitenden Management der Huhtamäki Oyj Bericht ([Unternehmensvertreter] ([Funktionen des Unternehmensvertreter]) und [Unternehmensvertreter] ([Funktionen des Unternehmensvertreter])). Huhtamäki erklärt,¹¹⁴² die Berichtspflichten innerhalb der Huhtamäki-Gruppe hätten sich auf Haushaltsangelegenheiten beschränkt; wettbewerbswidrige Sachverhalte seien nicht vorgesehen gewesen. Die Kommission stellt jedoch fest, dass der Gerichtshof bestätigt hat, dass die Kontrolle über die Haushaltsplanung Anzeichen für die faktische Kontrolle durch eine Muttergesellschaft ist. Außerdem ist dem Gerichtshof zufolge unerheblich, dass die interne Kommunikation zwischen [Unternehmensvertreter] und seinen Vorgesetzten vielleicht keine wettbewerbswidrigen Angelegenheiten zum Gegenstand hatte oder dass die Huhtamäki Oyj selbst nicht unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt war oder die Zuwiderhandlung unmittelbar befürwortet hat.¹¹⁴³

- (959) Die Kommission stellt fest, dass die Huhtamäki-Gruppe als Holding-Gesellschaft nicht nur mittelbar über 100 % des Gesellschaftskapitals ihrer unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligten Tochtergesellschaften verfügt, sondern dass sie außerdem ihre Geschäftstätigkeit nach der Corporate Governance-Politik für Tochtergesellschaften der Huhtamäki-Gruppe („Huhtamäki-Politik“) ausübt. Die Huhtamäki-Politik beruht auf den finnischen Unternehmens- und Wertpapiervorschriften sowie auf den Regeln der Börse von Helsinki. Nach der Huhtamäki-Politik sind alle mittelbaren oder unmittelbaren Tochtergesellschaften der Huhtamäki Oyj (einschließlich der COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS verpflichtet, in den folgenden Angelegenheiten die vorgegebenen Regeln einzuhalten: (i) Corporate Governance, (ii) Zusammensetzung des Board of Directors, (iii) Aufteilung von Zuständigkeiten, Pflichten und Verantwortlichkeiten, (iv) Durchführung der Sitzungen des Board of Directors und (v) Leisten von Unterschriften für Tochtergesellschaften. [Geschäftsgeheimnis – interne Konzernpolitik].¹¹⁴⁴ Die Kommission stellt fest, dass auch dies die Vermutung stärkt, dass die Huhtamäki Oyj während der gesamten Dauer des Kartells bestimmenden Einfluss auf die COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS ausgeübt hat.
- (960) Die Kommission macht daher die COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS und die Huhtamäki Oyj gesamtschuldnerisch für die von Huhtamäki begangene Zuwiderhandlung haftbar.

6.6.5. *Silver Plastics*

- (961) Wie in Abschnitt 4.5, erläutert, war die Silver Plastics S.à r.l. hauptsächlich mit [Unternehmensvertreter] unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt. Daher wird dieses Rechtssubjekt für seine Beteiligung an der Zuwiderhandlung haftbar gemacht.
- (962) Im gesamten Zeitraum der Zuwiderhandlung war die Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG (JRH) unmittelbar [96-100 %]ige Muttergesellschaft der Silver Plastics GmbH, die ihrerseits wiederum unmittelbar

¹¹⁴² ID [...], Huhtamäki – Erwiderung auf die MB, [...]

¹¹⁴³ Siehe z. B. Eni Spa / Kommission, C-508/11 P, noch nicht in der Rechtssammlung erschienen (Allgemeine Sammlung), Randnrn. 64-66.

¹¹⁴⁴ ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

[96-100 %]ige Muttergesellschaft der Silver Plastics S.à r.l. war. Insoweit war die JRH nahezu [96-100 %]ige Muttergesellschaft der Silver Plastics S.à.r.l. Nach der in Erwägungsgrund (816), zitierten Rechtsprechung wird daher vermutet, dass die JRH bestimmenden Einfluss auf das Verhalten der Silver Plastics GmbH & Co. KG und der Silver Plastics GmbH ausgeübt hat. Außerdem wird – ebenfalls nach der in Erwägungsgrund (816) zitierten Rechtsprechung – vermutet, dass die Silver Plastics GmbH bestimmenden Einfluss auf das Verhalten der Silver Plastics S.à r.l. ausgeübt hat. Zusätzlich zu dieser Vermutung ist festzustellen, dass [Unternehmensvertreter] [Unternehmensvertreter], den alleinvertretungsberechtigten Geschäftsführer der Silver Plastics GmbH, über seine wettbewerbswidrigen Gespräche mit anderen Kartellmitgliedern unterrichtete (siehe z. B. Erwägungsgründe (680)-(681)).

- (963) Sowohl die JRH als auch die Silver Plastics GmbH bestreiten die Vermutung der Haftung von Muttergesellschaften.¹¹⁴⁵ Die diesbezügliche Argumentation der Kommission wurde in den Erwägungsgründen (907)-(919) erläutert und gilt gleichermaßen für die Zuwiderhandlung im Zusammenhang mit Frankreich.
- (964) Daher macht die Kommission die Silver Plastics S.à r.l, die Silver Plastics GmbH und die Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG gesamtschuldnerisch für die von Silver Plastics begangene Zuwiderhandlung haftbar.

7. DAUER DER ZUWIDERHANDLUNG

7.1. Beginn und Ende der Beteiligung

- (965) Zur Ermittlung der Zeitpunkte für den Beginn und das Ende der Beteiligung der jeweiligen Parteien an der Zuwiderhandlung im Zusammenhang mit den fünf verschiedenen Kartellen hat die Kommission spezifische Merkmale der Kartelle berücksichtigt, insbesondere die Beteiligung an Treffen und sonstigen Kontakten der Parteien. Bei den meisten Parteien deckt sich der Beginn ihrer Beteiligung an den jeweiligen Zuwiderhandlungen mit dem Datum der ersten Teilnahme an einem zwei- oder mehrseitigen Kartelltreffen. Zur Feststellung des Endes der Beteiligung der einzelnen Parteien hat die Kommission die letzte Kartellveranstaltung berücksichtigt, an dem die jeweiligen Parteien beteiligt waren. Außerdem hat die Kommission geprüft, ob Beweismittel oder sonstige Belege dafür verfügbar sind, dass die Parteien ihre Absicht erklärt haben, sich vom Ziel der Vereinbarung oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweise zu distanzieren.
- (966) Als Dauer der Beteiligung der Muttergesellschaften wurde der Zeitraum angenommen, in dem die Muttergesellschaft bestimmenden Einfluss auf die unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligte Tochtergesellschaft ausgeübt hat und für den sie wie in Abschnitt 6 erläutert gesamtschuldnerisch mit der Tochter haftbar gemacht wird.

7.1.1. Italien

- (967) Als Beginn des Kartells in Italien ist der 18. Juni 2002 (siehe Erwägungsgründe (83)-(84)) und als Ende der 17. Dezember 2007 (siehe Erwägungsgründe (343)-(362)) anzunehmen. Enddatum ist das Datum der Ausschreibung von Carrefour. Auch wenn

¹¹⁴⁵ **ID [...]** (JRH – Erwiderung auf die MB) und **ID [...]** (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB); zur Untermauerung ihrer Argumente bezüglich der fehlenden Kontrolle über Silver Plastics hat die JRH außerdem mehrere Erklärungen vorgelegt (siehe **ID [...]**, JRH – Erwiderung auf die MB, [...]).

der Kommission keine Beweismittel für Kartellkontakte am 17. Dezember 2007 vorliegen, zeigen die Kartellkontakte im Zusammenhang mit dieser Ausschreibung (die vor oder nach dem Datum der eigentlichen Ausschreibung erfolgten), dass das Kartell Wirkungen bis (mindestens) zu diesem Zeitpunkt hatte. Im Folgenden werden die für die einzelnen Unternehmen angenommenen Zeitpunkte für den Beginn und das Ende der Beteiligung erläutert.

Linpac

- (968) Der 18. Juni 2002 als Beginn und der 17. Dezember 2007 als Ende der Zuwiderhandlung gelten für alle Adressaten, die für die von Linpac begangene Zuwiderhandlung haftbar gemacht werden (siehe Erwägungsgründe (825)-(827)).
- (969) Als Enddatum wird die Absprache bezüglich der Ausschreibung von Carrefour am 17. Dezember 2007 angenommen. Selbst wenn die Kartellmitglieder an diesem Tag nicht mehr miteinander in Kontakt gestanden hätten, zeigen die Beweismittel doch, dass die Wettbewerber einschließlich Linpac im Vorfeld dieser Ausschreibung und im Anschluss an die Ausschreibung telefonisch und per E-Mail miteinander in Kontakt standen und dass das Kartell bis zu diesem Tag Wirkungen hatte.¹¹⁴⁶ Dass Linpac an dem Treffen am 7. Dezember in Fidenza nicht beteiligt war, [ist] erklärt [...] damit, dass [Linpac] damals erstmals daran interessiert gewesen sei, den Zuschlag für ein Los dieser Ausschreibung zu erhalten, und dass Linpac versucht habe, mit einem sehr niedrigen Preis Coopbox einen Kunden abzuwerben.¹¹⁴⁷ [...] durch Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum belegt, stand Linpac in Kontakt mit Coopbox und war über die Bemühungen um eine Absprache bezüglich dieser Ausschreibung unterrichtet. Aus diesem Grund sowie in Anbetracht der regelmäßigen Beteiligung von Linpac am Kartellverhalten bis zu diesem Zeitpunkt wird für Linpac der 17. Dezember 2007 als Ende der Beteiligung angenommen.

Sirap-Gema

- (970) Der 18. Juni 2002 als Beginn und der 17. Dezember 2007 als Ende der Zuwiderhandlung gelten für alle Adressaten, die für die von Sirap-Gema begangene Zuwiderhandlung haftbar gemacht werden (siehe Erwägungsgründe (828)-(833)).

Coopbox

- (971) Coopbox war ebenfalls vom 18. Juni 2002 bis zum 17. Dezember 2007 an der Zuwiderhandlung beteiligt. In diesem Zeitraum sind die folgenden Adressaten für die von Coopbox begangene Zuwiderhandlung in den im Folgenden genannten Zeiträumen haftbar (siehe Erwägungsgründe (844)-(863)):
- (1) Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) für ihre unmittelbare Beteiligung vom 18. Juni 2002 bis zum 29. Mai 2006 (siehe Erwägungsgrund (845)).
 - (2) die CCPL S.c. für ihre unmittelbare Beteiligung vom 18. Juni 2002 bis zum 31. Dezember 2002 und als Muttergesellschaft unmittelbar beteiligter Rechtssubjekte von Coopbox vom 18. Juni 2002 bis zum 17. Dezember 2007 (siehe Erwägungsgrund (847)) und
 - (3) die Coopbox Group S.p.A. für ihre unmittelbare Beteiligung vom 18. Juni 2002 bis zum 17. Dezember 2007 und als Muttergesellschaft unmittelbar beteiligter

¹¹⁴⁶ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] und ID [...]
¹¹⁴⁷ ID [...]

Rechtssubjekte von Coopbox vom 28. Oktober 2002 bis zum 27. Februar 2003 und vom 27. April 2006 bis zum 29. April 2006 (siehe Erwägungsgrund (847)).

Vitembal

- (972) Vitembal war vom 5. Juli 2002 (siehe Erwägungsgrund (86)) bis zum 17. Dezember 2007 (siehe Erwägungsgründe (343)-(362)) an der Zuwiderhandlung beteiligt.
- (973) VITEMBAL HOLDING SAS ist für die unmittelbare Beteiligung für die von Vitembal begangene Zuwiderhandlung vom 13. November 2003 (siehe Erwägungsgrund (130)) bis zum 23. Februar 2005 (siehe Erwägungsgrund (242)) haftbar. Zudem ist sie als Muttergesellschaft von VITEMBAL Italia S.r.l. vom 5. Juli 2002 bis zum 17. Dezember 2007 und von VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS vom 13. November 2003 bis zum 19. Dezember 2006 (siehe Erwägungsgründe (839)-(842)) haftbar.

Magic Pack

- (974) Magic Pack war vom 13. September 2004 (siehe Erwägungsgründe (146)-(148)) bis zum 7. März 2006 (siehe Erwägungsgründe (259)-(261)) an der Zuwiderhandlung beteiligt. Diese Zeitpunkte für den Beginn und für das Ende der Beteiligung werden für den Adressat angenommen, der für die von Magic Pack begangene Zuwiderhandlung haftbar gemacht wird (siehe Erwägungsgrund (843)).
- (975) Die Kartellbeteiligung von Magic Pack endete am 7. März 2006, als Magic Pack sich vom Kartell distanzierte und das Kartellverhalten endgültig aufgab (siehe Erwägungsgründe (259)-(261)). Dass sich Magic Pack zu diesem Zeitpunkt vom Kartell distanziert hatte, wurde von [Unternehmensname] in der Erwiderung auf die MB bestätigt. Magic Pack hat anschließend an keinem mehrseitigen Treffen mehr teilgenommen. Allerdings war Magic Pack am letzten Wettbewerbertreffen am 7. Dezember 2007 (siehe Erwägungsgründe (344)-(352)) erneut beteiligt. In diesem Treffen sprachen die Wettbewerber über die anstehende Ausschreibung von Carrefour. Magic Pack bestätigt die eigene Teilnahme an dem Treffen, bestreitet aber, damit wieder dem Kartell beigetreten zu sein. Diesbezüglich [...] der Inhaber ([Unternehmensvertreter]) habe [Unternehmensvertreter] zu dem Treffen beordert, um seine Entscheidung zu bekräftigen, sich eben nicht an dem Kartell zu beteiligen. Nachdem er ironisch vorgeschlagen habe, dass Vitembal zwei seiner Großkunden im Gegenzug dafür aufgeben solle, dass sich Magic Pack bei der Ausschreibung von Carrefour zurückhalte, und nachdem [Unternehmensvertreter] (Magic Pack) bekundet habe, dass Magic Pack aggressiv mitbieten werde, habe er das Treffen vor den anderen verlassen. Magic Pack hat in der Ausschreibung von Carrefour tatsächlich ein niedrigeres Angebot eingereicht und den Zuschlag für das Hyper- und Supermarkt-Los erhalten.¹¹⁴⁸ [Unternehmensname] und [Unternehmensname] haben unterschiedliche Erklärungen hinsichtlich des Verhaltens von Magic Pack in diesem Treffen vorgetragen. [Unternehmensname] zufolge wurde eine Vereinbarung mit Magic Pack erzielt; [Unternehmensname] hingegen erklärt, Magic Pack habe seine Absicht bekundet, bei dieser Ausschreibung mitzubieten. Angesichts der Ungewissheit hinsichtlich der weiteren Entwicklung dieses Treffens sowie in Anbetracht der Tatsache, dass Magic Pack nach seiner Distanzierung am 7. März 2006 nicht mehr an weiteren Kartelltreffen beteiligt war, stellt die Kommission fest,

1148

ID [...]

dass die Kartellbeteiligung von Magic Pack ungeachtet der Anwesenheit im Treffen vom 7. Dezember 2007 am 7. März 2006 endete.

Nespak

- (976) Nespak war am Kartell in Italien vom 7. Oktober 2003 (siehe Erwägungsgrund (128)) bis zum 6. September 2006 (siehe Erwägungsgründe (271)-(279)) beteiligt. Diese Zeitpunkte für den Beginn und für das Ende der Beteiligung werden für alle Adressaten angenommen, die für die von Nespak begangene Zuwiderhandlung haftbar gemacht werden (siehe Erwägungsgründe (834)-(838)). Wenngleich gewisse Beweismittel für eine Beteiligung von Nespak bereits seit Beginn der Zuwiderhandlung in Italien vorliegen (siehe Erwägungsgründe (80), (82), (110) und (118)), ist das Treffen mit Coopbox am 7. Oktober 2003 doch die erste datierte Zusammenkunft, für die die Beteiligung von Nespak hinreichend nachgewiesen ist.
- (977) Und auch ungeachtet der Anhaltspunkte für eine Kartellbeteiligung von Nespak nach dem ermittelten Enddatum am 6. September 2006 (siehe Erwägungsgründe (286), (287), (297), (346)-(347) und (351)) ist festzustellen, dass dies das Datum des letzten datierten Treffens ist, für das eine Kartellbeteiligung von Nespak hinreichend nachgewiesen ist.

7.1.2. Südwesteuropa

- (978) Als Beginn des Kartells in SWE ist der 2. März 2000 (siehe Erwägungsgründe (383)-(385))¹¹⁴⁹ und als Ende der 13. Februar 2008 (siehe Erwägungsgründe (500)-(502)) anzunehmen. Im Folgenden werden die für die einzelnen Unternehmen angenommenen Zeitpunkte für den Beginn und das Ende der Beteiligung erläutert.

Linpac

- (979) Linpac war vom 2. März 2000 bis zum 13. Februar 2008 an der Zuwiderhandlung beteiligt. In diesem Zeitraum sind die folgenden Adressaten für die von Linpac begangene Zuwiderhandlung in den im Folgenden genannten Zeiträumen haftbar:
- (1) die LINPAC Packaging Pravia S.A. für ihre unmittelbare Beteiligung vom 2. März 2000 bis zum 26. September 2007 (siehe Erwägungsgrund (864));
 - (2) die LINPAC Packaging Holdings S.L. für ihre unmittelbare Beteiligung vom 2. März 2000 bis zum 13. Februar 2008 und als Muttergesellschaft der LINPAC Packaging Pravia S.A. vom 9. November 2006 bis zum 26. September 2007 (siehe Erwägungsgründe (864)-(867));
 - (3) die LINPAC Group Ltd als Muttergesellschaft der LINPAC Packaging Pravia S.A. vom 09. November 2006 bis zum 26. September 2007 und von LINPAC Packaging Holdings S.L. vom 02. März 2000 bis zum 13. Februar 2008 (siehe Erwägungsgründe (864)-(867)).

Coopbox

- (980) Coopbox war ebenfalls vom 2. März 2000 bis zum 13. Februar 2008 an der Zuwiderhandlung beteiligt. In diesem Zeitraum sind die folgenden Adressaten für die

¹¹⁴⁹ Wie u.a. in Erwägungsgründen (394) und (780) erklärt: obwohl sich das Kartell ursprünglich auf Spanien beschränkte, zeigen Beweismittel der Kommission, dass das Kartell am 08. Juni 2000 auf Portugal ausgeweitet wurde.

von Coopbox begangene Zuwiderhandlung in den im Folgenden genannten Zeiträumen haftbar (siehe Erwägungsgründe (872)-(884)):

- (1) die Coopbox Hispania S.l.u. für ihre unmittelbare Beteiligung vom 2. März 2000 bis zum 13. Februar 2008 und
 - (2) die CCPL S.c. als Muttergesellschaft der Coopbox Hispania S.l.u. vom 26. Juni 2002 (dem Beginn der Beteiligung der Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U.) bis zum 13. Februar 2008.
- (981) [...] stichhaltige Beweise für eine aktive Beteiligung von [...] an der Zuwiderhandlung in Bezug auf Portugal seien erst ab dem 17. August 2001 (siehe Erwägungsgrund 403)) verfügbar; entsprechend müsse die Dauer der Beteiligung von Coopbox im Hinblick auf die Zuwiderhandlung in Portugal reduziert werden. Coopbox verweist auf [...], der zufolge sich die Wettbewerber erst im Treffen am 17. August 2001 auf die Bedingungen für den Eintritt von Coopbox in den portugiesischen Markt verständigten. Coopbox erklärt, die Annahme einer Beteiligung von Coopbox vor diesem Zeitpunkt stehe im Widerspruch zu der Tatsache, dass Coopbox 2000 noch mit der Vorbereitung seines Eintritts in den portugiesischen Markt beschäftigt und mit dem Widerstand der übrigen Wettbewerber konfrontiert gewesen sei; dies gehe aus [den] [...] vorgetragenen Beschreibung des Treffens vom 7. Dezember 2000 hervor (siehe Erwägungsgrund (402)). Außerdem habe Coopbox sich in wettbewerbskonformer Weise verhalten, obwohl seine Wettbewerber versucht hätten, Coopbox zu drohen und es vom Eintritt in den portugiesischen Markt abzuhalten.¹¹⁵⁰
- (982) Die Kommission stellt erstens fest, dass Coopbox den vorliegenden Beweismitteln zufolge über die Portugal betreffenden Sachverhalte der einzigen und fortdauernden Zuwiderhandlung in SWE während der gesamten Dauer dieser Zuwiderhandlung in vollem Umfang unterrichtet war [...].¹¹⁵¹ Zweitens hat sich Coopbox an wettbewerbswidrigen Gesprächen über Portugal bereits vor dem 17. August 2001 aktiv beteiligt. Internen Notizen zufolge hat Coopbox in einem zweiseitigen Treffen mit Linpac am 8. Juni 2000 über die „*Situation in Portugal*“ gesprochen und – wie Coopbox selbst erläutert hat – am 12. Juni 2000 Preiserhöhungen angekündigt, die entsprechend der vorherigen Vereinbarung der Wettbewerber in Spanien und in Portugal vorgenommen werden sollten (siehe Erwägungsgrund (396)).¹¹⁵² [...] wurde das Treffen am 7. Dezember 2000 in Lissabon (siehe Erwägungsgrund (398)) von Coopbox, Linpac und Huhtamäki organisiert, und auch wenn die Wettbewerber ihre Unzufriedenheit über die Aktivitäten von Coopbox in Portugal zum Ausdruck brachten, wurde doch über Preise gesprochen. Nach den Notizen von [Unternehmensvertreter] (Coopbox) sprachen die Wettbewerber auch am 6. März 2001 über Preiserhöhungen in Portugal (siehe Erwägungsgrund (408)).
- (983) Daher ist die Argumentation von Coopbox zurückzuweisen, dass der Beginn der Beteiligung von Coopbox an der Zuwiderhandlung in Verbindung mit dem Portugal betreffenden Teil der Zuwiderhandlung erst mit dem 17. August 2001 anzusetzen wäre. Dass Coopbox über einen kurzen Zeitraum versuchte, Marktanteile in Portugal zu gewinnen und dabei Verhaltensweisen gezeigt hat, die im Widerspruch zu den

¹¹⁵⁰ ID [...] (Coopbox – Erwiderung auf die MB).

¹¹⁵¹ ID [...]

¹¹⁵² ID [...] (Coopbox – Ermittlungsdokument) und ID [...] [...]

erklärten Interessen der anderen am Kartell beteiligten Wettbewerber standen, ändert nichts an seiner Haftung für die Zuwiderhandlung nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV.¹¹⁵³

Vitembal

(984) Vitembal war vom 7. Oktober 2004 (siehe Erwägungsgründe (443)-(446)) bis zum 25. Juli 2007 (siehe Erwägungsgrund (485)) an der Zuwiderhandlung beteiligt. Innerhalb dieses Zeitraums werden die folgenden Rechtssubjekte für die von Vitembal begangene Zuwiderhandlung in den im Folgenden genannten Zeiträumen haftbar gemacht:

(1) die VITEMBAL España, S.L. für ihre unmittelbare Beteiligung vom 7. Oktober 2004 bis zum 25. Juli 2007

(2) die VITEMBAL HOLDING SAS ist für ihre unmittelbare Beteiligung vom 7. Oktober 2004 bis zum 18. Januar 2005 und als Muttergesellschaft von VITEMBAL España, S.L. vom 07. Oktober 2004 bis zum 25. Juli 2007 (siehe Erwägungsgründe (456)-(460)) sowie vom 07. Oktober 2004 bis zum 18. Januar 2005 als Muttergesellschaft der VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS haftbar (siehe Erwägungsgründe (868)-(871)).

(985) Es sind Anhaltspunkte dafür gegeben, dass Vitembal auch schon vor 2004 an wettbewerbswidrigen Kontakten beteiligt war. [...] an den wettbewerbswidrigen Kontakten in SWE seit seinem Markteintritt im Jahr 1998 beteiligt.¹¹⁵⁴ Außerdem deuten die internen Notizen von Coopbox vom April 2000 (siehe Erwägungsgrund (390)) und die in Erwägungsgrund (391) zitierten [...] darauf hin, dass Vitembal bereits 2000 als Kartellmitglied wahrgenommen wurde.¹¹⁵⁵ Dies scheint durch den in Erwägungsgrund (407) zitierten Kontakt im Zusammenhang mit einem Treffen am 6. März 2001 bestätigt zu werden. Erst ab dem 7. Oktober 2004 liegen jedoch hinreichende Beweismittel für eine Reihe spezifischer Kontakte vor, die die konsequente und kontinuierliche Kartellbeteiligung von Vitembal belegen.

Ovarpack

(986) Ovarpack war vom 7. Dezember 2000 (siehe Erwägungsgründe (398)-(402)) bis zum 12. Januar 2005 (siehe Erwägungsgründe (453)-(455)) und vom 25. Oktober 2007 (siehe Erwägungsgrund (493)) bis zum 13. Februar 2008 (siehe Erwägungsgründe (500)-(502)) an der Zuwiderhandlung beteiligt.

(987) Für den Zeitraum vom 12. Januar 2005 bis zum 25. Oktober 2007 liegen keine Beweismittel für eine Beteiligung von Ovarpack an wettbewerbswidrigen Kontakten vor. In Anbetracht der langen Dauer dieses Zeitraums (fast zwei Jahre und neun Monate) und der Häufigkeit der Kontakte zwischen den anderen Kartellmitgliedern (insbesondere zwischen Linpac, Coopbox und Vitembal) während dieses Zeitraums (siehe insbesondere Abschnitt 4.2.3), ist die Kommission der Auffassung, dass dieser

¹¹⁵³ Siehe Aalborg Portland A/S und andere / Kommission, verbundene Rechtssachen C-204/00P, C-205/00P, C-211/00P, C-213/00P, C-217/00P und C-219/00P, ECLI:EU:C:2004:6, Randnr. 85, Sarrió SA / Kommission, T-334/94, ECLI:EU:T:1998:97, Randnr. 118.

¹¹⁵⁴ **ID [...]; ID [...]** und **ID [...]**

¹¹⁵⁵ **ID [...]; ID [...]** (Coopbox – Ermittlungsdokumente) und **ID [...]; [...]** zwei wettbewerbswidrige Kontakte mit Vitembal in den Jahren 2001 und 2003 (siehe **ID [...]**). Unabhängig von der Tatsache und von der Art dieser Kontakte sprechen auch [...], dass Vitembal damals an der Zuwiderhandlung in SWE beteiligt war.

Zeitraum als Unterbrechung der Kartellbeteiligung von Ovarpack zu bewerten ist. Am 25. Oktober 2007 schloss sich Ovarpack diesem Kartell wieder an; an dem Kartell waren zu diesem Zeitpunkt dieselben Wettbewerber beteiligt.

Huhtamäki

(988) Huhtamäki war vom 7. Dezember 2000 (siehe Erwägungsgründe (398)-(402)) bis zum 18. Januar 2005 (siehe Erwägungsgründe (456)-(458)) an der Zuwiderhandlung beteiligt. Diese Zeitpunkte für den Beginn und für das Ende der Beteiligung werden für alle Adressaten angenommen, die für die von Huhtamäki begangene Zuwiderhandlung haftbar gemacht werden (siehe Erwägungsgründe (885)-(894)).

7.1.3. Nordwesteuropa

(989) Das in Abschnitt 4.3 erläuterte Beweismittel bietet eindeutige Anhaltspunkte für eine frühere Kartellbeteiligung; trotzdem wird für alle Teilnehmer (d. h. für Linpac, Vitembal, Silver Plastics und Huhtamäki) der 13. Juni 2002 als Beginn der Beteiligung am Kartell in NWE angenommen (siehe Erwägungsgründe (517)-(518)). An diesem Tag nahmen alle Unternehmen an dem Treffen am Rande der EQA-Sitzung in Frankfurt im Hotel Sheraton teil. Die Beteiligung aller Unternehmen und der wettbewerbswidrige Charakter des Treffens werden auch [...] durch handschriftliche Notizen zu dem Treffen sowie durch Preiserhöhungsschreiben vor und nach dem Treffen bestätigt, die bei der Nachprüfung in den Räumlichkeiten der Unternehmen gefunden wurden. Die von Silver Plastics und Huhtamäki in ihren jeweiligen Erwidern auf die MB vorgetragenen Argumente sind nicht hinreichend, um die Glaubwürdigkeit dieser Beweismittel zu erschüttern (siehe Erwägungsgründe (520)-(521)).

(990) Als Enddatum wurde für Linpac und Silver Plastics der 29. Oktober 2007 als der Tag angenommen, an dem die beiden Unternehmen am Stand von Reifenhäuser auf der Handelsmesse „K“ in Düsseldorf zusammenkamen (siehe Erwägungsgründe (588)-(591)). Für Vitembal wurde der 12. März 2007 als Enddatum angesetzt; an diesem Tag fand ein Treffen am Rande der EQA-Sitzung im Konferenzzentrum des Flughafens Frankfurt statt (siehe Erwägungsgrund (584)). Enddatum für Huhtamäki ist der 20. Juni 2006; an diesem Tag setzte sich Huhtamäki bezüglich der Lieferung biegesteifer Schalen an die Kunden Wiesenhof und Emsland in Deutschland mit [Unternehmensname] in Verbindung (siehe Erwägungsgrund ([...])). Es liegen zwar Anhaltspunkte dafür vor, dass Huhtamäki auch an dem Treffen am Rande der Arbeitsgruppe MAP IK am 20. September 2007 im Hotel Sheraton in Nürnberg beteiligt war (siehe Erwägungsgrund (580)); da jedoch keine Beweismittel für eine Beteiligung von Huhtamäki an wettbewerbswidrigen Kontakten im Zeitraum vom 20. Juni 2006 bis zum 20. September 2007 verfügbar sind und in Anbetracht der Umstände des Treffens am 20. September 2007, und insbesondere da Huhtamäki bei den mehrseitigen Treffen am Rande der EQA-Sitzungen am 16. Oktober 2006¹¹⁵⁶ und am 12. März 2007 (siehe Erwägungsgründe (573) und (584)) nicht anwesend war, ist festzustellen, dass keine stichhaltigen Beweismittel für eine Beteiligung von Huhtamäki an der Zuwiderhandlung über dieses Datum hinaus vorliegen.

¹¹⁵⁶ Siehe auch in ID [...]; das Protokoll der offiziellen EQA-Sitzung am 16. Oktober 2006: “in order to better articulate the common interests of the manufacturers of EPS trays the secretariat is asked to get in touch with Huhtamäki (to improve participation in EQA-meetings)”.

- (991) Diese Zeitpunkte für den Beginn und das Ende der jeweiligen Beteiligung gelten für die jeweils haftbaren Adressaten entweder aufgrund ihrer unmittelbaren Beteiligung oder als Muttergesellschaften für die von Linpac, Vitembal und Silver Plastics begangene Zuwiderhandlung, wohingegen der Zeitpunkt für den Beginn für die haftbaren Adressaten für die von Huhtamäki begangene Zuwiderhandlung¹¹⁵⁷ (siehe Abschnitt 6.4) ein anderer ist.
- (992) Die Kommissionsakte enthält kaum Beweismittel für wettbewerbswidrige Kontakte unter Beteiligung von Vitembal im Zeitraum vom 2. Dezember 2004 bis zum 25. September 2006.¹¹⁵⁸ Dies ist teilweise dadurch zu erklären, dass die Kartellmitglieder 2005 begannen, zunehmend über biegesteife Schalen zu sprechen, die jedoch von Vitembal nicht hergestellt wurden (siehe Erwägungsgrund (549)). Daher wurde Vitembal auch nicht zu der Hausausstellung bei [Unternehmensname] am 12. Oktober 2005 eingeladen (siehe Erwägungsgrund ([...])). Außerdem sind die übrigen für diesen Beschluss berücksichtigten Kontakte in diesem Zeitraum zweiseitige Kontakte unter Beteiligung der übrigen Parteien, und diese betrafen überwiegend (d. h. mindestens sechs von insgesamt zehn) biegesteife Schalen (siehe Erwägungsgründe (550), (551), (553), (557), (558) und (559)). Die Akte enthält keine Belege dafür, dass sich Vitembal vom Kartell distanziert hätte oder dass die anderen Teilnehmer Vitembal als nicht mehr in die Absprache einbezogen betrachteten. Vielmehr finden sich in der Akte zahlreiche Beweismittel dafür, dass Vitembal weiterhin an allen Kontakten im Zusammenhang mit Schaumstoffschalen nach dem Treffen am 25. September 2006 beteiligt war. Ab September 2006 war Vitembal beispielsweise auch wieder in den Austausch von Preiserhöhungsschreiben einbezogen,¹¹⁵⁹ und Vitembal nahm an dem Treffen am Rande der EQA-Sitzung am 16. Oktober 2006 ebenso teil wie am Treffen am 23. Oktober 2006 (siehe Erwägungsgründe (567), (575) und (576)). Nach dem Treffen am 23. Oktober 2006 kündigte Vitembal Preiserhöhungen an, die spätestens zum Zeitpunkt des Treffens am 12. März 2007 wirksam werden sollten (siehe Erwägungsgründe (583) und (584)). In der Erwiderung auf die MB argumentiert Vitembal, bei diesem Treffen sei keine wettbewerbswidrige Vereinbarung oder Entscheidung getroffen worden. Die Beweismittel belegen jedoch den wettbewerbswidrigen Gegenstand des Treffens am 12. März 2007 (siehe Erwägungsgrund (584)). Dieses Treffen wird daher als letzter Kartellkontakt von Vitembal und als Ende der Beteiligung von Vitembal am Kartell in NWE betrachtet.

7.1.4. Mittel- und Osteuropa

- (993) Wie in Abschnitt 4.4 erläutert, ist als Beginn des Kartells in MOE der 5. November 2004 (siehe Erwägungsgründe (602)-(618)) und als Ende der 24. September 2007 anzunehmen (siehe Erwägungsgründe (653)-(654)). Diese Zeitpunkte für den Beginn und für das Ende der Beteiligung werden für alle Adressaten angenommen, die für die von Linpac und Sirap-Gema/Petruzalek begangene Zuwiderhandlung haftbar gemacht werden.

¹¹⁵⁷ Der Anfangszeitpunkt der Beteiligung am 13. Juni 2002 gilt nur für Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG. Der Anfangszeitpunkt für Huhtamäki Oyj ist der 01. Januar 2003. Das Enddatum der Beteiligung ist für beide Einheiten der 20. Juni 2006.

¹¹⁵⁸ Mit einer Ausnahme: Nach Auskunft von [Unternehmensname] nahm Vitembal in einziges Mal an den Gesprächen im September 2005 über die Verlagerung des Marktes von Schaumstoffschalen hin zu biegesteifen Schalen teil (siehe Erwägungsgrund (552)).

¹¹⁵⁹ ID [...]

- (994) Bei Coopbox wird als Beginn der Beteiligung für die Coopbox Eastern s.r.o. der 5. November 2004 (siehe Erwägungsgründe (602)-(618)) und als Ende der 24. September 2007 (siehe Erwägungsgründe (653)-(654)) angenommen; als Beginn der Beteiligung der CCPL S.c. wird der 8. Dezember 2004 (als die Gesellschaft die Coopbox Eastern s.r.o. übernahm – siehe Abschnitt 2.2.4) und als Ende der 24. September 2007 (siehe Erwägungsgründe (653)-(654)) angenommen.
- (995) Im Hinblick auf die Beteiligung von Propack an der Zuwiderhandlung wird für die PROPACK Kft. der 13. Dezember 2004 als Beginn (siehe Erwägungsgründe (619)-(623)) und der 15. September 2006 als Ende der Zuwiderhandlung angenommen (siehe Erwägungsgrund (646)). Der Beginn für die Beteiligung der Bunzl plc wird mit dem 1. Juli 2005 angesetzt (dem Zeitpunkt der Übernahme der PROPACK Kft. – siehe Abschnitt 2.2.9); als Enddatum der Zuwiderhandlung wird der 15. September 2006 betrachtet (siehe Erwägungsgrund (646)).
- (996) In seiner Erwiderung auf die MB¹¹⁶⁰ hat Coopbox [...] erklärt, nach der Benennung des neuen General Manager ([Unternehmensvertreter]) habe sich Coopbox schrittweise von dem wettbewerbswidrigen Verhalten distanziert. Außerdem erklärt Coopbox, über verhältnismäßig lange Zeiträume habe Coopbox eine eigene Geschäftsstrategie verfolgt und sei nicht an Vereinbarungen mit Wettbewerbern gebunden gewesen. Diesbezüglich erinnert die Kommission daran, dass Coopbox im Zeitraum der Zuwiderhandlung an ungefähr zehn von 27 wettbewerbswidrigen Kontakten beteiligt war (u. a. an dem letzten wettbewerbswidrigen Kontakt am 24. September 2007 – siehe Erwägungsgründe (653)-(654)).

7.1.5. *Frankreich*

- (997) Wie in Abschnitt 4.5 erläutert, ist als Beginn der Beteiligung am Kartell in Frankreich für alle Adressaten, die zu Huhtamäki, Linpac, Sirap-Gema und Vitembal gehören (siehe Abschnitt 6.6), der 3. September 2004 anzunehmen (siehe Erwägungsgründe (660)-(665)). Bei den zu Silver Plastics gehörenden und in Abschnitt 6.6 genannten Adressaten dieses Beschlusses wird als Beginn der Kartellbeteiligung der 29. Juni 2005 (siehe Erwägungsgründe (678)-(679)) angenommen. Die Beteiligung von Silver Plastics an der Zuwiderhandlung endete am 5. Oktober 2005 (siehe Erwägungsgründe (682)-(683)). Bei Huhtamäki, Linpac, Sirap-Gema und Vitembal, endete die Zuwiderhandlung am 24. November 2005 (siehe Erwägungsgründe (684)-(686)).

8. ABHILFEMASSNAHMEN

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

- (998) Stellt die Kommission eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV und Artikel 53 EWR-Abkommen fest, kann sie nach Artikel 7 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 von den betreffenden Unternehmen verlangen, die Zuwiderhandlung abzustellen.
- (999) Da die Kartellabsprachen geheim gehalten wurden, kann nicht mit absoluter Sicherheit festgestellt werden, dass alle Mitglieder die Beteiligung an den fünf in diesem Beschluss behandelten Kartellen beendet haben.

¹¹⁶⁰ ID [...] (Coopbox – Erwiderung auf die MB).

(1000) Daher muss die Kommission den Adressaten dieses Beschlusses die Verpflichtung auferlegen, die mutmaßlichen Zuwiderhandlungen – soweit sie dies noch nicht getan 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.

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

(1001) Nach Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003¹¹⁶¹ (und Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17) kann die Kommission durch entsprechenden Beschluss Geldbußen gegen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen festsetzen, die vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 101 AEUV und/oder Artikel 53 EWR-Abkommen verstoßen.

(1002) In Anbetracht der in diesem Beschluss erläuterten Sachverhalte ist die Kommission der Auffassung, dass die Zuwiderhandlungen vorsätzlich begangen wurden. Dies geht aus den in Abschnitt 4 beschriebenen Sachverhalten hervor, die bei allen fünf Kartellen die Intensität der Kontakte der beteiligten Unternehmen mit einem eindeutigen wettbewerbswidrigen Zweck sowie die getroffenen Vorsichtsmaßnahmen belegen, mit denen eine Aufdeckung ihrer Absprachen verhindert werden sollte. Bei allen fünf Kartellen können sich die Parteien nicht darauf berufen, dass sie nicht vorsätzlich gehandelt hätten.¹¹⁶² In jedem Fall haben die Parteien aller fünf in diesem Beschluss behandelten Kartelle zumindest fahrlässig gehandelt.

(1003) Daher beabsichtigt die Kommission, Geldbußen gegen die Unternehmen festzusetzen, an die dieser Beschluss gerichtet ist. Die Kommission wird für jedes der von diesem Beschluss betroffenen fünf getrennten Kartelle getrennte Geldbußen verhängen.

(1004) Nach Artikel 23 Absatz 3 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 und Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 muss die Kommission daher bei der Festsetzung der Geldbußen alle maßgeblichen Umstände und insbesondere die Schwere und die Dauer der zur Last gelegten Zuwiderhandlung als die beiden ausdrücklich in den Verordnungen genannten Kriterien berücksichtigen. Die Kommission soll die Geldbußen entsprechend in einer Höhe festsetzen, welche die gewünschte Abschreckung gewährleistet. Außerdem soll die Rolle der an den fünf Kartellen beteiligten Unternehmen jeweils individuell bewertet werden. Bei der Festsetzung der zu verhängenden Geldbußen stützt sich die Kommission auf ihre Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen nach Artikel 23 Absatz 2 Buchstabe a

¹¹⁶¹ Nach Artikel 5 der Verordnung (EG) Nr. 2894/94 des Rates vom 28. November 1994 mit Durchführungsvorschriften zum Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum „gelten die Gemeinschaftsregeln zur Verwirklichung der in den Artikeln 85 und 86 [nunmehr Artikel 101 und 102] AEUV niedergelegten Grundsätze entsprechend“ (ABl. L 305/6 vom 30. November 1994).

¹¹⁶² Siehe z. B. Wieland-Werke AG / Kommission, T-11/05, Urteil vom 19. Mai 2010, ECLI:EU:T:2010:201, Randnr. 140; Ferriere Nord / Kommission, T-143/89, ECLI:EU:T:1995:64, Randnr. 42; Ferriere Nord / Kommission, C-219/95 P, ECLI:EU:C:1997:375, Randnr. 50.

der Verordnung (EG) Nr. 1/2003¹¹⁶³ (im Folgenden „*Geldbußen-Leitlinien*“) ¹¹⁶⁴. Und gegebenenfalls kommen die Vorschriften der Kronzeugenregelung zur Anwendung.

8.3. Artikel 25 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003

- (1005) Nach Artikel 25 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 verjährt die Befugnis der Kommission zur Festsetzung von Geldbußen oder Zwangsgeldern für Verstöße gegen die materiellrechtlichen Vorschriften über den Wettbewerb nach Ablauf von fünf Jahren. Bei fortdauernden oder wiederholten Verstößen beginnt die Verjährungsfrist erst am Tag der Beendigung der Zuwiderhandlung.¹¹⁶⁵ Jegliche Untersuchungsmaßnahmen der Kommission sowie Verfahren im Zusammenhang mit einer Zuwiderhandlung unterbrechen die Verjährungsfrist, und nach jeder Unterbrechung beginnt die Verjährungsfrist neu.¹¹⁶⁶ Die Verjährung tritt jedoch spätestens mit dem Tag ein, an dem die doppelte Verjährungsfrist verstrichen ist, ohne dass die Kommission eine Geldbuße oder ein Zwangsgeld festgesetzt hat.¹¹⁶⁷
- (1006) Wie in Erwägungsgrund (988) erläutert, endet die Haftung der ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. und der Huhtamäki Oyj für die Beteiligung von Huhtamäki am SWE-Kartell am 18. Januar 2005. Folglich kann die Kommission gegen diese beiden Rechtssubjekte wegen der Beteiligung an diesem Kartell keine Geldbuße mehr festsetzen. Entsprechendes gilt für die Beteiligung von Ovarpack am SWE-Kartell für den Zeitraum von Dezember 2000 bis zum 12. Januar 2005. Wie in Erwägungsgrund (987) erläutert, stellt die Kommission fest, dass der Zeitraum vom 12. Januar 2005 bis zum 25. Oktober 2007 als Unterbrechung der Kartellbeteiligung von Ovarpack zu betrachten ist und dass die anschließende Beteiligung von Ovarpack (vom 25. Oktober 2007 bis zum 13. Februar 2008) nicht als wiederholte Zuwiderhandlung bewertet werden kann. Angesichts der besonderen Umstände des vorliegenden Falles ist die Kommission allerdings der Auffassung, dass ein berechtigtes Interesse besteht ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. und Huhtamäki Oyj, sowie Ovarpack für ihre in den entsprechenden Zeiträumen erfolgte Teilnahme am SWE-Kartell haftbar zu machen. Diese besonderen Umstände schließen insbesondere die besondere Schwere der Zuwiderhandlung durch das SWE-Kartell ein, sowie die Notwendigkeit eine Zuwiderhandlung zu finden, um die allgemeine Bewertung der Kommission bezüglich der gesamten Zuwiderhandlung des SWE-Kartells darzulegen,¹¹⁶⁸ die Erleichterung von Schadensersatzklagen gegen die Beteiligten am SWE-Kartell¹¹⁶⁹ und den Umstand, dass die die von den

¹¹⁶³ Leitlinien für das verfahren zur Festsetzung von Geldbußen gemäß Artikel 23 Absatz 2 Buchstabe a) der Verordnung (EG) Nr. 1/2003, ABl. C 210 vom 1.9.2006, S. 2.

¹¹⁶⁴ Die Kommission kann keine Gründe finden, die eine Abweichung von der in der Geldbußen-Leitlinie beschriebenen Standardmethode, wie zum Beispiel eine symbolische Geldbuße, rechtfertigen würde.

¹¹⁶⁵ Artikel 25 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003.

¹¹⁶⁶ Artikel 25 Absatz 3 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003.

¹¹⁶⁷ Artikel 25 Absatz 5 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003.

¹¹⁶⁸ Siehe z. B. Beschluss Kommission c(2010) 4185 final vom 23. Juni 2010 in einem Verfahren nach Artikel 101 AEUV und Artikel 53 des EWR-Abkommen (Sache COMP/39092-Badezimmeraussattungen, Randnr. 1179)

¹¹⁶⁹ Obwohl die Kommission kein Wissen über derzeit laufende Schadensersatzklagen bezüglich des SWE-Kartells hat, werden solche Klagen üblicherweise nach dem Beschluss (oder sogar erst nachdem der Beschluss vom Gericht der Europäischen Union geprüft wurde) erhoben. Die Möglichkeit von Schadensersatzklagen gegen die Beteiligten des SWE-Kartells (einschließlich ONO PACKAGING PORTUGAL S.A., Huhtamäki Oyj und Ovarpack) ist folglich ein Faktor der das Interesse bekräftigt,

Unternehmen begangenen Zuwiderhandlungen vor relativ kurzer Zeit beendet wurden.

8.4. Berechnung der Geldbußen

(1007) Nach Maßgabe der Geldbußen-Leitlinien ergeben sich die Grundbeträge der gegen die einzelnen Parteien zu verhängenden Geldbußen aus der Summe eines variablen Betrags und eines gewissen Aufschlags. Der variable Betrag setzt sich zusammen aus einem Anteil an den mit den jeweiligen Waren oder Leistungen, mit denen die Zuwiderhandlung mittelbar oder unmittelbar in Zusammenhang steht, in einem bestimmten Jahr (in der Regel im letzten Jahr an der Zuwiderhandlung) erzielten Umsätzen multipliziert mit der Anzahl der Jahre der Beteiligung der betreffenden Unternehmen an der Zuwiderhandlung. Der Aufschlag wird bezogen auf die Umsätze im betreffenden Jahr berechnet. Der daraus resultierende Grundbetrag der Geldbuße kann bei den einzelnen Unternehmen aufgrund mildernder oder erschwerender Umstände erhöht oder reduziert werden.

8.4.1. Die Höhe der Umsätze

(1008) Der Grundbetrag der gegen die betreffenden Unternehmen zu verhängenden Geldbuße richtet sich nach dem Wert der Umsätze, den die einzelnen Unternehmen mit den vom Kartellverhalten betroffenen Produkten (unmittelbar oder über Händler) jeweils in den geografischen Gebieten erzielten, die von den fünf Kartellen betroffen waren. Bei jedem der fünf Kartelle zählen dazu sämtliche Umsätze mit Schaumstoffschalen (einschließlich Standardschalen, offenzellige Schalen und Barrierschalen) für Lebensmittelverpackungen für den Einzelhandel innerhalb der betreffenden Regionen. Beim Kartell in NWE werden auch die Umsätze mit biegesteifen Schalen berücksichtigt. Eine ausführliche Beschreibung der vom Kartellverhalten betroffenen Produkte ist Abschnitt 2.1 zu entnehmen.

(1009) In der Erwiderung auf die MB¹¹⁷⁰ argumentiert Vitembal, Barrierschalen seien eine Untergruppe von Schaumstoffschalen, und diese Untergruppe sei nicht Gegenstand der Absprachen gewesen, an denen sich Vitembal beteiligt hätte. Vitembal hat keine Beweismittel zur Untermauerung dieser Darstellung übermittelt. Die der Kommission vorliegenden Beweismittel hingegen zeigen, dass in den Kartellen, an denen Vitembal beteiligt war, Absprachen über alle Gruppen von Schaumstoffschalen (Standardschalen, offenzellige Schalen und Barrierschalen) getroffen wurden. Dies geht beispielsweise aus Folgendem hervor: den Schreiben mit denen Vitembal seinen Kunden die vereinbarten Erhöhungen der Preise für Schaumstoffschalen mitteilte, ohne zwischen Untergruppen zu unterscheiden¹¹⁷¹ (siehe Erwägungsgründe (660)-(665) hinsichtlich des französischen Kartells); den im September 2006 im Rahmen des italienischen Kartells geführten Diskussionen über Preiserhöhungen, welche [...] auch Barrierschalen betrafen (Erwägungsgründe (271)-(277)); den im Sommer 2007 verschickten Preiserhöhungsschreiben (siehe Erwägungsgrund (486)) für das SWE Kartell, in denen ausdrücklich betont wird, dass die vereinbarte Preiserhöhung auch für Schaumstoff-Barrierschalen gelte (siehe Erwägungsgrund (485)) sowie dem Preisangebot im Rahmen des MOE

eine Zuwiderhandlung festzustellen die in der Vergangenheit begangen wurde, obwohl keine Geldbußen mehr verhängt werden können.

¹¹⁷⁰ ID [...] (Vitembal – Erwiderung auf die MB).

¹¹⁷¹ Siehe z. B. ID [...] (Vitembal – Ermittlungsdokument).

Kartells welches Schaumschalen allgemein betraf (siehe Erwägungsgrund (642)) . Zudem schließt Vitembal in seinen Antworten auf das Auskunftsverlangen der Kommission Barrierschalen nicht aus der Warendefinition des vom Kartellverhalten betroffenen Produktes aus.¹¹⁷² Dass Schaumstoff-Barrierschalen einzubeziehen sind, zeigen auch die von den übrigen Parteien vorgelegten Beweismittel.¹¹⁷³

- (1010) In einem Treffen zum Verfahrensstand am 27. April 2015 erklärte Nespak, das Kartell in Italien habe nur Schaumstoffschalen zur Verpackung von Fleischerzeugnissen betroffen. Aufgrund der in Abschnitt 4.1 beschriebenen Beweismittel stellt die Kommission jedoch fest, dass das Kartell alle Typen von Schaumstoffschalen unabhängig vom jeweils vorgesehenen Verwendungszweck betraf. Diese Schlussfolgerung beruht beispielsweise auf dem Treffen vom 2. Mai 2005, in dem die Teilnehmer (einschließlich Nespak) über „*Preise für die Abpacker von Bananen*“ sprachen¹¹⁷⁴ (Erwägungsgrund (92)), sowie dem Hinweis auf den „Obstsektor“ (Erwägungsgrund (177)), die Bezugnahme auf den „*Obst- und Gemüsesektor*“ und den Verweis auf „*große Kunden im Obstsektor*“ (Erwägungsgrund (209)).
- (1011) Bei Händlern geht die Kommission bei der Ermittlung der Umsätze von dem Betrag aus, der auf das vom Kartellverhalten betroffene Produkt bezogenen Lieferungen bzw. Dienstleistungen in Rechnung gestellt wurde (d. h. von der Bruttospanne des Händlers). In ihren Erwidern auf die MB haben Propack und Ovarpack diesem Ansatz zugestimmt.¹¹⁷⁵ Diese Berechnungsmethode schließt das Risiko aus, dass die von anderen Kartellmitgliedern über die betreffenden an dem Kartell beteiligten Händler erzielten Umsätze doppelt berücksichtigt werden.
- (1012) Nach Randnummer 13 der Geldbußen-Leitlinien nimmt die Kommission in der Regel die Umsätze an, die die betreffenden Unternehmen im letzten vollständigen Geschäftsjahr ihrer Beteiligung an der Zuwiderhandlung erzielt haben. Wenn das jeweils letzte Jahr nicht hinreichend repräsentativ ist, die Zuwiderhandlung sich nicht über ein vollständiges Geschäftsjahr erstreckte oder die Kartellbeteiligung im Einzelfall weniger als ein vollständiges Geschäftsjahr dauerte, kann die Kommission bei der Ermittlung der Umsätze auch einen anderen Zeitraum oder andere Jahre zugrunde legen.¹¹⁷⁶
- (1013) In ihren Erwidern auf die MB argumentieren Coopbox und Propack, die Kommission müsse von der in Randnummer 13 der Geldbußen-Leitlinien beschriebenen Standardmethode abrücken und bei ihrer Berechnung statt dessen von den gemeinsamen tatsächlichen Umsätzen mit den Produkten ausgehen, die von der Zuwiderhandlung betroffen seien; alternativ sei der jährliche Durchschnitt der

¹¹⁷² Siehe z. B. **ID [...]** (Vitembal – Antwort auf das Auskunftsverlangen); dort nimmt Vitembal regelmäßig auf „*barquettes PSE*“ Bezug, ohne jedoch Schaumstoff-Barrierschalen auszuschließen.

¹¹⁷³ Siehe z. B. **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]** und **ID [...]**

¹¹⁷⁴ Siehe auch **ID [...]** (Coopbox – Antwort auf ein Auskunftsverlangen). (Italienischer Originaltext: "*prezzi da praticare ai confezionatori di banana*").

¹¹⁷⁵ **ID [...]** (Ovarpack – Erwiderung auf die MB); **ID [...]** (Propack – Erwiderung auf die MB).

¹¹⁷⁶ Nach Randnummer 13 der Geldbußenleitlinien kann die Kommission ferner vom allgemeinen Grundsatz abweichen, demzufolge für die Festlegung des Grundbetrags der Geldbußen die Umsätze des letzten vollständigen Geschäftsjahres im Zeitraum der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen sind. Siehe beispielsweise Entscheidung vom 7. Oktober 2009 in COMP/39.129, Leistungstransformatoren, Erwägungsgrund 228.

Umsätze anzunehmen.¹¹⁷⁷ Die Kommission stellt fest, dass jegliche Abweichung von der Methode in Randnummer 13 der Geldbußen-Leitlinien nur dann in Betracht kommt, wenn das letzte Jahr beispielsweise aufgrund der „*exponential growth of the sales [...] for all the undertakings*“¹¹⁷⁸ [exponentiellen Umsatzsteigerung [...] bei allen Unternehmen] nicht repräsentativ war oder weil innerhalb der vom Kartellverhalten betroffenen Territorien beträchtliche Unterschiede bestanden.¹¹⁷⁹ In dieser Sache ist keines dieser Kriterien erfüllt. Jede Umsatzsteigerung war nicht exponentiell und erhöhte sich allenfalls und mit gewissen geringeren Schwankungen im Laufe der Jahre um einen verhältnismäßig geringen Prozentanteil. Außerdem waren nicht alle beteiligten Unternehmen im selben Umfang betroffen. Die Umsätze von Coopbox mit Schaumstoffschalen in Italien (dem Hauptmarkt von Coopbox) beispielsweise waren 2006 (d.h. im letzten vollständigen Geschäftsjahr der Zuwiderhandlung) nur um etwa 2 % höher als 2005, und trotz der langen Dauer des Kartells in Italien, nur ungefähr um 25 % höher als zu Beginn des Kartells in Italien im Jahr 2002. Die Umsätze von Coopbox haben sich während der Dauer des Kartells in SWE mehr als verdoppelt; die Umsätze von Linpac hingegen sind nur um etwa [...] % gestiegen. Außerdem waren die Umsätze in SWE bei einigen Unternehmen (z. B. bei Vitembal) im letzten Jahr des Kartellzeitraums (2006) sogar geringer als die entsprechenden Umsätze aus dem Jahr 2005. Die Umsätze von Propack in Ungarn (d. h. die Bruttospanne des Propack-Händlers) waren (war) im Jahr 2005 (dem letzten vollständigen Geschäftsjahr der Zuwiderhandlung) um ca. 25 % höher als bei Beginn des Kartells im Jahr 2004. 2006, als Propack am Kartell in MOE nicht mehr beteiligt war, gingen die Umsätze jedoch um ca. 15 % zurück.

- (1014) Die Umsätze, die die betreffenden Unternehmen im letzten vollständigen Geschäftsjahr durch ihre individuelle Beteiligung an der Zuwiderhandlung erzielt haben, hinreichend repräsentativ sind. In Bezug auf Frankreich und nur weil sich die Dauer des Kartells in Frankreich (siehe Abschnitt 7.1.5) nicht über ein „vollständiges Geschäftsjahr“ erstreckt, nimmt die Kommission die durchschnittlichen jährlichen Umsätze im Zeitraum 2004-2005 an (d. h. die Summe der Umsätze in den Jahren 2004 und 2005 geteilt durch zwei). Dieser durchschnittliche jährliche Umsatz wird bei der Berechnung der Geldbußen als "Proxy"-Betrag zugrunde gelegt (siehe auch Abschnitt 8.4.1.5). Diese Methode wird hinsichtlich der verhängten Geldbußen gegen Linpac, Vitembal, Sirap-Gema und Huhtamaki für das Kartell in Frankreich angewendet. Angesichts des kürzeren Zeitraums der Kartellbeteiligung (siehe Abschnitt 7.1.5) von Silver Plastics, legt die Kommission nur die Umsätze des betroffenen Produkts ab dem Geschäftsjahr 2005/2006 zugrunde.¹¹⁸⁰

¹¹⁷⁷ **ID [...]** (Coopbox – Erwiderung auf die MB) und **ID [...]** (Propack – Erwiderung auf die MB).

¹¹⁷⁸ COMP/39309, LCD, Erwägungsgrund 384.

¹¹⁷⁹ In COMP/38866, Futterphosphate, bestimmte die Kommission den Grundbetrag der Geldbuße anhand der tatsächlich erzielten Umsätze. In dem Beschluss heißt es in Erwägungsgrund 200: „*Due to the particularly long duration of this cartel, the geographic areas concerned by the cartel and the Commission’s jurisdiction to apply Article 101 [...] on the territories covered by the infringement have varied significantly as the value of sales for the parties. Taking that into account, the relevant value of sales should be calculated by adding up the actual (real) value of sales [...].*“

¹¹⁸⁰ Das Geschäftsjahr von Silver Plastics beginnt am 01. Juli und endet am 30. Juni des nächsten Jahres. Das Geschäftsjahr 2005/2006 begann demnach am 01. Juli 2005 und endete am 30. Juni 2006 und umfasst die Beteiligung von Silver Plastics an dem Kartell in Frankreich.

- (1015) In ihren Erwidern auf die MB haben Coopbox und Sirap-Gema mehrere Argumente dafür vorgetragen, dass die Umsätze zu reduzieren seien.¹¹⁸¹ Unter anderem wurde erklärt, dass bei der Ermittlung des Grundbetrags der Geldbuße Transportkosten, Provisionen an Handelsvertreter und Bonuszahlungen an Kunden von den jeweiligen Umsätzen abzuziehen seien. Sirap-Gema argumentiert, diese Umsätze seien nur durchlaufende Posten, da sie auf die jeweiligen Transportgesellschaften, Handelsvertreter und Kunden übergegangen seien. Nach ständiger Rechtsprechung sind in allen Branchen Kosten gegeben, die im jeweiligen Endprodukt enthalten sind und die sich der Kontrolle durch den Hersteller entziehen; trotzdem stellen diese Kosten ein wesentliches Element der Geschäftstätigkeit eines Herstellers insgesamt dar und können bei der Festsetzung des Grundbetrags der Geldbuße nicht außer Acht gelassen werden.¹¹⁸² Daher sind die betreffenden Kosten nicht von den jeweiligen Umsätzen abzuziehen. Um jedoch den Nettowert der Umsätze zu berücksichtigen, nimmt die Kommission einen Abzug für Rabatte vor, die auf die in diesem Jahr erzielten Umsätze gewährt wurden. Skonti hingegen können nicht abgezogen werden. Die differenzierte Methode der Kommission einschließlich aller zulässigen und nicht akzeptierten Abzüge von den jeweiligen Umsätzen wurde allen Parteien erläutert, und allen Parteien wurden die Umsätze entsprechend den Erläuterungen der Kommission mitgeteilt.¹¹⁸³
- (1016) Die Kommission lässt alle Umsätze außer Acht, welche die für das gleiche Kartell haftbaren Kartellteilnehmer untereinander erzielt haben (beispielsweise im Rahmen wechselseitiger Lieferbeziehungen). Dies gilt jedoch nur, wenn der Kartellteilnehmer, an welchen verkauft wurde, im relevanten Referenzjahr auch am Kartell teilgenommen hat. Da die Umsätze der Händler ausgehend von ihren jeweiligen Provisionen berechnet werden (d. h. aufgrund der Bruttospanne – siehe Erwägungsgrund (1011)), werden die bei den Händlern erzielten Umsätze der Adressaten dieses Beschlusses bei der Ermittlung der maßgeblichen Umsätze einbezogen. Keiner der Adressaten ist ein vertikal integriertes Unternehmen in dem Maße, dass die betroffenen Produkte innerhalb desselben Unternehmens zur weiteren Verarbeitung und zur Verwendung in einem später auf dem Markt vertriebenen Endprodukt verkauft würden. Die der Kommission vorgelegten Umsatzzahlen müssen daher sämtliche (unmittelbar oder über Händler) auf dem Markt erzielten Umsätze enthalten; eine Unterscheidung zwischen vertikal integrierten und nicht vertikal integrierten Unternehmen kann nicht vorgenommen werden.
- (1017) Aufgrund der Umsatzzahlen, die die Parteien während der Nachprüfungen vorgelegt haben, geht die Kommission von den in Abschnitt 8.4.1.1 – 8.4.1.5 genannten Umsätzen aus.

8.4.1.1. Italien

- (1018) Die Kommission geht von den Umsätzen der Parteien mit Schaumstoffschalen in Italien im Jahr 2006 aus. Für Magic Pack und Nespak werden angesichts der kürzeren Zeiträume ihrer Kartellbeteiligung (siehe Abschnitt 7.1.1) hingegen die

¹¹⁸¹ ID [...] (Sirap-Gema – Erwiderung auf die MB) und ID [...] (Coopbox – Erwiderung auf die MB).

¹¹⁸² KME Germany und andere / Kommission, T-127/04, ECLI:EU:T:2009:142, Randnr. 91; ICF/Kommission, T-406/08, ECLI:EU:T:2013:322, Randnrn. 175 und 176.

¹¹⁸³ Die Kommission hat beispielsweise im März 2015 eine Serie von Auskunftsverlangen zur Erfassung der Umsätze verschickt (einschließlich einer ausführlichen Erläuterung der Methode, nach der die Parteien ihre Umsätze ermitteln sollten).

Umsätze des Jahres 2005 zugrunde gelegt. Da Poliemme S.r.l. (früher Turriss-Pack), eine Tochtergesellschaft von Coopbox Group S.p.A., für bestimmte Zeiträume alleinig haftbar gemacht wird (18. Juni 2002 bis zum 27. Oktober 2002 und 1. Januar 2004 bis zum 19. Dezember 2004), geht die Kommission außerdem von den eigenen Umsätzen von Poliemme S.r.l. (früher Turriss-Pack) von jeweils 2002 und 2004 aus, um die Geldbußen zu berechnen, für welche Poliemme S.r.l. (ex-Turriss-Pack) alleinig haftbar gemacht wird. Zudem ist Poliemme S.r.l. (ex-Turriss-Pack) mit seiner Muttergesellschaft gesamtschuldnerisch für die Zeiträume vom 28. Oktober 2002 bis zum 31. Dezember 2003 und vom 20. Dezember 2004 bis zum 29. Mai 2006 haftbar.¹¹⁸⁴

Tabelle 2

Unternehmen	EUR
Linpac ¹¹⁸⁵	[17 000 000 – 31 000 000]
Vitembal ¹¹⁸⁶	[6 000 000 – 10 000 000]
Sirap-Gema ¹¹⁸⁷	[31 000 000 – 57 000 000]
Coopbox ¹¹⁸⁸	[26 000 000 – 48 000 000]
<i>Poliemme S.r.l. (18.06.2002- 27.10.2002) (alleinig haftbar)</i>	[3 000 000 – 6 000 000]
<i>Poliemme S.r.l. (1.1.2004 – 19.12.2004) (alleinig haftbar)</i>	[3 000 000 – 6 000 000]
Nespak ¹¹⁸⁹	[6 000 000 – 11 000 000]
Magic Pack ¹¹⁹⁰	[7 000 000 – 14 000 000]

8.4.1.2. Südwesteuropa

(1019) Die Kommission geht von den Umsätzen der Parteien mit Schaumstoffschalen in Südwesteuropa (Spanien und Portugal) im Jahr 2007 aus; nur bei Vitembal werden angesichts der kürzeren Zeiträume seiner Kartellbeteiligung (siehe Abschnitt 7.1.2)

¹¹⁸⁴ CCPL S.c. und Coopbox Group SpA waren für 2009 Tage an dem Kartell in Italien beteiligt (18. Juni 2002 bis zum 17. Dezember 2006). Für diesen Zeitraum wird bezüglich beider Unternehmen angenommen, Kontrolle über Poliemme srl während 956 Tage ausgeübt zu haben. Daraus folgt, dass Poliemme srl ebenso gesamtschuldnerisch haftbar ist für den Teil der Geldbuße, die seinen Muttergesellschaften, verhältnismäßig zu dem Zeitraum in dem angenommen wird, dass es durch beide kontrolliert wurde, aufgelegt wird.

¹¹⁸⁵ **ID [...], ID [...]** und [...] (Linpac – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹¹⁸⁶ **ID [...], ID [...], ID [...]** (Vitembal– Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹¹⁸⁷ **ID [...], ID [...], ID [...]** (Sirap-Gema – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹¹⁸⁸ **ID [...], ID [...], ID [...]** (Coopbox – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹¹⁸⁹ **ID [...], ID [...]** (Nespak – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹¹⁹⁰ **ID [...]-[...], ID [...], ID [...], ID [...]** (Magic Pack - Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

die Umsätze des Jahres 2006 zugrunde gelegt. Wegen der kürzeren Dauer der Kartellbeteiligung (siehe Erwägungsgrund (988)) sowie Erwägungsgründe ((885)-(894)) und im Hinblick auf Artikel 25 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 verhängt die Kommission keine Geldbuße gegen die Huhtamäki Oyj und die ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. Wie in den Erwägungsgründen (894) und (1006) erläutert, werden die Huhtamäki Oyj und die ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. jedoch gesamtschuldnerisch für die von Huhtamäki begangene Zuwiderhandlung haftbar gemacht. Da Coopbox Hispania S.l.u., eine Tochtergesellschaft von Coopbox, für den Zeitraum vom 02. März 2002 bis zum 25. Juni 2002 alleinig haftbar gemacht wird, legt die Kommission, um die Geldbußen zu berechnen, außerdem die eigenen Umsätze von Coopbox Hispania S.l.u. aus dem Jahr 2001 zugrunde, für welche Coopbox Hispania S.l.u. alleinig haftbar gehalten wird.

Tabelle 3

Unternehmen	EUR
Linpac ¹¹⁹¹	[32 000 000 – 60 000 000]
Vitembal ¹¹⁹²	[17 000 000 – 31 000 000]
Coopbox ¹¹⁹³	[13 000 000 – 24 000 000]
<i>Coopbox Hispania S.l.u. (02.03.2000 – 25.06.2002)¹¹⁹⁴ (alleinig haftbar)</i>	[5 000 000 – 10 000 000]
Ovarpack ¹¹⁹⁵	[300 000 – 600 000]

8.4.1.3. Nordwesteuropa

(1020) Die Kommission geht von den Umsätzen aus, die die Parteien mit Schaumstoffschalen und mit biegesteifen Schalen im Jahr 2006 in Nordwesteuropa (Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Luxemburg, den Niederlanden, Norwegen und Schweden) erzielt haben; nur bei Huhtamäki werden angesichts des kürzeren Zeitraums der Kartellbeteiligung die Umsatzzahlen des Jahres 2005 angenommen. Da Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG für den Zeitraum vom 13. Juni 2002 bis zum 31. Dezember 2002 alleinig haftbar gemacht wird, legt die Kommission, um die Geldbußen zu berechnen, außerdem die eigenen Umsätze von Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG aus dem Jahr 2002 zugrunde, für welche Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG alleinig haftbar gemacht wird.

¹¹⁹¹ **ID [...], ID [...], ID [...]** (Linpac – Antwort auf ein Auskunftsverlangen). Da Linpac vollständige Bußgeldfreiheit gewährt wird, legt die Kommission diesbezüglich jeweils die gleichen Umsatzwerte zugrunde, unabhängig von der etwaigen allein- oder gesamtschuldnerischen Haftung einzelner Adressaten des Unternehmens Linpac während gegebener Zeitspannen.

¹¹⁹² **ID [...], ID [...], ID [...]** (Vitembal – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹¹⁹³ **ID [...], ID [...], ID [...]** (Coopbox – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹¹⁹⁴ **ID [...]** (Coopbox – Antwort auf ein Auskunftsverlangen). Der relevante Umsatz beträgt bezüglich Spanien EUR [5 000 000 – 9 000 000], und bezüglich Portugal EUR [140 000 - 260 000].

¹¹⁹⁵ **ID [...], ID [...]** (Ovarpack – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

Tabelle 4

Unternehmen	EUR
Linpac ¹¹⁹⁶	[38 000 000 – 70 000 000]
Vitembal ¹¹⁹⁷	[7 000 000 – 13 000 000]
Huhtamäki ¹¹⁹⁸	[11 000 000 – 21 000 000]
<i>Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG (13.06.2002 – 31.12.2002 (alleinig haftbar)</i>	[700 000 – 1 400 000]
Silver Plastics ¹¹⁹⁹	[16 000 000 – 29 000 000]

8.4.1.4. Mittel- und Osteuropa

- (1021) Die Kommission geht von den Umsätzen aus, die die Parteien im Jahr 2006 mit Schaumstoffschalen in Polen, in der Slowakei, in der Tschechischen Republik und in Ungarn erzielt haben.
- (1022) Bei Propack (einem Händler) berücksichtigt die Kommission nur die in Ungarn erzielte Vertriebsprovision (die Bruttomarge des Händlers). Die Beteiligung und Haftung von Propack am Kartell in MOE beschränkt sich nämlich auf den ungarischen Markt (siehe z. B. zum 13. Dezember 2004 Erwägungsgründe (619)-(623); oder zum 15. September 2006 Erwägungsgrund (646)). Aufgrund der kürzeren Beteiligung von Propack an der Zuwiderhandlung (siehe Abschnitt 7.1.4) legt die Kommission außerdem die Umsätze von Propack (Bruttomarge des Händlers) im Jahr 2005 (dem letzten vollständigen Geschäftsjahr der Beteiligung von Propack an der Zuwiderhandlung) zugrunde. Da Coopbox Eastern s.r.o, eine Tochtergesellschaft von Coopbox, sowie PROPACK Kft., eine Tochtergesellschaft von Bunzl, für bestimmte Zeiträume alleinig haftbar gemacht werden (Coopbox Eastern s.r.o. vom 05. November 2004 bis zum 07. Dezember 2004; und PROPACK Kft. vom 13. Dezember 2004 bis zum 30. Juni 2005), legt die Kommission außerdem für PROPACK Kft. deren eigene Umsätze von 2005, sowie für Coopbox Eastern s.r.o. deren eigene Umsätze von 2004 zugrunde, um die Geldbußen zu berechnen, für welche Coopbox Eastern s.r.o und PROPACK Kft. alleinig haftbar gemacht werden.
- (1023) Daher werden für die jeweiligen Parteien die im Folgenden genannten Umsätze zugrunde gelegt:

Tabelle 5

Unternehmen	EUR
Linpac ¹²⁰⁰	[7 000 000 – 14 000 000]

¹¹⁹⁶ ID [...], [...], ID [...] (Linpac – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹¹⁹⁷ ID [...], ID [...], ID [...] (Vitembal – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹¹⁹⁸ ID [...], ID [...], ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹¹⁹⁹ ID [...] (Silver Plastics – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

Sirap-Gema ¹²⁰¹	[2 000 000 – 5 000 000]
Coopbox ¹²⁰²	[1 000 000 – 3 000 000]
<i>Coopbox Eastern s.r.o. (5.11.2004-7.12.2004)(alleinig haftbar)</i>	[1 000 000 – 3 000 000]
Propack ¹²⁰³	[100 000 – 250 000]
<i>PROPACK Kft. (13.12.2004-30.06.2005) (alleinig haftbar)</i>	[100 000 – 250 000]

8.4.1.5. Frankreich

(1024) Weil sich das Kartell in Frankreich nicht auf ein „vollständiges Geschäftsjahr“ erstreckte, hat die Kommission die Umsätze anhand der jährlichen Umsätze im Zeitraum 2004-2005 ermittelt (d. h. als Summe der in den Jahren 2004 und 2005 erzielten Umsätze geteilt durch zwei). Der so ermittelte durchschnittliche Umsatz wurde als Näherungswert für die betroffenen Umsätze angenommen. Nur bei Silver Plastics hat die Kommission angesichts der kürzeren Kartellbeteiligung (siehe Abschnitt 7.1.5) den Umsatz von Silver Plastics für das betroffene Produkt für das Geschäftsjahr 2005/2006 zugrunde gelegt.¹²⁰⁴

Tabelle 6

Unternehmen	EUR
Linpac ¹²⁰⁵	[20 000 000 – 38 000 000]
Vitembal ¹²⁰⁶	[23 000 000 – 43 000 000]
Sirap-Gema ¹²⁰⁷	[16 000 000 – 30 000 000]
Huhtamäki ¹²⁰⁸	[10 000 000 – 19 000 000]

¹²⁰⁰ ID [...], ID [...], ID [...] (Linpac – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹²⁰¹ ID [...], ID [...], ID [...] (Sirap-Gema – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹²⁰² ID [...], ID [...], ID [...] (Coopbox – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹²⁰³ ID [...] (Propack – Antwort auf ein Auskunftsverlangen); Die Kommission legt für folgende Berechnungen denselben Umsatz für 2005 (Bruttogewinnspanne der Vertriebshändler) zugrunde: die Geldbuße (i) für die Propack Kft. für den Zeitraum vom 13. Dezember 2004 bis zum 30. Juni 2005, für den die Propack Kft. alleinschuldnerisch haftbar gemacht wird; und (ii) für die Bunzl plc und die Propack Kft. für den Zeitraum vom 1. Juli 2005 bis zum 15. September 2006, für den die Bunzl plc und die Propack Kft. gesamtschuldnerisch haftbar gemacht werden. Zur Vermeidung der Doppelerfassung legt die Kommission individuelle Multiplikatoren für die Dauer der Zuwiderhandlung zugrunde, um die jeweiligen Zeitspannen alleinschuldnerischer bzw. gesamtschuldnerischer Haftung zu berücksichtigen – siehe Abschnitt [8.4.2.2.]

¹²⁰⁴ Das Geschäftsjahr von Silver Plastics beginnt am 30. Juli und endet am 30. Juni des darauffolgenden Jahres. Folglich begann das Geschäftsjahr 2005/2006 am 01. Juli 2005 und endete am 30. Juni 2006.

¹²⁰⁵ ID [...], ID [...], ID [...] (Linpac – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹²⁰⁶ ID [...], ID [...], ID [...] (Vitembal – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹²⁰⁷ ID [...], ID [...], ID [...] (Sirap-Gema – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹²⁰⁸ ID [...], ID [...] (Huhtamäki – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

8.4.2. *Der Grundbetrag der Geldbußen*

(1025) Der Grundbetrag der Geldbuße ergibt sich aus einem variablen Betrag in Höhe von – je nach Umfang und Schwere des Kartells – bis zu 30 % des relevanten Umsatzes eines Unternehmens in den jeweils von dem Kartell betroffenen Regionen multipliziert mit der Anzahl der Jahre der Beteiligung der betreffenden Unternehmen an der Zuwiderhandlung zuzüglich – unabhängig von der Dauer der Beteiligung – eines Aufschlags von 15 bis 25 % des vom jeweiligen Unternehmen erzielten Umsatzes.¹²¹⁰

8.4.2.1. Ermittlung des variablen Anteils der Geldbußen

(1026) Die Schwere der Zuwiderhandlung entscheidet über den bei der Festsetzung der Geldbuße zu berücksichtigenden prozentualen Umsatzanteil. Bei der Würdigung der Schwere der einzelnen in diesem Beschluss behandelten Kartelle hat die Kommission eine Reihe von Faktoren berücksichtigt (u. a. die Art der jeweiligen Zuwiderhandlung, die gemeinsamen Marktanteile aller betroffenen Unternehmen in Bezug auf jede Zuwiderhandlung, die räumliche Ausdehnung der Zuwiderhandlungen und den Umfang, in dem die Zuwiderhandlungen umgesetzt wurden).¹²¹¹ Horizontale Preisabsprachen, Marktaufteilungen und Submissionsabsprachen zählen naturgemäß zu den schwerwiegendsten Wettbewerbsverstößen. Daher wird der Anteil der im Zusammenhang mit diesen Zuwiderhandlungen zu berücksichtigenden Umsätze im Allgemeinen im höheren Bereich des Ermessensraums angesetzt.¹²¹² Diese Faktoren werden wie folgt bewertet:

Art der Zuwiderhandlung

(1027) Die Adressaten dieses Beschlusses waren an einem oder an mehreren der fünf Kartelle beteiligt, die jeweils als eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV bzw. – im Fall des Kartells in NWE – gegen Artikel 53 EWR-Abkommen bewertet wurden. Wie in Abschnitt 5.3.2 erläutert, war jedes der fünf getrennten Kartelle durch zahlreiche wettbewerbswidrige Facetten gekennzeichnet, beispielsweise durch Preiserhöhungen (MOE, Frankreich, Italien, NWE und SWE), Marktaufteilungen (MOE, Frankreich und SWE), eine Kundenaufteilung (MOE, Frankreich, Italien und SWE) und Submissionsabsprachen (MOE, Frankreich und Italien). Nach Randnummer 23 der Geldbußen-Leitlinien werden diese Verhaltensweisen grundsätzlich mit einer hohen Geldbuße belegt, und der Prozentanteil für die Schwere der Zuwiderhandlung wird allgemein am höheren Ende der Skala angesetzt. In dieser Sache ist die Kommission angesichts des jeweils vielschichtigen Charakters der fünf getrennten Kartelle der Auffassung, dass wegen der Schwere der Zuwiderhandlung bei den fünf getrennten Kartellen die Verhängung eines individuellen prozentualen Aufschlags für jedes der fünf getrennten Kartelle von jeweils 16% gerechtfertigt ist.

¹²⁰⁹ ID [...] (Silver Plastics – Antwort auf ein Auskunftsverlangen).

¹²¹⁰ Randnummern 19-26 der Geldbußen-Leitlinien.

¹²¹¹ Randnummer 22 der Geldbußen-Leitlinien.

¹²¹² Randnummer 23 der Geldbußen-Leitlinien.

- (1028) In ihren Erwidern auf die MB haben einige Parteien erklärt,¹²¹³ die Kommission müsse bei der Festsetzung des Aufschlags für die Schwere der Zuwiderhandlung einige weitere Faktoren berücksichtigen (beispielsweise die schlechte finanzielle Lage auf dem Markt für Lebensmittelverpackungen für den Einzelhandel, das Vorliegen eines Vorsatzes und/oder von Fahrlässigkeit und die tatsächlichen Wirkungen der Kartelle auf den Markt). Die Kommission hat alle Argumente der Parteien geprüft und ist zu dem Schluss gelangt, dass keines dieser Argumente eine weitere Anpassung der prozentualen Aufschläge rechtfertigt, die auf die fünf Kartelle jeweils angewendet werden.
- (1029) Dass einige Adressaten dieses Beschlusses vielleicht nicht an allen wettbewerbswidrigen Aspekten der Kartelle beteiligt waren, wegen derer dieser Beschluss an sie gerichtet ist, oder dass einige Adressaten möglicherweise in geringerem Umfang oder weniger regelmäßig oder kürzer beteiligt gewesen sein sollten, ist in dieser Sache angesichts der Schwere der Bestandteile der Zuwiderhandlung für die die betreffenden Adressaten haftbar gemacht werden, für die Kommission zudem kein Anlass für eine weitere Unterscheidung hinsichtlich des Aufschlags für die Schwere der Zuwiderhandlung bei diesen Adressaten.¹²¹⁴ Hinsichtlich der Beteiligung von Propack am Kartell in MOE (siehe Erwägungsgründe (730)-(734)) betrachtet die Kommission die Tatsache, dass Propack nur insoweit haftbar gemacht wird, als das Kartell in MOE Ungarn betraf, im Fall von Propack in keiner Weise als Anlass für eine abweichende Behandlung bei der Festsetzung des Aufschlags für die Schwere der Zuwiderhandlung. Dass Propack innerhalb des Kartells in MOE nur für Ungarn haftet, wurde bereits hinreichend dadurch gewürdigt, dass nur die von Propack in Ungarn erzielten Umsätze berücksichtigt wurden (siehe Erwägungsgründe (1022)).

Gemeinsamer Marktanteil

- (1030) Wie in Erwägungsgrund (40) erläutert, kann die Kommission die Marktanteile jeweils innerhalb der fünf getrennten Kartelle nicht verlässlich beziffern. Daher lässt die Kommission diesen Faktor bei der Festsetzung eines prozentualen Aufschlags für die Schwere der Zuwiderhandlung außer Acht.

Räumlicher Umfang

- (1031) Wie in Erwägungsgrund (3) erläutert, wurden die fünf getrennten Kartelle aufgrund ihrer geografischen Ausdehnung gegeneinander wie folgt abgegrenzt und keines der Kartelle betraf den gesamten EWR oder einen überwiegenden Teil des EWR: Mittel- und Osteuropa (Polen, die Slowakei, die Tschechische Republik und Ungarn), Italien, Frankreich, Nordwesteuropa (Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Luxemburg, die Niederlande, Norwegen und Schweden) und Südwesteuropa (Spanien und Portugal). Daher lässt die Kommission diesen Faktor bei der Festsetzung eines prozentualen Aufschlags für die Schwere der Zuwiderhandlung außer Acht.

¹²¹³ Beispielsweise **ID [...]** (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB), **ID [...]** (Coopbox – Erwiderung auf die MB), **ID [...]** (Propack – Erwiderung auf die MB) und **ID [...]** (Magic Pack – Erwiderung auf die MB).

¹²¹⁴ Siehe Fall T-248/08 – Aragonesas Industrias y Energía/ Kommission, ECLI:EU:T:2011:621, Randnr.273

Umsetzung

- (1032) Wie in Erwägungsgrund (804) erläutert, wurden die wettbewerbswidrigen Absprachen in den fünf getrennten Kartellen häufig auch umgesetzt. Die bestehenden Absprachen gestalteten sich jedoch weder hinsichtlich ihrer Art noch bezüglich ihrer Intensität so, dass eine Erhöhung des prozentualen Aufschlags für die Schwere der Zuwiderhandlung erforderlich wäre. Allerdings ist auch nicht festzustellen, dass die Behauptung wonach Kartellabsprachen nicht umgesetzt worden wären, keine Wirkung gehabt hätten oder bestimmte Verhaltensweisen nicht bekannt gewesen wären bzw. eine Beteiligung an bestimmten Verhaltensweisen nicht gegeben gewesen wäre, eine Reduzierung des Aufschlags für die Schwere der Zuwiderhandlung rechtfertigen würde.

Schlussfolgerung bezüglich der Schwere der Beteiligung an der Zuwiderhandlung

- (1033) Ergänzend zu den Kriterien in den Erwägungsgründen (1027)-(1032) und zu den jeweiligen Umständen der fünf getrennten Kartelle stellt die Kommission fest, dass für jedes einzelne Kartell sowie jeweils für alle Adressaten die folgenden Umsatzanteile anzunehmen sind: Italien – 16%, SWE – 16%, NWE – 16%, MOE – 16% und Frankreich – 16%.

8.4.2.2. Dauer

- (1034) Die Kommission berücksichtigt die tatsächliche Dauer der Beteiligung der einzelnen Unternehmen an den getrennten Kartellen wie in Abschnitt 7 erläutert; die betreffenden Zeiträume werden auf den jeweiligen Monat abgerundet und anteilig (pro rata) berücksichtigt. Wenn die Dauer beispielsweise sieben Jahre, einen Monat und zwölf Tage beträgt, wird bei der Berechnung von sieben Jahren und einem Monat ausgegangen; die Anzahl der Tage wird nicht berücksichtigt.
- (1035) Wie in den Erwägungsgründen (986) und (1006) erläutert, und in Anbetracht der Unterbrechung der Kartellbeteiligung und im Hinblick auf Artikel 25 der Verordnung (EG) 1/2003, verhängt die Kommission gegen Ovarpack wegen seiner Kartellbeteiligung vor dem Zeitraum der Unterbrechung keine Geldbuße. Der im Folgenden genannte Multiplikationsfaktor bezieht daher nur den Zeitraum vom 25. Oktober 2007 bis zum 13. Februar 2008 mit ein (siehe Tabelle 7).

Tabelle 7 – Multiplikationsfaktoren für die Dauer der Beteiligung

Unternehmen	Italien	SWE	NWE	MOE	Frankreich
Linpac	5.5	7.91	5.33	2.83	1.16
Vitembal	5.41	2.75	4.75		1.16
Sirap-Gema	5.5			2.83	1.16
Coopbox	5.5	5.58		2.75 ¹²¹⁵	

¹²¹⁵ Multiplikationsfaktor für die Dauer der Zuwiderhandlung bezogen auf die gesamtschuldnerische Haftung der CCPL S.c. und der Coopbox Europe s.r.o. für den Zeitraum vom 8. Dezember 2004 bis zum 24. September 2007.

<i>Coopbox Hispania S.l.u.</i> ¹²¹⁶		2.25, 2			
<i>Coopbox Eastern s.r.o.</i> ¹²¹⁷				0.08	
<i>Poliemme S.r.l.</i> ¹²¹⁸	0.33, 0.91				
Silver Plastics			5.33		0.25
Magic Pack	1.41				
Nespak	2.91				
Huhtamäki			3.41		1.16
<i>Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG</i> ¹²¹⁹			0.5		
Propack					
<i>PROPACK Kft.</i> ¹²²⁰				0.5	
<i>Bunzl plc</i> ¹²²¹				1.16	
Ovarpack		0.25			

8.4.2.3. Ermittlung der Aufschläge

(1036) Unabhängig von der Dauer der Beteiligung der einzelnen Unternehmen an der Zuwiderhandlung bezieht die Kommission in den Grundbetrag der zu verhängenden

¹²¹⁶ Multiplikationsfaktor für die Dauer der Zuwiderhandlung bezogen auf die alleinschuldnerische Haftung von Coopbox Hispania S.l.u. für den Zeitraum vom 02. März 2000 bis zum 25. Juni 2002. Da sich das SWE Kartell erst ab dem 8. Juni 2000 auf Portugal erstreckte, wendet die Kommission einen niedrigeren Multiplikator für die Dauer der Zuwiderhandlung auf den Umsatz von Coopbox Hispania S.l.u. im relevanten Jahr in Portugal an. Dieser Multiplikator wird auf 2 festgesetzt. Ein höherer Multiplikator für die Dauer der Zuwiderhandlung, also 2.25, wird nur für den Umsatz von Coopbox Hispania S.l.u. im relevanten Jahr in Spanien angewandt.

¹²¹⁷ Multiplikationsfaktor für die Dauer der Zuwiderhandlung bezogen auf die alleinschuldnerische Haftung der Coopbox Eastern s.r.o. für den Zeitraum vom 4. November 2004 bis zum 7. Dezember 2004.

¹²¹⁸ Multiplikationsfaktoren für die Dauer der Zuwiderhandlung bezogen auf die alleinschuldnerische Haftung von Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) für den Zeitraum vom 18. Juni 2002 bis zum 27. Oktober 2002 (0.33) und vom 01. Januar 2004 bis zum 19. Dezember 2004 (0.91).

¹²¹⁹ Multiplikationsfaktor für die Dauer der Zuwiderhandlung bezogen auf die alleinschuldnerische Haftung von Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG vom 13. Juni 2002 bis zum 31. Dezember 2002

¹²²⁰ Multiplikationsfaktor für die Dauer der Zuwiderhandlung bezogen auf die alleinschuldnerische Haftung der Propack Kft für den Zeitraum vom 13. Dezember 2004 bis zum 30. Juni 2005.

¹²²¹ Multiplikationsfaktor für die Dauer der Zuwiderhandlung bezogen auf die gesamtschuldnerische Haftung der Bunzl plc und der Propack Kft für den Zeitraum vom 1. Juli 2005 bis zum 15. September 2005.

Geldbuße einen Anteil von 15-25 % des jeweiligen Umsatzvolumens [„Aufschlag“] ein, um Unternehmen künftig von horizontalen Preisabsprachen und Marktaufteilungen abzuschrecken.¹²²² Zu Festlegung des genauen Prozentsatzes werden die in den Erwägungsgründen (1027)-(1032) genannten Faktoren berücksichtigt. Folglich wird für alle Kartelle die Gegenstand dieses Beschlusses ein Aufschlag von 16% angenommen.

- (1037) Wenn ein Adressat für Teile der Zuwiderhandlung nur alleinschuldnerisch und für die übrige Zuwiderhandlung zusammen mit seiner Muttergesellschaft gesamtschuldnerisch haftbar gemacht wird, berücksichtigt die Kommission den Aufschlag nur für den Teil der Geldbuße, für den eine gesamtschuldnerische Haftung festgestellt wurde; auf diese Weise soll verhindert werden, dass zur Abschreckung verhängte Aufschläge übermäßig hoch ausfallen.¹²²³

Schlussfolgerung zu den Grundbeträgen und Berechnung der Grundbeträge

- (1038) Die auf der Basis der einzelnen Umsätze, auf der Basis der auf die Umsätze anzuwendenden Prozentsätze, sowie auf der Basis der in Tabelle 7 aufgeführten Multiplikationsfaktoren ermittelten Grundbeträge zur Berechnung der endgültigen Geldbußen für die Zuwiderhandlungen betreffend die fünf getrennten Kartelle sind der folgenden Tabelle 8 zu entnehmen.

Tabelle 8 – Grundbeträge der Geldbußen (EUR)

Unternehmen	Italien	SWE	NWE	MOE	Frankreich
Linpac	[17 000 000 – 33 000 000]	[46 000 000 – 86 000 000]	[38 000 000 – 71 000 000]	[5 000 000 – 8 000 000]	[7 000 000 – 13 000 000]
Vitembal	[6 000 000 – 11 000 000]	[10 000 000 – 19 000 000]	[7 000 000 – 12 000 000]		[8 000 000 – 15 000 000]
Sirap-Gema	[32 000 000 – 59 000 000]			[1 000 000 – 3 000 000]	[6 000 000 – 10 000 000]
Coopbox	[27 000 000 – 50 000 000]	[14 000 000 – 26 000 000]		[800 000 – 1 600 000]	

¹²²² Randnummer 25 der Geldbußen-Leitlinien.

¹²²³ Daher wird bei Geldbußen der im Folgenden genannten Unternehmen kein Aufschlag angenommen: (i) MOE – Coopbox Eastern s.r.o. für ihre alleinschuldnerische Haftung wegen ihrer unmittelbaren Beteiligung an dem Kartell in MOE vom 5. November 2004 bis zum 7. Dezember 2004; Propack – PROPACK Kft. für ihre alleinschuldnerische Haftung wegen ihrer unmittelbaren Beteiligung an dem Kartell in MOE (in Bezug auf Ungarn) vom 13. Dezember 2004 bis zum 30. Juni 2005; (ii) Italien – Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) für ihre alleinschuldnerische Haftung wegen ihrer unmittelbaren Beteiligung an dem Kartell in Italien im Zeitraum vom 18. Juni 2002 bis zum 27. Oktober 2002, und vom 1. Januar 2004 bis zum 19. Dezember 2004; (iii) SWE – Coopbox Hispania S.l.u. für ihre alleinschuldnerische Haftung wegen ihrer unmittelbaren Beteiligung an dem SWE Kartell vom 2. März 2000 bis zum 25. Juni 2002; (iv) NWE - Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG für ihre alleinschuldnerische Haftung wegen ihrer unmittelbaren Beteiligung an dem NWE Kartell vom 13. Juni 2002 bis zum 31. Dezember 2002.

<i>Coopbox Hispania S.l.u.</i> (<i>alleinig haftbar</i>) ¹²²⁴		[2 000 000 – 3 000 000]			
<i>Coopbox Eastern s.r.o.</i> (<i>alleinig haftbar</i>)				[17 000 – 31 000]	
<i>Poliemme S.r.l (alleinig haftbar) -addierter Betrag für die beiden Perioden alleiniger Haftung</i>	[600 000 – 1 200 000]				
Silver Plastics			[16 000 000 – 29 000 000]		[800 000 – 1 400 000]
Magic Pack	[3 000 000 – 5 000 000]				
Nespak	[4 000 000 – 7 000 000]				
Huhtamäki			[8 000 000 – 15 000 000]		[3 000 000 – 7 000 000]
<i>Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG (alleinig haftbar)</i>			[58 000 – 110 000]		
Propack				[30 000 – 80 000]	
<i>PROPACK Kft. (alleinig haftbar)</i>				[10 000 – 20 000]	
Ovarpack		[60 000 – 120 000]			

8.4.3. Anpassungen des Grundbetrags

8.4.3.1. Erschwerende Umstände

(1039) Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße berücksichtigt die Kommission für jedes Unternehmen alle erschwerenden Umstände und stützt sich dabei auf die entsprechende, nicht erschöpfende Liste in Randnummer 28 der Geldbußen-Leitlinien.

¹²²⁴

Dieser Grundbetrag setzt sich zusammen aus den jeweils getrennt für Spanien und Portugal berechneten Grundbeträgen. Abgesehen davon, dass sie auf anderen Umsatzwerten und unterschiedlichen Multiplikatoren für die Dauer der Zuwiderhandlung beruhen, sind die verbleibenden Schritte der Geldbußenberechnung für Spanien und Portugal identisch.

(1040) Es sind keine Umstände gegeben, die bei einem der Adressaten eine Erhöhung des Grundbetrags der Geldbuße erforderlich machen würden.

8.4.3.2. Mildernde Umstände

(1041) Der Grundbetrag der gegen ein Unternehmen festgesetzten Geldbuße kann auch reduziert werden, wenn die Kommission mildernde Umstände feststellt. Zu diesen Umständen werden in Randnummer 29 der Geldbußen-Leitlinien Fälle gezählt, in denen ein Unternehmen Beweise dafür beigebracht haben, dass ihre Beteiligung an der Zuwiderhandlung sehr geringfügig war. Anerkannt wird auch, wenn ein Unternehmen außerhalb des Anwendungsbereichs der Mitteilung über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen aktiv mit der Kommission zusammengearbeitet hat.

Sehr geringfügige Rolle

(1042) In ihren Erwidern auf die MB haben mehrere Parteien argumentiert, aufgrund ihrer individuellen Beteiligung am Kartell (an den Kartellen) sei eine Reduzierung der Geldbuße aufgrund mildernder Umstände gerechtfertigt.¹²²⁵ In diesem Zusammenhang haben die Parteien erklärt, dass sie sich nicht an allen Kartelltreffen beteiligt hätten, dass sie sich zeitweilig weniger häufig beteiligt hätten und dass sie manchmal eine eher passive Rolle im Kartell gespielt hätten, oder auch, dass sie verschiedentlich wettbewerbsbezogene Strategien verfolgt hätten; dies müsse durch eine Ermäßigung der Geldbuße wegen mildernder Umstände berücksichtigt werden.

(1043) Nach Randnummer 29 der Leitlinien zur Festsetzung von Geldbußen kann der Grundbetrag der Geldbuße ermäßigt werden, wenn ein Unternehmen Beweise dafür vorlegt, dass seine Beteiligung „sehr geringfügig“ war. Anders als in den Geldbußen-Leitlinien von 1998¹²²⁶ ist in den Geldbußen-Leitlinien von 2006 aber keine Ermäßigung wegen einer passiven oder geringfügigen Rolle vorgesehen. Daher berücksichtigt die Kommission eine passive Rolle nicht mehr als mildernden Umstand, der eine Ermäßigung der Geldbußen rechtfertigen würde,¹²²⁷ und eine geringfügige Rolle kann nur dann als mildernder Umstand berücksichtigt werden, wenn die Beteiligung eines Unternehmens an der Zuwiderhandlung sehr geringfügig war. In jedem Fall geht aus den in Abschnitt 4 genannten Beweismitteln deutlich hervor, dass keiner der Beteiligten eine passive Rolle im Sinne der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes gespielt hat, welche eine Ermäßigung der Geldbuße rechtfertigen würde.¹²²⁸

(1044) Die Kommission ist der Auffassung, dass die Beweismittel zu den fünf getrennten Kartellen (siehe Abschnitte 4.1 bis 4.5) deutlich belegen, dass lediglich Magic Pack (nur in Bezug auf das Kartell in Italien) und Silver Plastics (nur bezüglich des Kartells in Frankreich) in einem Umfang beteiligt waren, der sie von den

¹²²⁵ Beispielsweise **ID** [...] (Ovarpack – Erwiderung auf die MB), **ID** [...] (Silver Plastics – Erwiderung auf die MB), **ID** [...] (Coopbox – Erwiderung auf die MB), **ID** [...] (NespaK – Erwiderung auf die MB), **ID** [...] (Magic Pack – Erwiderung auf die MB) und **ID** [...] (Vitembal – Erwiderung auf die MB).

¹²²⁶ Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 17 und gemäß Artikel 65 Absatz 5 EGKS-Vertrag (Abl.Nr. C 0, 14.01.1998, S. 3-5)

¹²²⁷ Denki Kagaku Kogyo Kabushiki Kaisha und Denka Chemicals GmbH / Kommission, T-83/08, ECLI:EU:T:2012:48, Randnr. 253.

¹²²⁸ Siehe Fall T-83/08 Denki Kagaku Kogyo Kabushiki Kaisha und Denka Chemicals GmbH / Kommission ECLI:EU:T:2012:48, Randnr. 253.

Kernmitgliedern der jeweiligen Kartelle unterscheidet und erlaubt, sie als Außenseiter bewerten zu können.

- (1045) Wie in Abschnitt 4.1 erläutert, zeigen die Beweismittel im Zusammenhang mit Magic Pack, dass das Unternehmen von den übrigen Kartellmitgliedern im Kartell in Italien als Störfaktor wahrgenommen wurde.¹²²⁹ Diese störende Wirkung wird beispielsweise sehr deutlich im Zusammenhang mit der Ausschreibung von Carrefour im Dezember 2005 (Erwägungsgründe (250)-(257)). Die Beweismittel zeigen eindeutig, dass Magic Pack sich nicht an die von den Kartellmitgliedern getroffene Vereinbarung bezüglich dieser Ausschreibung hielt. Außerdem wird deutlich, dass die aggressive Bieterstrategie von Magic Pack zu einem Preisverfall führte. Um den sehr geringfügigen Umfang der Beteiligung von Magic Pack am Kartell angemessen zu berücksichtigen, hält die Kommission eine Ermäßigung der Geldbuße um 5% für angemessen.
- (1046) Wie in Abschnitt 4.5 erläutert, zeigen die Beweismittel, dass das aggressive Wettbewerbsverhalten von Silver Plastics auf dem französischen Markt die anderen Kernmitglieder des Kartells veranlasste, Silver Plastics zu einem Beteiligten am Kartell in Frankreich machen zu wollen (siehe Erwägungsgründe (675)-(679) und (678)-(679)). Vitembal und Linpac waren besonders über die aggressive Haltung von Silver Plastics auf dem französischen Markt besorgt (Erwägungsgrund (677)) und bestanden folglich darauf, Silver Plastics zu einem Beteiligten des Kartells zu machen. Die Beweismittel machen deutlich, dass die Interessen von Silver Plastics und die der restlichen Kartellbeteiligten für Silver Plastics zu weit auseinander lagen um sich länger als ungefähr 3 Monate an dem Kartell zu beteiligen. Während die restlichen Kartellbeteiligten darauf abzielten den *status quo* auf dem französischen Markt zu erhalten, war Silver Plastics sehr gewillt auf den lukrativen französischen Markt, in dem die Preise weit höher waren als in anderen Regionen, zu drängen und sich dort auszudehnen. Obwohl Silver Plastics an mehreren wettbewerbswidrigen Treffen (siehe Erwägungsgründe (678)-(683)) teilnahm, legen die Beweise nahe, dass die Beteiligung von Silver Plastics sehr häufig aus opportunistischen und eigennützigen Motiven erfolgte. Während die Beweismittel in Abschnitt 4.5 deutlich machen, dass Silver Plastics in die wettbewerbswidrigen Gespräche eingeweiht war, zeigen die Beweismittel ebenfalls, dass Silver Plastics durch häufige Unfähigkeit sich zu einem wettbewerbswidrigen Verhalten zu bekennen, als eine Art Außenseiter und in einer Kartellnebenrolle auftrat. Der Unruhe stiftende Charakter während der kurzen Kartellbeteiligung von Silver Plastics wird durch die Tatsache verstärkt, dass Silver Plastics zum nachfolgenden Treffen am 24. November 2005 (Erwägungsgründe (684)-(686)) nicht eingeladen wurde.
- (1047) Um den sehr geringfügigen Umfang der Beteiligung von Silver Plastics am Kartell in Frankreich angemessen zu berücksichtigen, hält die Kommission eine Ermäßigung der Geldbuße um 5% für angemessen.

Über den Rahmen der Kronzeugenregelung hinausgehende Mitarbeit

- (1048) Nach den Geldbußen-Leitlinien kann die Kommission den Grundbetrag der Geldbuße in Anbetracht einer über den Rahmen der Kronzeugenregelung hinausgehenden Mitwirkung verringern, wenn die Mitwirkung das rechtlich

¹²²⁹ Beispielsweise ID [...] und ID [...]; ID [...]; ID [...] (Coopbox – Untersuchungsdokumente), Siehe auch ID [...]

vorgeschriebene Maß überschreitet. Die bloße Erfüllung der rechtlichen Auskunftspflicht kann nicht als derartige Mitwirkung betrachtet werden. Zudem muss diese Mitarbeit wirksam sein, d. h. sie muss mit einem Mehrwert für die Untersuchung verbunden sein, indem Sachverhalte und Erklärungen beigetragen werden, die ein besseres Verständnis des jeweiligen Falls ermöglichen, oder indem durch die Einräumung gewisser Sachverhalte die Arbeit der Kommission erleichtert wird. Nach der Beschlusspraxis der Kommission ist die Mitarbeit von an einer Sache beteiligten Unternehmen in Fällen, in denen die Kronzeugenregelung zur Anwendung kommen kann, grundsätzlich im Rahmen der Kronzeugenregelung zu bewerten, und eine Ermäßigung über den in der Kronzeugenregelung vorgesehenen Rahmen hinaus kann nur unter außergewöhnlichen Umständen gewährt werden.

- (1049) Bezüglich des Kartells in NWE hat Silver Plastics in seinem Kronzeugenantrag seine Beteiligung eingeräumt und hat in einigen Fällen einige Beweismittel bezüglich des Austauschs empfindlicher wirtschaftlicher Informationen, einschließlich der für Preise, vorgelegt. Diese Beweismittel beziehen sich im Wesentlichen auf das Treffen am 20. September 2007 am Rande der MAP IK und das Treffen am 29. Oktober 2007 – siehe Erwägungsgründe (580)-(581) und (588)-(591)). Auch wenn die Beweismittel keine Ermäßigung nach Maßgabe der Kronzeugenregelung rechtfertigen,¹²³⁰ waren sie doch mit einem gewissen Mehrwert für die Untersuchung verbunden und haben die Arbeit der Kommission (siehe zum Beispiel Erwägungsgründe (581) und (591)) in gewissem Umfang erleichtert.¹²³¹ Da die Beweismittel freiwillig übergeben wurden und sich die Kommission in diesem Beschluss auf diese Beweismittel stützt, hält sie es in diesem Fall für angemessen, Silver Plastics in Anbetracht der aktiven Zusammenarbeit außerhalb des Anwendungsbereichs der Kronzeugenregelung eine Ermäßigung der wegen seiner Beteiligung am Kartell in NWE festzusetzenden Geldbuße um 5% zu gewähren.

Weitere von den Beteiligten vorgebrachte Argumente

- (1050) Magic Pack und Coopbox forderten in ihrer Erwiderung auf die MB an, dass die Kommission von ihrem Ermessen nach Randnummer 37 der Geldbußen-Leitlinie Gebrauch macht, um eine Ermäßigung der Geldbußen zu gewähren, welches das Verhältnis der Verkäufe des betroffenen Produkts zum Gesamtumsatz der beteiligten Unternehmen berücksichtigt. Beide Beteiligten beziehen sich auf die Entscheidung der Kommission vom 28. März 2008, *Mountings* (COMP/39.452) in welcher, neben anderen Erwägungen, nach Berücksichtigung des Verhältnisses zwischen den Verkäufen des betroffenen Produkts und dem Gesamtumsatz, Ermäßigungen gewährt wurden. Im vorliegenden Fall stellt die Kommission fest, dass nicht dieselben besonderen Umstände vorliegen wie im Fall *Mountings* (sowie in anderen Fällen in denen ähnliche Ermäßigungen gewährt wurden), die eine Abweichung von der allgemeinen Methode der Geldbußen-Leitlinie rechtfertigen würde.
- (1051) Außerdem forderten Vitembal und Sirap-Gema, dass die Kommission, unter allgemeiner Berücksichtigung der behaupteten Krise im Lebensmittelverpackungsbereich eine Ermäßigung der Bußgelder gewähren

¹²³⁰ Siehe SKW Stahl-Metallurgie Holding AG und SKW Stahl-Metallurgie GmbH / Kommission, T-384/09, ECLI:EU:T:2014:27, Randnr. 186.

¹²³¹ Siehe SKW Stahl-Metallurgie Holding AG und SKW Stahl-Metallurgie GmbH / Kommission, T-384/09, ECLI:EU:T:2014:27Slg. 2014, noch nicht in der Rechtsammlung erschienen, Randnr. 186.

sollte.¹²³² Die Kommission stellt fest, dass die vorherige Geldbußen-Leitlinie (1998) tatsächlich "*einen besonderen wirtschaftlichen Umstand*" als eigenständige Begründung für eine Ermäßigung von Geldbußen vorsah; die aktuellen Geldbußen-Leitlinien sehen vor, dass ökonomische Umfeld berücksichtigt wird, um zu beurteilen, ob ein Unternehmen für eine Ermäßigung nach Randnummer 35 aufgrund seiner Leistungsfähigkeit in Betracht kommt. Diese Beurteilung wurde in Abschnitt 8.8 für jene Unternehmen vorgenommen, welche eine Ermäßigung der Geldbußen nach Randnummer 35 der Geldbußen-Leitlinie beantragt haben. Die Kommission ist der Auffassung, dass die Forderungen dieser Unternehmen in diesem Zusammenhang ausreichend gewürdigt wurden und dass keine anderen Umstände vorliegen, die die Kommission bei der Festlegung der Geldbußen veranlassen würden, den allgemeinen Zustand des Sektors zu berücksichtigen.

8.4.4. Abschreckende Wirkung

- (1052) Nach Randnummer 30 der Geldbußen-Leitlinien trägt die Kommission in besonderer Weise der Notwendigkeit Rechnung, dass die Geldbußen eine hinreichend abschreckende Wirkung erzielen müssen und berücksichtigt daher, dass bei Unternehmen, die besonders hohe Umsätze mit Waren oder Dienstleistungen erzielt haben, die nicht mit der Zuwiderhandlung in Zusammenhang stehen, die zu verhängende Geldbuße erhöht werden kann.
- (1053) Angesichts der Gesamtumsätze der von diesem Beschluss betroffenen Unternehmen und in Anbetracht der jeweils zu verhängenden Geldbuße braucht bei keinem der Adressaten ein Multiplikationsfaktor angewendet zu werden, um eine abschreckende Wirkung der Geldbuße zu erzielen.

8.5. Berücksichtigung der Obergrenze von 10 % des Umsatzes

- (1054) Nach Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 darf die wegen einer einzigen Zuwiderhandlung gegen ein Unternehmen verhängte Geldbuße 10 % seines im Geschäftsjahr vor dem Beschluss der Kommission erzielten Gesamtumsatzes nicht übersteigen.¹²³³ Der Gerichtshof hat festgestellt, dass es für die Anwendung der Obergrenze von 10 % des Gesamtumsatzes eines Unternehmens unerheblich ist, ob Geldbußen für mehrere Zuwiderhandlungen gegen die Wettbewerbsvorschriften der EU in einem einheitlichen Verfahren oder in getrennten, zeitlich versetzten Verfahren verhängt werden, da die Obergrenze von 10 % für jede Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 AEUV gilt.¹²³⁴
- (1055) In seiner Erwiderung auf die MB argumentierte Coopbox, sein Gesamtumsatz müsse anhand des Gesamtumsatzes der Coopbox Group S.p.A. ermittelt werden oder der nicht mit Lebensmittelverpackungen für den Einzelhandel in Zusammenhang stehende Umsatz müsse abgezogen werden.¹²³⁵ Die Kommission weist diese Argumentation mit der Begründung zurück, dass die CCPL S.c. die eigentliche Mutter der Coopbox-Gruppe war. Unabhängig von der internen Unternehmensstruktur oder von einer Umstrukturierung innerhalb der Coopbox-Gruppe, die sich zeitweilig auf die tatsächliche Beteiligung der CCPL S.c. an ihren

¹²³² ID [...] (Vitembal – Erwiderung auf MB); ID [...]; ID 5948[...]

¹²³³ Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003.

¹²³⁴ SGL Carbon / Kommission, T-68/04, ECLI:EU:T:2008:414, Randnr. 132, AC-Treuhand AG / Kommission, T-27/10, ECLI:EU:T:2014:59, Randnr. 232.

¹²³⁵ ID [...] (Coopbox – Erwiderung auf die MB).

Tochtergesellschaften ausgewirkt haben könnten, hält die Kommission die Zugrundelegung des Gesamtumsatzes der CCPL S.c. für mit Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) 1/2003 vereinbar.

- (1056) In einer Erklärung von Sirap-Gema, welche der Kommission am 20. Mai 2015 übermittelt wurde, argumentiert Sirap-Gema, dass die Kommission nur die Gesamtumsätze von Sirap-Gema S.p.A. und von den Rechtssubjekten von Petruzalek zugrunde zu legen sollte. Sirap-Gema war der Ansicht, dass die ledigliche Zugrundelegung des Umsatzes von Italmobiliare S.p.A. zu unverhältnismäßigen Ergebnissen führen würde, da Italmobiliare S.p.A. eine nicht an den oben beschriebenen wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen beteiligte reine Finanzholding ist, es in verschiedenen Bereichen tätig ist, das Lebensmittelverpackungsgeschäft nur einen minimalen Teil seiner Tätigkeiten ausmacht und da die Zugrundelegung des Umsatzes von Italmobiliare S.p.A. im Gegensatz zu den anderen Adressaten des Beschlusses, welche nicht durch eine Finanzholding kontrolliert werden, diskriminierend sein würde.¹²³⁶ Die Kommission weist diese Argumentation mit der Begründung zurück, dass Italmobiliare S.p.A. die eigentliche Mutter der Sirap-Gema-Gruppe ist, welche unmittelbar an der in Erwägungsgründen (829)-(833) beschriebenen Zuwiderhandlung beteiligt war. Nach der Rechtsprechung darf der Begriff "an der Zuwiderhandlung beteiligtes Unternehmen" bei der Zurechnung der Zuwiderhandlung und der Anwendung der Obergrenze von 10 % nicht unterschiedlich ausgelegt werden.¹²³⁷ Die Kommission ist demnach der Auffassung, dass die Zugrundelegung des Gesamtumsatzes von Italmobiliare S.p.A. im Einklang mit Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 steht. Die Kommission betrachtet das von Sirap-Gema hervorgebrachte Argument, dass dieser Ansatz zu einer Diskriminierung führen würde, als unbegründet, da dieselbe Standardmethode für alle Unternehmen angewendet wird. Würde die Kommission der Argumentation von Sirap-Gema folgen, würde dies zu einer ungerechtfertigten unterschiedlichen Behandlung gegenüber den anderen Adressaten dieses Beschlusses führen.
- (1057) In seiner Erwiderung auf die MB war Magic Pack der Auffassung, dass die Kommission anstatt dem im vorausgegangenen Geschäftsjahr erzielten Gesamtumsatz, den Umsatz von 2005 zugrunde legen sollte. Die Kommission weist diese Argumentation zurück und verweist darauf, dass es der Zweck der in Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 Obergrenze von 10% ist, die mangelnde Zahlungsfähigkeit des Unternehmens zum Zeitpunkt des Beschlusses und der Verhängung des Bußgeldes widerzuspiegeln.¹²³⁸ Die Kommission ist zusätzlich der Auffassung, dass der Umsatz von Magic Pack aus dem Jahr 2014 keinen Anlass zur Sorge gibt, ob 2014 ein für Magic Pack vollständiges Jahr normaler wirtschaftlichen Aktivitäten war und ob diese Umsatzzahlen die wirtschaftlichen Aktivitäten zuverlässig abbilden.¹²³⁹ Daher rechtfertigen diese Umsatzzahlen keine Abweichung von der Hauptregel, den im vorausgegangenen Geschäftsjahr erzielten Gesamtumsatz zugrunde zu legen.

¹²³⁶ ID [...] (Sirap-Gema – Schriftliche Stellungnahme)

¹²³⁷ Siehe zum Beispiel, Fall C-408/12P YKK Corporation and Others/ Kommission, ECLI:EU:C:2014:2153, Randnr. 59.

¹²³⁸ Siehe zum Beispiel, Fall C-408/12P YKK Corporation/ Kommission, Randnr. 63

¹²³⁹ Siehe zum Beispiel, Fall T-392/09, 1. Garantovana a.s./ Kommission, ECLI:EU:T:2012:674, Randnr.86

- (1058) Bei allen Adressaten dieses Beschlusses legt die Kommission die jeweiligen Umsatzzahlen für 2014 zugrunde.¹²⁴⁰ Für Coopbox nimmt die Kommission zur Kenntnis, dass sich die Coopbox Gruppe nach den von Coopbox vorgelegten Informationen in einem Umstrukturierungsprozess befindet. Obwohl die Berechnungen der Muttergesellschaft des Unternehmens (CCPL S.c.) zur Zeit des Beschlusses bereits erstellt wurden, hat Coopbox die Kommission darüber informiert, dass es aufgrund der Umstrukturierungsmaßnahmen eine Genehmigung von der zuständigen nationalen Behörde erhalten hat, mit der es seine Konzernrechnungslegung zu einem späteren Zeitpunkt im Jahr 2015 abschließen kann. Dennoch hat CCPL S.c. der Kommission vorläufige Zahlen für das Jahr 2014 zukommen lassen, und die Kommission ist der Ansicht, dass diese hinreichend repräsentativ sind und aus einem normalen Geschäftsjahr resultieren.¹²⁴¹ Coopbox war hingegen der Auffassung, dass ein großer Teil seines Umsatzes, als Ergebnis aus nicht fortgeführten Geschäftsbereichen, von seinem weltweit konsolidierten Umsatz 2014 abgezogen werden sollte, da die geltenden Rechnungslegungsvorschriften dies zulassen. Ohne Stellung zu beziehen ob ein solcher Abzug nach den geltenden Rechnungslegungsvorschriften rechtmäßig ist, nimmt die Kommission zur Kenntnis, dass Teile des Geschäfts für welche ein Abzug gefordert wird, noch nicht von Coopbox verkauft worden sind. Die Kommission legt vorliegend folglich für die Berechnung den von Coopbox mitgeteilten weltweiten Umsatz von Coopbox für 2014 zugrunde, ohne den geforderten Abzug für diejenigen Teile seines Unternehmens, die Coopbox nicht veräußert hat, und die daher zum entscheidungsrelevanten Zeitpunkt noch Bestandteil der CCPL S.c. Gruppe sind. Die Kommission stellt hierbei außerdem fest, dass der Betrag der Coopbox auferlegten Geldbuße selbst für den Fall unverändert bliebe, dass die Kommission bei der Berechnung den Rechnungsabschluss des letzten Geschäftsjahres, also die konsolidierten Umsatzzahlen im Jahr 2013 zugrunde legen würde.
- (1059) Die weltweiten Umsätze der betreffenden Unternehmen im Jahr 2014 sind Tabelle 9 zu entnehmen. Für alle Zeiträume, für die ein Adressat dieses Beschlusses alleinschuldnerisch haftbar gemacht wird, stellt die Kommission sicher, dass die in Anbetracht seiner individuellen Haftung gegen diesen Adressaten verhängte Geldbuße 10 % seines individuellen Gesamtumsatzes in dem Geschäftsjahr, das dem Beschluss der Kommission vorausgeht, nicht überschreitet. Darüber hinausgehend stellt die Kommission sicher, dass die Kumulierung der Geldbußen nicht dazu führt, dass eine Geldbuße vor Anwendung der Kronzeugenregelung 10% des weltweiten Umsatzes eines einzelnen Unternehmens aus 2014 übersteigt; dies gilt für Geldbußen, welche für das jeweilige Kartell einem Adressaten auferlegt werden, der zum Zeitpunkt dieser Entscheidung demselben Unternehmen angehört, und für welche diese Adressaten einzeln oder gesamtschuldnerisch haftbar sind.

¹²⁴⁰ Diesbezüglich siehe T-410/09, Almamet GmbH Handel mit Spänen und Pulvern aus Metall / Kommission, ECLI:EU:T:2012:676, Erwägung 215. Da das Geschäftsjahr von Silver Plastics den Zeitraum vom 1. Juli bis zum 30. Juni umfasst, legt die Kommission diesbezüglich das Geschäftsjahr 2013/2014 zugrunde, welches am 1. Juli 2013 begann und am 30. Juni 2014 endete. Die Kommission nimmt zur Kenntnis, dass [Geschäftsgeheimnis – Informationen zu unternehmensinternen Strukturmaßnahmen].

¹²⁴¹ Siehe z. B. Fall T-392/09, 1. Garantovana a.s. / Kommission, ECLI:EU:T:2012:674, Randnr. 334.

Tabelle 9 – Weltweite Umsätze 2014

Adressaten	EUR
Linpac	[390 000 000 – 730 000 000]
Vitembal	23 627 271
Sirap-Gema	4 451 330 000
Coopbox	[400 000 000 – 700 000 000]
<i>Coopbox Eastern s.r.o.</i>	[11 000 000 – 20 000 000]
<i>Coopbox Hispania S.l.u.</i>	[29 000 000 – 53 000 000]
<i>Poliemme S.r.l.</i>	[4 000 000 – 7 000 000]
Nespak	497 172 730
Huhtamäki	2 235 700 000
<i>Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG</i>	[260 000 000 – 480 000 000]
Magic Pack	[34 000 000 – 64 000 000]
Silver Plastics	[200 000 000 – 370 000 000]
Ovarpack	[6 650 000 – 12 350 000]
Propack	7 617 320 019
<i>PROPACK Kft.</i>	20 979 981

8.6. Anwendung der Kronzeugenregelung

- (1060) Nach Randnummer 8 Buchstabe a der Kronzeugenregelung erlässt die Kommission einem Unternehmen unter zwei Voraussetzungen die Geldbuße, die ansonsten gegen dieses Unternehmen verhängt worden wäre: Das Unternehmen muss als erstes Unternehmen seine Beteiligung an einem mutmaßlichen Kartell offengelegt haben, das die Europäische Union beeinträchtigt hat; und das Unternehmen muss in diesem Zusammenhang Informationen und Beweismittel vorgelegt haben, mit denen der Kommission nach ihrer Auffassung ermöglicht wurde, eine gezielte Nachprüfung im Zusammenhang mit dem mutmaßlichen Kartell durchzuführen.
- (1061) Nach Randnummer 23 und 24 der Kronzeugenregelung gilt, dass Unternehmen, die trotz der Offenlegung ihrer Beteiligung an einem Kartell, das die Union beeinträchtigt hat, die Anforderungen an einen Erlass der Geldbuße nicht erfüllen, eine Ermäßigung der Geldbuße gewährt werden kann, die ansonsten gegen sie festgesetzt worden wäre, wenn diese Unternehmen der Kommission Beweismittel von erheblichem Mehrwert gegenüber den bereits im Besitz der Kommission befindlichen Beweismitteln vorgelegt haben und wenn diese Unternehmen die

kumulativen Bedingungen nach Randnummer 12 Buchstaben a bis c der Kronzeugenregelung erfüllen.

8.6.1. *Linpac*

- (1062) Am 18. März 2008 übermittelte Linpac einen Antrag nach Randnummer 8 Buchstabe a der Kronzeugenregelung. Am 4. Juni 2008 gewährte die Kommission Linpac einen bedingten Erlass der Geldbußen für alle fünf von diesem Beschluss betroffenen Kartelle.
- (1063) Linpac hat während des gesamten Verfahrens uneingeschränkt, kontinuierlich und zügig mit der Kommission zusammengearbeitet und im Laufe seiner internen Untersuchung seinen ursprünglichen Antrag schrittweise durch weitere Vorbringen ergänzt und Gespräche mit den betroffenen Personen geführt. Linpac stand der Kommission für Erläuterungen und Klärungen jederzeit zur Verfügung. Es liegen keine Beweismittel dafür vor, dass Linpac seine Kartellbeteiligung nach der Übermittlung des ersten Beweismaterials fortgesetzt hätte.¹²⁴² Sirap-Gema gab in ihrer Antwort auf die MB an, dass Linpac nach dem Antrag auf Erlass der Geldbuße vom 18. März 2008, wettbewerbswidrige Kontakte, zumindest hinsichtlich Frankreichs und Italiens, weiterführte. In Hinblick auf Frankreich bezieht sich Sirap-Gema auf die Erklärung von Silver Plastics, nach der wettbewerbswidrige Kontakte in der zweiten Hälfte von 2008 stattgefunden hatten. Die Kommission stellt fest, dass Silver Plastics und Linpac beide bestätigen, dass die Kontakte zwischen den betreffenden Personen privater Natur waren und mit Silver Plastics Bemühungen verbunden waren, die zu der Zeit bei Linpac angestellte betreffende Person einzustellen.¹²⁴³ Lediglich Silver Plastics behauptete, dass das Treffen ebenso wettbewerbswidrige Inhalte zum Gegenstand hatte. Auf dieser Grundlage, sowie mangels übereinstimmender Beweismittel, stellt die Kommission fest, dass keine ausreichende Beweislage vorliegt, die die Fortführung einer Kartellbeteiligung von Linpac in Frankreich nach dem Antrag auf Erlass der Geldbuße in März 2008 belegt. In Hinblick auf Italien führt Sirap-Gema ein bilaterales Treffen zwischen [Unternehmensvertreter] (Sirap-Gema) und [Unternehmensvertreter] (Linpac) an, welches an einem nicht näher angegebenen Zeitpunkt in Mai 2008 stattfand. Die Kommission stellt fest, dass jedoch keine weiteren Beweismittel vorliegen, die die Behauptung von Sirap-Gema, dass ein solches Treffen stattgefunden hätte, untermauern. Folglich kann die Kommission diese Behauptung nicht als Grundlage nutzen um den Erlass der Geldbuße gegenüber Linpac zurückzunehmen. Nichts deutet darauf hin, dass Linpac Schritte unternommen hätte, andere Unternehmen zur Beteiligung an der Zuwiderhandlung zu nötigen. Daher ist Linpac die Geldbuße zu erlassen, die ansonsten für jedes einzelne der fünf getrennten Kartelle gegen Linpac hätte festgesetzt werden müssen.

8.6.2. *Vitembal*

- (1064) Am 6. Juni 2008 übermittelte Vitembal einen Antrag auf Erlass bzw. auf Ermäßigung der Geldbuße nach Maßgabe der Kronzeugenregelung.
- (1065) Im Rahmen seiner Mitwirkung an der Untersuchung und in Bezug auf alle Kartelle, an denen Vitembal beteiligt war, übermittelte Vitembal der Kommission eine

¹²⁴² Außer in dem Umfang, in dem dies erforderlich war, um die Nachprüfungen nicht zu stören.

¹²⁴³ ID [...]; ID [...]

beträchtliche Anzahl an Erklärungen, die durch Beweismittel untermauert wurden. Bezüglich der getrennten Kartelle in Italien, SWE, NWE und Frankreich war Vitembal das erste Unternehmen, das Beweismittel mit einem erheblichen Mehrwert übermittelte, welche die damals im Besitz der Kommission befindlichen Beweismittel bestätigte und weiter substantiierte. Daher wird Vitembal eine Ermäßigung der Geldbuße innerhalb der Spanne von 30-50 % für alle Kartelle gewährt, an denen Vitembal beteiligt war und für die Vitembal haftbar gemacht wird.

- (1066) Vitembal hat während des gesamten Verfahrens uneingeschränkt, kontinuierlich und zügig mit der Kommission zusammengearbeitet und im Laufe seiner internen Untersuchung seinen ursprünglichen Antrag schrittweise durch weitere Vorbringen ergänzt und Gespräche mit den betroffenen Personen im Zusammenhang mit allen Kartellen geführt, an denen Vitembal beteiligt war. Vitembal stand der Kommission für Erläuterungen und Klärungen jederzeit zur Verfügung. Es liegen keine Beweismittel dafür vor, dass Vitembal seine Kartellbeteiligung nach der Übermittlung des ersten Beweismaterials fortgesetzt hätte.
- (1067) In Bezug auf Italien hat Vitembal übereinstimmende Beweismittel beispielsweise hinsichtlich einer Reihe von wettbewerbswidrigen Absprachen vorgelegt, z. B. am [...]. Vitembal hat seine Erklärungen mit zahlreichen Beweismitteln aus dem relevanten Zeitraum untermauert. Die Kommission stellt jedoch fest, dass ein beträchtlicher Mehrwert im Falle von Vitembal nur bei einer begrenzten Anzahl an wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen im Zusammenhang mit dem Kartell in Italien gegeben war. Unter Berücksichtigung der erläuterten Sachverhalte wird Vitembal daher die Geldbuße, die ansonsten wegen des Kartells in Italien gegen Vitembal verhängt worden wäre, um 45% ermäßigt.
- (1068) In Bezug auf SWE hat Vitembal einige Beweismittel u. a. zu einer Reihe von Treffen übermittelt, in denen die Kartellmitglieder über Preiserhöhungen bei Kunden in SWE sprachen; beispielsweise am [...]. Außerdem hat Vitembal einige Beweismittel übermittelt, die einige mehrseitige Treffen bestätigen; beispielsweise die Treffen am [...]. Die Kommission stellt jedoch fest, dass ein erheblicher Mehrwert bei Vitembal nur bei einer begrenzten Anzahl wettbewerbswidriger Verhaltensweisen im Zusammenhang mit dem Kartell in SWE gegeben war und dass der Wert dieser Beweismittel gemessen an der Art der Beweismittel und ihrer Ausführlichkeit verhältnismäßig gering war. Daher wird Vitembal die Geldbuße, die ansonsten wegen der Beteiligung am Kartell in SWE gegen Vitembal verhängt worden wäre, um 45% ermäßigt.
- (1069) In Bezug auf NWE bestätigten die von Vitembal übermittelten Beweismittel u. a. die der Kommission bekannten Informationen bezüglich der mehrseitigen Absprachen über Preiserhöhungen sowohl bei Schaumstoffschalen als auch bei biegesteifen Schalen für sämtliche Länder der Region NWE (siehe z. B. [...]). Außerdem übermittelte Vitembal Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum zu noch nicht bekannten zweiseitigen Kartellkontakten (siehe z. B. [...]). Daher wird Vitembal die Geldbuße, die ansonsten wegen der Beteiligung am Kartell in NWE gegen Vitembal verhängt worden wäre, um 50% ermäßigt.
- (1070) In Bezug auf Frankreich bestätigte das von Vitembal vorgelegte Beweismaterial die der Kommission bekannten Informationen hinsichtlich der Preisabsprache zur Umlegung der gestiegenen Polystyrol-Kosten (siehe z. B. [...]). Daher wird Vitembal die Geldbuße, die ansonsten wegen der Beteiligung am Kartell in Frankreich gegen Vitembal verhängt worden wäre, um 50% ermäßigt.

8.6.3. *Sirap-Gema*

- (1071) Am 1. Juli 2008 übermittelte Sirap-Gema einen Antrag auf Erlass bzw. auf Ermäßigung der Geldbuße nach Maßgabe der Kronzeugenregelung.
- (1072) Im Rahmen seiner Mitwirkung und in Bezug auf alle Kartelle, an denen Sirap-Gema beteiligt war, übermittelte Sirap-Gema der Kommission eine beträchtliche Anzahl an Erklärungen, die durch Beweismittel untermauert wurden. Im Zusammenhang mit dem getrennten Kartell in MOE war Sirap-Gema das erste Unternehmen, das einen erheblichen Mehrwert zu den Beweismitteln beitrug, die sich damals im Besitz der Kommission befanden. Bezüglich der getrennten Kartelle in Italien und Frankreich war Sirap-Gema das zweite Unternehmen, welches im Besitz der Kommission befindliche Beweismittel bestätigte und weiter substantiierte, was einen erheblichen Mehrwert darstellte. Daher wird Sirap-Gema eine Ermäßigung innerhalb der folgenden Spannen nach Maßgabe der Kronzeugenregelung gewährt: (i) 30-50 % im Zusammenhang mit dem Kartell in MOE und (ii) 20-30 % im Zusammenhang mit den getrennten Kartellen in Italien und in Frankreich.
- (1073) Sirap-Gema hat während des gesamten Verfahrens uneingeschränkt, kontinuierlich und zügig mit der Kommission zusammengearbeitet und im Laufe seiner internen Untersuchung seinen ursprünglichen Antrag schrittweise durch weitere Vorbringen ergänzt und Gespräche mit den betroffenen Personen im Zusammenhang mit allen Kartellen geführt, an denen Sirap-Gema beteiligt war. Sirap-Gema stand der Kommission für Erläuterungen und Klärungen jederzeit zur Verfügung. Es liegen keine Beweismittel dafür vor, dass Sirap-Gema seine Kartellbeteiligung nach der Übermittlung des ersten Beweismaterials fortgesetzt hätte.
- (1074) In Bezug auf Italien wurden die Beweismittel für zahlreiche wettbewerbswidrige Treffen durch Sirap-Gema bestätigt; beispielsweise [...]. Sirap-Gema hat seine Erklärungen zusammen mit zahlreichen Unterlagen aus dem relevanten Zeitraum (u. a. [...]) ergänzt. Unter Berücksichtigung der erläuterten Sachverhalte wird Sirap-Gema daher die Geldbuße, die ansonsten wegen des Kartells in Italien gegen Sirap-Gema verhängt worden wäre, um 30% ermäßigt.
- (1075) In Bezug auf MOE hat Sirap-Gema die Beweismittel beispielsweise im Zusammenhang mit der Wiener Erklärung untermauert, mit der das Kartellverhalten in MOE eine formale Grundlage erhielt; außerdem hat Sirap-Gema Einzelheiten zur Kundenaufteilung nach dieser wettbewerbswidrigen Vereinbarung mitgeteilt (siehe Erwägungsgründe (602)-(618)). Die von Sirap-Gema vorgelegten Beweismittel waren auch mit erheblichem Mehrwert bezüglich [...]. Unter Berücksichtigung der erläuterten Sachverhalte wird Sirap-Gema daher die Geldbuße, die ansonsten wegen des Kartells in MOE gegen Sirap-Gema verhängt worden wäre, um 50% ermäßigt.
- (1076) In Bezug auf Frankreich hat Sirap-Gema die Beweismittel beispielsweise im Zusammenhang mit [...] bestätigt. Die entsprechenden Beweismittel von Sirap-Gema waren mit erheblichem Mehrwert hinsichtlich [...] verbunden. Sirap-Gema hat ferner die Beweismittel für [...] bestätigt [...]. Unter Berücksichtigung der erläuterten Sachverhalte wird Sirap-Gema daher die Geldbuße, die ansonsten wegen des Kartells in Frankreich gegen Sirap-Gema verhängt worden wäre, um 30% ermäßigt.

8.6.4. *Coopbox*

- (1077) Am 5. August 2008 übermittelte Coopbox einen Antrag auf Erlass bzw. alternativ auf Ermäßigung der Geldbuße nach Maßgabe der Kronzeugenregelung.

- (1078) Im Rahmen seiner Mitwirkung und in Bezug auf alle Kartelle, an denen Coopbox beteiligt war, übermittelte Coopbox der Kommission eine beträchtliche Anzahl an Erklärungen, die durch Beweismittel untermauert wurden. Im Zusammenhang mit den getrennten Kartellen in MOE und in SWE war Coopbox das zweite Unternehmen, das einen erheblichen Mehrwert zu den Beweismitteln beitrug, die sich damals im Besitz der Kommission befanden. Hinsichtlich des getrennten Kartells in Italien war Coopbox unter den Unternehmen, die einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung gestellt haben, das dritte Unternehmen, dessen Beweismittel mit einem erheblichen Mehrwert verbunden waren. Daher wird Coopbox eine Ermäßigung innerhalb der folgenden Spannen nach Maßgabe der Kronzeugenregelung gewährt: (i) 20-30 % im Zusammenhang mit den getrennten Kartellen in MOE und in SWE und (ii) 0-20 % im Zusammenhang mit dem Kartell in Italien.
- (1079) Coopbox hat während des gesamten Verfahrens uneingeschränkt, kontinuierlich und zügig mit der Kommission zusammengearbeitet und im Laufe seiner internen Untersuchung seinen ursprünglichen Antrag schrittweise durch weitere Vorbringen ergänzt und Gespräche mit den betroffenen Personen im Zusammenhang mit allen Kartellen geführt, an denen Coopbox beteiligt war. Coopbox stand der Kommission für Erläuterungen und Klärungen jederzeit zur Verfügung. Es liegen keine Beweismittel dafür vor, dass Coopbox seine Kartellbeteiligung nach der Übermittlung des ersten Beweismaterials fortgesetzt hätte.
- (1080) In Bezug auf Italien bestätigte Coopbox die im Besitz der Kommission befindlichen Beweismittel, beispielsweise [...]. Außerdem hat Coopbox [...] vorgelegt [...]. Die Beweismittel von Coopbox haben beispielsweise eine Untermauerung der Informationen über [...] ermöglicht. Unter Berücksichtigung der erläuterten Sachverhalte wird Coopbox daher die Geldbuße, die ansonsten wegen des Kartells in Italien gegen Coopbox verhängt worden wäre, um 20% ermäßigt.
- (1081) In Bezug auf SWE hat Coopbox die im Besitz der Kommission befindlichen Beweismittel bestätigt und weitere Beweismittel aus dem relevanten Zeitraum beispielsweise zu Einzelheiten und zu Inhalten der wettbewerbswidrigen Treffen am [...] übermittelt. Unter Berücksichtigung der erläuterten Sachverhalte wird Coopbox daher die Geldbuße, die ansonsten wegen des Kartells in SWE gegen Coopbox verhängt worden wäre, um 30% ermäßigt.
- (1082) In Bezug auf MOE hat Coopbox die Beweismittel beispielsweise zur [...] vorgelegt. Außerdem hat Coopbox [...] übermittelt [...]. Unter Berücksichtigung der erläuterten Sachverhalte wird Coopbox daher die Geldbuße, die ansonsten wegen des Kartells in MOE gegen Coopbox verhängt worden wäre, um 30% ermäßigt.

8.6.5. *Silver Plastics*

- (1083) Am 22. Dezember 2008 übermittelte Silver Plastics einen Antrag auf Erlass bzw. Ermäßigung der Geldbußen, nach Maßgabe der Kronzeugenregelung.
- (1084) Im Rahmen seiner Zusammenarbeit hat Silver Plastics der Kommission Erklärungen sowie einige Beweisunterlagen im Zusammenhang mit dem Kartell in Frankreich übermittelt. Silver Plastics war das dritte Unternehmen, das einen erheblichen Mehrwert bezüglich des Kartells in Frankreich beitrug; daher wird Silver Plastics eine Ermäßigung der Geldbuße innerhalb der Spanne von 0-20 % gewährt. Silver Plastics hat die Argumentation der Kommission hinsichtlich [...] gestärkt. Die Erklärungen und die Beweismittel von Silver Plastics haben dazu beigetragen, dass

die Kommission die Beteiligung von Silver Plastics und den anderen Parteien an den wettbewerbswidrigen Gesprächen feststellen konnte. Allerdings gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass die Beiträge von Silver Plastics [...] betrafen, welche jedoch nur mit geringem Mehrwert im Hinblick auf [...] verbunden waren. Unter Berücksichtigung der erläuterten Sachverhalte wird Silver Plastics daher die Geldbuße, die ansonsten wegen des Kartells in Frankreich gegen Silver Plastics verhängt worden wäre, um 10% ermäßigt.

- (1085) Weiterhin hat Silver Plastics der Kommission Erklärungen und Beweisunterlagen in Verbindung mit dem Kartell in NWE übermittelt. In diesem Zusammenhang hat Silver Plastics in einigen Fällen seine Beteiligung am Austausch von sensiblen Geschäftsinformationen u. a. über Preise offengelegt, während der gesamten Untersuchung jedoch behauptet, dass der Austausch nur sporadischer Natur war und nicht als hardcore Kartellaktivitäten betrachtet werden könnten.¹²⁴⁴ Seine Beteiligung an dem übrigen Kartellverhalten, für das Silver Plastics in diesem Beschluss haftbar gemacht wird, hat Silver Plastics allerdings nicht eingeräumt, sondern diese Beteiligung sogar bestritten und vorgegeben dass, anders als in dem französischen Kartell, Preisabsprachen in diesem Markt nicht möglich waren und nicht stattgefunden haben.¹²⁴⁵ Silver Plastics behauptete, dass die Gespräche zwischen den Kartellbeteiligten niemals über das bloße Beklagen der Preise hinausgingen und stets sehr allgemein waren. Weiterhin behauptet es, dass die im Rahmen der Sitzungen der EQA oder der Treffen des MAP IK ausgetauschten Informationen nicht geeignet gewesen seien, die Marktteilnehmer bei ihrer Entscheidungsfindung zu beeinträchtigen.¹²⁴⁶
- (1086) Als Silver Plastics seinen Antrag stellte, befand sich die Kommission bereits im Besitz einer beträchtlichen Anzahl an Dokumenten und Erklärungen, die während der Nachprüfungen gefunden worden waren bzw. die sie von Linpac und Vitembal erhalten hatte und die sie befähigten, die wesentlichen Elemente des Kartells einschließlich der Rolle Silver Plastics in dem Kartell nachzuweisen. Tatsächlich zielten die von Silver Plastics im Zusammenhang mit seinem Kronzeugenantrag übermittelten Informationen zu einem erheblichen Teil darauf ab, seine eigene Darstellung zu untermauern, dass es keine Vereinbarung oder Abstimmung zwischen den Kartellmitgliedern gegeben habe, die über einen Austausch von Informationen hinausgegangen wären, und dass dieser Austausch keine Auswirkungen auf die Preisbildung im eigenen Unternehmen oder bei anderen Marktteilnehmern oder auf das Marktverhalten der Anbieter gehabt habe. Im Anbetracht dessen ist die Kommission der Auffassung, dass Silver Plastics keine Beweismittel vorgelegt hat, die einen erheblichen Mehrwert im Sinne von Randnummer 24 der Kronzeugenregelung darstellen. Darüber hinaus dokumentieren das Verhalten und die Erklärungen von Silver Plastics, in denen die Beteiligung am Kartell sowie dessen Existenz als solches bestritten werden, keinen wirklichen Zusammenarbeitswillen von Silver Plastics. Basierend auf einer Gesamtwürdigung erfüllt der Antrag von Silver Plastics nicht die Voraussetzungen in den Randnummern 23 und 12 der Kronzeugenregelung; Silver Plastics wird daher keine

¹²⁴⁴ Siehe z. B. **ID [...]**; **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]** und **ID [...]** (Silver Plastics – Erklärungen und Erwidernungen auf die MB)

¹²⁴⁵ Siehe vor allem **ID [...]** (Silver Plastics – zusätzliche Erwidernung auf die MB) vom 03.Juni 2015.

¹²⁴⁶ Siehe ebenfalls **ID [...]** (Silver Plastics – zusätzliche Erwidernung auf die MB) vom 03. Juni 2015.

Ermäßigung der Geldbuße nach der Kronzeugenregelung für das NWE Kartell gewährt.

8.6.6. *Ovarpack*

- (1087) Ovarpack, ein Linpac-Händler in Portugal, wurde am 18. Juli 2008 von Linpac übernommen. Die Kommission stellt fest, dass Ovarpack daher nicht dem Beschluss über den Erlass der Geldbuße für Linpac vom 4. Juni 2008 (siehe Abschnitt 8.6.1) unterliegt, da Ovarpack zum Zeitpunkt der Antragstellung nicht Bestandteil des Unternehmens Linpac war.
- (1088) Am 17. Dezember 2008 stellte Ovarpack einen eigenen Antrag auf Ermäßigung der Geldbußen nach Maßgabe der Kronzeugenregelung.
- (1089) In der Erwiderung auf die MB erklärt Ovarpack, dem Unternehmen müsse wegen seiner Beteiligung an dem portugiesischen Segment des Kartells in SWE vom 7. Dezember 2000 bis Ende 2004 nach Randnummer 26 der Kronzeugenregelung ein teilweiser Erlass der Geldbuße gewährt werden. Die Kommission weist die Forderung von Ovarpack zurück, weil ihr zum Zeitpunkt der Antragstellung durch Ovarpack bereits Beweismittel im Zusammenhang mit Portugal vorlagen. Die Kommission war mit Erklärungen von Linpac über das wettbewerbswidrige Verhalten im Zusammenhang mit Portugal unterrichtet worden, noch bevor Ovarpack seinen Antrag gestellt hatte und noch bevor die Nachprüfungen durchgeführt wurden.¹²⁴⁷ Die von Ovarpack vorgelegten Beweismittel werden zwar zur weiteren Untermauerung der bereits bekannten Sachverhalte berücksichtigt, haben die Kommission aber nicht in die Lage versetzt, zusätzliche Tatsachen festzustellen. Der Gerichtshof hat festgestellt, dass die Bestimmungen der Kronzeugenregelung streng auszulegen sind, da sie eine Ausnahme von der Regel darstellen, dass jedes Unternehmen für jegliche Zuwiderhandlung gegen die Wettbewerbsvorschriften zu bestrafen ist.¹²⁴⁸ Aus diesem Grund hat der Gerichtshof bestätigt, dass ein teilweiser Erlass der Geldbuße auf die Fälle beschränkt werden sollte, in denen ein Unternehmen der Kommission neue Informationen im Zusammenhang mit der Schwere oder der Dauer der jeweiligen Zuwiderhandlung mitteilt; wenn ein Unternehmen nur Informationen übermittelt hat, mit denen die Beweismittel betreffend das Vorliegen der Zuwiderhandlung nur weiter untermauert werden, kommt ein teilweiser Erlass der Geldbuße hingegen nicht in Betracht.¹²⁴⁹
- (1090) Allerdings stellt die Kommission fest, dass die von Ovarpack übermittelten Beweismittel mit einem erheblichen Mehrwert verbunden sind. Daher kann Ovarpack nach Maßgabe der Kronzeugenregelung eine Ermäßigung innerhalb einer Spanne von 0-20 % gewährt werden. Die von Ovarpack vorgelegten Beweismittel haben den Standpunkt der Kommission beispielsweise hinsichtlich [...] unterstützt.

¹²⁴⁷

ID [...] und **ID [...]**

¹²⁴⁸

Kuwait Petroleum Corp u. a. / Kommission, T-370/06, ECLI:EU:T:2012:493, Randnr. 34.

¹²⁴⁹

Ibd., Randnr. 33; siehe auch LG Display Co. Ltd / Kommission, T-128/11, ECLI:EU:T:2014:88, Randnrn. 166-168. Diese Urteile sind zwar in Fällen ergangen, in denen die Kronzeugenregelung von 2002 angewendet wurde; die Änderungen im Wortlaut von Randnummer 26 der Kronzeugenregelung von 2006 gegen über Randnummer 23 der Kronzeugenregelung von 2002 bedeuten jedoch nicht, dass die Möglichkeit eines teilweisen Erlasses der Geldbuße nach der Kronzeugenregelung von 2006 auf Fälle ausgedehnt worden wäre, in denen Beweismittel die Kommission nur in die Lage versetzt haben, bestimmte Sachverhalte, für die bereits Beweismittel in der Kommissionsakte vorlagen, besser nachzuweisen.

(1091) Ovarpack hat während des gesamten Verfahrens uneingeschränkt, kontinuierlich und zügig mit der Kommission zusammengearbeitet und im Laufe seiner internen Untersuchung seinen ursprünglichen Antrag schrittweise durch weitere Vorbringen ergänzt und Gespräche mit den betroffenen Personen im Zusammenhang mit dem Kartell in SWE geführt. Ovarpack stand der Kommission für Erläuterungen und Klärungen jederzeit zur Verfügung. Es liegen keine Beweismittel dafür vor, dass Ovarpack seine Kartellbeteiligung nach der Übermittlung des ersten Beweismaterials fortgesetzt hätte. Unter Berücksichtigung der erläuterten Sachverhalte wird Ovarpack daher die Geldbuße, die ansonsten wegen des Kartells in SWE gegen Ovarpack verhängt worden wäre, um 20% ermäßigt.

8.6.7. *Magic Pack*

(1092) Am 1. Februar 2010 beantragte Magic Pack eine Ermäßigung der Geldbußen nach der Kronzeugenregelung.

(1093) Im Rahmen seiner Zusammenarbeit hat Magic Pack der Kommission Erklärungen und Beweisunterlagen im Zusammenhang mit dem Kartell in Italien übermittelt, an dem Magic Pack beteiligt war und für das Magic Pack haftbar gemacht wird. Die Beweismittel von Magic Pack waren für die Untersuchung der Kommission beispielsweise im Hinblick auf [...] mit einem erheblichen Mehrwert verbunden. Daher wird Magic Pack nach Maßgabe der Kronzeugenregelung eine Ermäßigung innerhalb einer Spanne von 0-20% gewährt.

(1094) Magic Pack hat während des gesamten Verfahrens uneingeschränkt und kontinuierlich mit der Kommission zusammengearbeitet; die Kommission stellt jedoch fest, dass Magic Pack erst das vierte Unternehmen war, das bei der Kommission einen Kronzeugenantrag gestellt hat, und dass die Antragstellung mehr als 18 Monate nach der Nachprüfung durch die Kommission erfolgte. Diese späte Antragstellung hat auch den Mehrwert der vorgelegten Beweismittel beeinträchtigt. Außerdem stellt die Kommission fest, dass die Zusammenarbeit im Wesentlichen auf gezielte Fragen der Kommission und weniger auf spontanem Verhalten von Magic Pack beruhte. Unter Berücksichtigung der erläuterten Sachverhalte wird Magic Pack daher die Geldbuße, die ansonsten wegen des Kartells in Italien gegen Magic Pack verhängt worden wäre, um 10% ermäßigt. Es liegen keine Beweismittel dafür vor, dass Magic Pack seine Kartellbeteiligung nach der Übermittlung des ersten Beweismaterials fortgesetzt hätte.

8.7. **Geldbußen-Ermäßigung durch Zeitablauf**

(1095) Der allgemeine Rechtsgrundsatz des Unionsrechts, wonach Entscheidungen, mit denen Verwaltungsverfahren auf dem Gebiet der Wettbewerbspolitik abgeschlossen werden, innerhalb einer angemessenen Frist zu erlassen sind, ist hier zu respektieren. Die Angemessenheit dieser Frist hängt jedoch von den einzelnen Umständen jedes Falles ab. Die Kommission ist der Auffassung, dass in Anbetracht der Umstände im vorliegenden Fall, die Ermittlungen innerhalb einer angemessenen Frist durchgeführt worden sind. Die Länge des Verfahrens war jedoch beträchtlich und führte zur Verjährung von Teilen des wettbewerbswidrigen Verhaltens einiger Kartellteilnehmer gemäß Artikel 25 Verordnung (EG) Nr. 1/2003 (siehe Abschnitt 8.3.). Dies rechtfertigt eine außerordentliche Ermäßigung der Geldbußen von 5% für jeden einzelnen Adressaten. Diese Entscheidung wird von der Kommission in ihrer

Ermessensausübung hinsichtlich der Festsetzung von Geldbußen getroffen und hat keinen Einfluss auf die Feststellung, dass im vorliegenden Fall gegen das angemessene Frist-Prinzip nicht verstoßen wurde.¹²⁵⁰ Diese Ermäßigung kommt erst nach Anwendung der 10%-Umsatz-Obergrenze zum tragen, um sicherzustellen, dass sie für alle Adressaten Wirkung entfaltet.

8.8. Mangelnde Zahlungsfähigkeit

8.8.1. Einleitung

- (1096) Randnummer 35 der Geldbußen-Leitlinien lautet: „Unter außergewöhnlichen Umständen kann die Kommission auf Antrag die Zahlungsfähigkeit 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.“
- (1097) 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
- (1098) Von den Adressaten, gegen die durch diesen Beschluss eine Geldbuße verhängt wird, haben die folgenden juristischen Personen einen Antrag auf Überprüfung ihrer Zahlungsfähigkeit nach Randnummer 35 der Geldbußen-Leitlinien gestellt:
- (a) [Unternehmensname], [Unternehmensname] und [Unternehmensname] [Unternehmensname];
 - (b) [Unternehmensname] und [Unternehmensname];
 - (c) [Unternehmensname], [Unternehmensname], [Unternehmensname], [Unternehmensname], [Unternehmensname], [Unternehmensname] und [Unternehmensname].

Die Kommission hat diese Anträge geprüft und die verfügbaren Finanzdaten der Unternehmen, zu denen diese Adressaten gehören, gründlich analysiert. Alle betroffenen Unternehmen erhielten Auskunftsverlangen gemäß Artikel 18 Abs. 1 und 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003, in denen sie aufgefordert wurden, Einzelheiten zu ihrer jeweiligen Finanzlage und ihrem sozialen und ökonomischen Umfeld vorzulegen.

- (1099) Soweit die Adressaten vorbringen, dass die veranschlagte Geldbuße eine negative Auswirkung auf ihre finanzielle Situation haben würde, ohne glaubhafte Nachweise für ihre tatsächliche Unfähigkeit zu erbringen, die erwartete Geldbuße zu zahlen, verweist die Kommission grundsätzlich 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

¹²⁵⁰ Siehe T-276/04 Compagnie Maritime Belge ECLI:EU:T:2008:237, Randnr. 46.

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.¹²⁵¹

- (1100) Dementsprechend wird in den vertraulichen Anlagen II bis IV die Finanzlage der Rede stehenden Unternehmen und die Auswirkung der Geldbuße auf die Unternehmen im gegebenen sozialen und ökonomischen Umfeld bewertet; diese Anlagen sind denjenigen Unternehmensteilen von [Unternehmensname], [Unternehmensname] und [Unternehmensname] zugänglich, die einen Antrag auf Berücksichtigung ihrer mangelnden Zahlungsfähigkeit gestellt haben.
- (1101) Die Finanzlage der in Rede stehenden Unternehmen wird zum Zeitpunkt des Erlasses dieses Beschlusses auf Grundlage der von den Unternehmen übermittelten Finanzdaten und Informationen bewertet. Bei der Bewertung der Finanzlage des Unternehmens betrachtet die Kommission die Jahresabschlüsse (einschließlich der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung, der Eigenkapitalveränderungsrechnung, der Kapitalflussrechnung und der Erläuterungen) der letzten (für gewöhnlich fünf) Geschäftsjahre sowie die Prognosen für das laufende und die folgenden (für gewöhnlich) zwei Geschäftsjahre. Die Kommission berücksichtigt und stützt sich auf diverse finanzielle Kennzahlen, die gemeinhin zur Bewertung von Konkursrisiken herangezogen werden, um die Solidität (im vorliegenden Fall das Verhältnis zwischen Eigenkapital und Vermögenswerten des Unternehmens zu der voraussichtlichen Geldbuße), Rentabilität, Solvenz und Liquidität des jeweiligen Unternehmens zu bemessen. Die Analyse betrachtet sowohl die Zukunft als auch die Vergangenheit, wenngleich ihr Schwerpunkt auf der gegenwärtigen und in der unmittelbaren Zukunft liegenden Unternehmenssituation liegt. Die Analyse ist nicht rein statisch, sondern vielmehr dynamisch, wobei der Konsistenz der vorgelegten Prognosen über die Zeit berücksichtigt wird. Die Analyse betrachtet auch möglicherweise bestehende Umstrukturierungspläne und den Stand ihrer Umsetzung. Des Weiteren berücksichtigt die Kommission die Beziehungen zu externen Finanzpartnern wie beispielsweise Banken. Sie nutzt in diesem Zusammenhang Kopien von Verträgen, die mit diesen Partnern geschlossen wurden, um den Zugang des Unternehmens zu Finanzierungsmitteln, insbesondere das Ausmaß etwaiger nicht ausgeschöpfter Kreditlinien zu beurteilen. Darüber hinaus bezieht die Kommission in ihre Analyse das Verhältnis zu den Anteilseignern ein, um die Fähigkeit der Anteilseigner, das betroffene Unternehmen finanziell zu unterstützen, zu beurteilen.¹²⁵²

¹²⁵¹ Siehe verbundene Rechtssachen 96/82 bis 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 und 110/82, *IAZ International Belgium u.a./Kommission*, ECLI:EU:C:1983:310, 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*, ECLI:EU:C:2005:408, Randnr. 327; Rechtssache C-308/04 P, *SGL Carbon AG/Kommission*, ECLI:EU:C:2006:433, Randnr. 105.

¹²⁵² 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*, , ECLI:EU:C:1999:608; Rechtssache C-7/01 P (R), *FEG/Kommission*, ECLI:EU:C:2001:183 und Rechtssache T-410/09 R *Almamet/Kommission*, Randnr. 47 ff. (noch nicht in der Sammlung der Rechtsprechung veröffentlicht)).

- (1102) In ihrer Analyse berücksichtigt die Kommission, dass die mögliche Liquidation eines Adressaten aufgrund der Verhängung eines Bußgeldes nicht notwendigerweise bedeutet, dass immer alle Vermögenswerte verloren gehen. Daher ist die mögliche Liquidation allein nicht ausreichend, um die Herabsetzung eines Bußgeldes zu rechtfertigen, das ansonsten verhängt worden wäre.¹²⁵³ Liquidationen können nämlich auch in geordneter Weise im Rahmen eines Umstrukturierungsplans ablaufen, in dessen Rahmen neue Eigentümer oder ein neues Management das Unternehmen und dessen Vermögenswerte weiterentwickeln. Daher muss jeder Antragsteller, der seine mangelnde Zahlungsfähigkeit geltend macht, zeigen, dass keine guten und praktikablen Alternativlösungen zur Verfügung stehen. Falls keine glaubwürdigen Anzeichen für innerhalb eines angemessenen Zeitraumes verfügbare alternative Lösungen bestehen, durch die sichergestellt wird, dass das Unternehmen erhalten bleibt, geht die Kommission davon aus, dass ein hinreichend hohes Risiko besteht, dass die Vermögenswerte der Unternehmen einen erheblichen Teil ihres Wertes verlieren würden, wenn die Adressaten aufgrund der Verhängung der Geldbuße in die Liquidation gezwungen würden.
- (1103) Soweit die unter Randnummer 35 der Geldbußen-Leitlinien von 2006 festgelegten Voraussetzungen erfüllt sind, wird folglich die Ermäßigung des endgültigen Betrags der den jeweiligen Adressaten auferlegten Geldbußen auf der Grundlage der in den Erwägungsgründen (1100)-(1102) beschriebenen finanziellen und qualitativen Analyse der betroffenen Unternehmen festgelegt, wobei auch berücksichtigt wird, ob das betroffene Unternehmen den jeweiligen Betrag der festgesetzten Geldbuße zahlen kann und wie sich eine solche Zahlung möglicherweise auf die wirtschaftliche Überlebensfähigkeit des betroffenen Unternehmens auswirken würde.

8.8.2. [Unternehmensname]

- (1104) Der von [Unternehmensname], [Unternehmensname] und [Unternehmensname] gestellte Antrag auf Berücksichtigung mangelnder Zahlungsfähigkeit wird aus den in der vertraulichen Anlage II dargelegten Gründen abgelehnt werden; diese Anlage ist denjenigen Unternehmensteilen von [Unternehmensname] zugänglich, die einen Antrag auf Berücksichtigung ihrer mangelnden Zahlungsfähigkeit gestellt haben, sowie [Unternehmensname].

8.8.3. [Unternehmensname]

- (1105) Dem von der [Unternehmensname] und der [Unternehmensname] gestellten Antrag auf Berücksichtigung mangelnder Zahlungsfähigkeit wird aus den in der vertraulichen Anlage III dargelegten Gründen teilweise entsprochen werden; diese Anlage ist denjenigen Unternehmensteilen von Vitembal zugänglich, die einen Antrag auf Berücksichtigung ihrer mangelnden Zahlungsfähigkeit gestellt haben.
- (1106) Basierend auf den in Anlage III angeführten Beweismitteln, und in der Absicht, keine Geldbuße zu verhängen, die die wirtschaftliche Überlebensfähigkeit der [Unternehmensname]-Gruppe ernsthaft gefährden würde, sollte der endgültige Betrag der Geldbuße gegen die [Unternehmensname]-Gruppe in Anwendung von

¹²⁵³ 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*, ECLI:EU:T:2004:118, Randnr. 372 und Rechtssache T-64/02, *Heubach/Kommission*, ECLI:EU:T:2005:431, Randnr. 163.

Randnummer 35 der Geldbußen-Leitlinien von 2006 um 75% auf den folgenden Beträge verringert werden:

- (a) [...]
- (b) [...]
- (c) [...]
- (d) [...]

8.8.4. *[Unternehmensname]*

(1107) Dem von [Unternehmensname], [Unternehmensname], [Unternehmensname], [Unternehmensname], [Unternehmensname], [Unternehmensname], [Unternehmensname] (im Folgenden: [Unternehmensname]) gestellte Antrag auf Berücksichtigung mangelnder Zahlungsfähigkeit wird aus den in der vertraulichen Anlage IV genannten Gründen teilweise entsprochen werden; diese Anlage ist denjenigen Unternehmensteilen von [Unternehmensname] zugänglich, die einen Antrag auf Berücksichtigung ihrer mangelnden Zahlungsfähigkeit gestellt haben.

(1108) Angesichts der in der vertraulichen Anlage IV ausgeführten Beweismittel und in der Absicht, keine Geldbuße zu verhängen, die die wirtschaftliche Überlebensfähigkeit des Unternehmens [Unternehmensname] ernsthaft gefährden würde, sollte der endgültige Betrag der Geldbuße für [Unternehmensname] in Anwendung von Randnummer 35 der Geldbußen-Leitlinien von 2006 um 25% auf die folgenden Beträge verringert werden:

- (a) [...]
- (b) [...]
- (c) [...]

8.8.5. *Fazit*

(1109) Aus der Analyse in diesem Abschnitt sowie den vertraulichen Anlagen II bis IV folgt, dass für [Unternehmensname] und [Unternehmensname] die Geldbuße, die anderenfalls verhängt worden wäre, aufgrund mangelnder Zahlungsfähigkeit herabgesetzt werden sollte, und dass die von [Unternehmensname] und [Unternehmensname] gestellten Anträge auf Berücksichtigung mangelnder Zahlungsfähigkeit abgelehnt werden sollten.

8.9. Endgültige Höhe der Geldbußen

(1110) Tabelle 10 ist die endgültige Höhe der nach Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 zu verhängenden Geldbußen zu entnehmen.

(1111) Huhtamäki forderte in seiner Erwiderung auf die MB, dass die Kommission bei der Festsetzung der gesamtschuldnerischen Haftung von juristischen Personen, den jeweiligen Anteil der Geldbuße für welchen jede einzelne juristische Person verantwortlich ist, bestimmen sollte. Nach der Rechtsprechung sind die Befugnisse der Kommission nach Artikel 101 AEUV über die Arbeitsweise der Europäischen Union und Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 darauf beschränkt, Zuwiderhandlungen festzustellen und Geldbußen gegen Unternehmen zu verhängen. Die Kommission hat allerdings keine rechtliche Grundlage dafür den jeweiligen Anteil der Geldbuße zu bestimmen, den jede juristische Person im Vergleich zu einer anderen juristischen Person oder anderen juristischen Personen, die für dieselbe

Geldbuße oder einen teil davon haftbar gehalten werden können, zu zahlen hat.¹²⁵⁴
 Folglich wird die Kommission diese Anteile nicht bestimmen.

Tabelle 10: Endgültige Höhe der Geldbußen pro Unternehmen und für jedes getrennte Kartell (nach Prüfung der Zahlungsfähigkeit)¹²⁵⁵

Adressaten	Italien	NWE	SWE	MOE	Frankreich
Linpac	0	0	0	0	0
Vitembal	295 000	265 000	295 000		265 000
Huhtamäki		10 806 000	0		4 756 000
Sirap-Gema	29 738 000			943 000	5 207 000
Coopbox	22 137 000		10 955 000	602 000	
Nespak	4 996 000				
Magic Pack	3 263 000				
Silver Plastics		20 317 000			893 000
Ovarpack			67 000		
Propack				65 000	

HAT FOLGENDEN BESCHLUSS ERLASSEN:

Artikel 1

1. Die folgenden Unternehmen haben gegen Artikel 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union verstoßen, indem sie sich in den nachstehend angegebenen Zeiträumen an einer einzigen, fortdauernden Zuwiderhandlung beteiligten, die aus mehreren getrennten Zuwiderhandlungen bestand, die Schaumstoffschalen für die Verpackung von Lebensmitteln im Einzelhandel betraf und die sich auf das Hoheitsgebiet Italiens erstreckte:

- (a) LINPAC Packaging Verona S.r.l. und LINPAC Group Ltd, vom 18. Juni 2002 bis zum 17. Dezember 2007;

¹²⁵⁴ Verbundene Rechtssachen C-231/11 P bis C-233/11 P, *Siemens VA Tech*, ECLI:EU:T.2011:70, Randnr. 58-64.

¹²⁵⁵ Die Tabelle unterscheidet nicht zwischen Geldbußen für zu dem selben Unternehmen gehörende Adressaten, die alleinig oder gesamtschuldnerisch haftbar sind, sondern gibt die Gesamtsumme der Geldbuße für jedes Unternehmen an.

- (b) Sirap-Gema S.p.A. und Italmobiliare S.p.A., vom 18. Juni 2002 bis zum 17. Dezember 2007;
- (c) NESPAK S.p.A. und GROUPE GUILLIN SA, vom 7. Oktober 2003 bis zum 6. September 2006;
- (d) VITEMBAL HOLDING SAS vom 5. Juli 2002 bis zum 17. Dezember 2007;
- (e) Magic Pack Srl vom 13. September 2004 bis zum 7. März 2006;
- (f) Poliemme S.r.l. vom 18. Juni 2002 bis zum 29. Mai 2006, Coopbox Group S.p.A. und CCPL S.c., vom 18. Juni 2002 bis zum 17. Dezember 2007.

2. Die folgenden Unternehmen haben gegen Artikel 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union verstoßen, indem sie sich in den nachstehend angegebenen Zeiträumen an einer einzigen, fortdauernden Zuwiderhandlung beteiligten, fortdauernden Zuwiderhandlung beteiligten, die aus mehreren getrennten Zuwiderhandlungen bestand, die Schaumstoffschalen für die Verpackung von Lebensmitteln im Einzelhandel betraf und die sich ab Beginn der Zuwiderhandlung auf das Hoheitsgebiet Spaniens und ab dem 8. Juni 2000 bis zur Beendigung der Zuwiderhandlung auch auf das Hoheitsgebiet Portugals (zusammen „SWE“ genannt) erstreckte.

- (a) LINPAC Packaging Pravia S.A. vom 2. März 2000 bis zum 26. September 2007, sowie LINPAC Packaging Holdings S.L. und LINPAC Group Ltd, vom 2. März 2000 bis zum 13. Februar 2008;
- (b) VITEMBAL España, S.L. und VITEMBAL HOLDING SAS, vom 7. Oktober 2004 bis zum 25. Juli 2007;
- (c) Coopbox Hispania S.l.u. vom 2. März 2000 bis zum 13. Februar 2008, CCPL S.c. vom 26. Juni 2002 bis zum 13. Februar 2008;
- (d) ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. und Huhtamäki Oyj, vom 7. Dezember 2000 bis zum 18. Januar 2005;
- (e) Ovarpack Embalagens S.A. vom 7. Dezember 2000 bis zum 12. Januar 2005 und vom 25. Oktober 2007 bis zum 13. Februar 2008.

3. Die folgenden Unternehmen haben gegen Artikel 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union und gegen Artikel 53 des EWR-Abkommens verstoßen, indem sie sich in den nachstehend angegebenen Zeiträumen an einer einzigen, fortdauernden Zuwiderhandlung beteiligten, die aus mehreren getrennten Zuwiderhandlungen bestand, die Schaumstoffschalen und biegesteife Schalen für die Verpackung von Lebensmitteln im Einzelhandel betraf und die sich auf das Hoheitsgebiet Belgiens, Dänemarks, Deutschland, Finnlands, Luxemburgs, der Niederlande, Norwegens und Schwedens (zusammen „NWE“ genannt) erstreckte:

- (a) LINPAC Packaging GmbH und LINPAC Group Ltd, vom 13. Juni 2002 bis zum 29. Oktober 2007;
- (b) VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel und VITEMBAL HOLDING SAS, vom 13. Juni 2002 bis zum 12. März 2007;

- (c) Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG vom 13. Juni 2002 bis zum 20. Juni 2006, Huhtamäki Oyj vom 1. Januar 2003 bis zum 20. Juni 2006;
 - (d) Silver Plastics GmbH, Silver Plastics GmbH & Co. KG und Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, vom 13. Juni 2002 bis zum 29. Oktober 2007.
4. Die folgenden Unternehmen haben gegen Artikel 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union verstoßen, indem sie sich in den nachstehend angegebenen Zeiträumen an einer einzigen, fortdauernden Zuwiderhandlung beteiligten, die aus mehreren getrennten Zuwiderhandlungen bestand, die Schaumstoffschalen für die Verpackung von Lebensmitteln im Einzelhandel betraf und die sich auf das Hoheitsgebiet der Tschechischen Republik, Ungarns, Polens und der Slowakei (zusammen „MOE“) erstreckte:
- (a) LINPAC Packaging Polska Sp zo.o., LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság, LINPAC Packaging Spol S.r.o., LINPAC Packaging S.r.o., LINPAC Packaging GmbH und LINPAC Group Ltd, vom 5. November 2004 bis zum 24. September 2007;
 - (b) Petruzalek GmbH, Petruzalek Kft., Petruzalek s.r.o., Petruzalek Spol. s.r.o., Sirap-Gema S.p.A. und Italmobiliare S.p.A., vom 5. November 2004 bis zum 24. September 2007;
 - (c) Coopbox Eastern s.r.o. vom 5. November 2004 bis zum 24. September 2007, CCPL S.c. vom 8. Dezember 2004 bis zum 24. September 2007;
 - (d) PROPACK Kft. vom 13. Dezember 2004 bis zum 15. September 2006, Bunzl plc vom 1. Juli 2005 bis zum 15. September 2006. PROPACK Kft. und Bunzl plc sind haftbar für die Zuwiderhandlung, soweit sie Ungarn betrifft.
5. Die folgenden Unternehmen haben gegen Artikel 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union verstoßen, indem sie sich in den nachstehend angegebenen Zeiträumen an einer einzigen, fortdauernden Zuwiderhandlung beteiligten, die aus mehreren getrennten Zuwiderhandlungen bestand, die Schaumstoffschalen für die Verpackung von Lebensmitteln im Einzelhandel betraf und die sich auf das Hoheitsgebiet Frankreichs erstreckte:
- (a) LINPAC France SAS, LINPAC Distribution SAS, LINPAC Group Ltd, vom 3. September 2004 bis zum 24. November 2005;
 - (b) Sirap France S.A.S., Sirap-Gema S.p.A. und Italmobiliare S.p.A., vom 3. September 2004 bis zum 24. November 2005;
 - (c) VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS und VITEMBAL HOLDING SAS, vom 3. September 2004 bis zum 24. November 2005;
 - (d) COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS und Huhtamäki Oyj, vom 3. September 2004 bis zum 24. November 2005;
 - (e) Silver Plastics S.à r.l, Silver Plastics GmbH und Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, vom 29. Juni 2005 bis zum 5. Oktober 2005.

Artikel 2

1. Für die in Artikel 1 Absatz 1 genannte Zuwiderhandlung werden die folgenden Geldbußen festgesetzt:
 - (a) LINPAC Packaging Verona S.r.l. und LINPAC Group Ltd, gesamtschuldnerisch: EUR 0;
 - (b) Sirap-Gema S.p.A. und Italmobiliare S.p.A., gesamtschuldnerisch: EUR 29 738 000;
 - (c) NESPAK S.p.A. und GROUPE GUILLIN SA, gesamtschuldnerisch: EUR 4 996 000;
 - (d) VITEMBAL HOLDING SAS: EUR 295 000;
 - (e) Magic Pack Srl: EUR 3 263 000;
 - (f) Poliemme S.r.l.: EUR 321 000;
 - (g) Poliemme S.r.l., Coopbox Group S.p.A. und CCPL S.c., gesamtschuldnerisch: EUR 10 382 000;
 - (h) Coopbox Group S.p.A. und CCPL S.c., gesamtschuldnerisch: EUR 11 434 000.

2. Für die in Artikel 1 Absatz 2 genannte Zuwiderhandlung werden die folgenden Geldbußen festgesetzt:
 - (a) LINPAC Packaging Pravia S.A.: EUR 0;
 - (b) LINPAC Packaging Holdings S.L., LINPAC Group Ltd und LINPAC Packaging Pravia S.A., gesamtschuldnerisch: EUR 0;
 - (c) VITEMBAL HOLDING SAS: EUR 295 000;
 - (d) Coopbox Hispania S.l.u. und CCPL S.c., gesamtschuldnerisch: EUR 9 660 000;
 - (e) Coopbox Hispania S.l.u.: EUR 1 295 000;
 - (f) Ovarpack Embalagens S.A.: EUR 67 000.

3. Für die in Artikel 1 Absatz 3 genannte Zuwiderhandlung werden die folgenden Geldbußen festgesetzt:
 - (a) LINPAC Packaging GmbH und LINPAC Group Ltd, gesamtschuldnerisch: EUR 0;
 - (b) VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel und VITEMBAL HOLDING SAS, gesamtschuldnerisch: EUR 265 000;
 - (c) Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG und Huhtamäki Oyj, gesamtschuldnerisch: EUR 10 727 000;
 - (d) Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG: EUR 79 000;
 - (e) Silver Plastics GmbH, Silver Plastics GmbH & Co. KG und Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, gesamtschuldnerisch: EUR 20 317 000.

4. Für die in Artikel 1 Absatz 4 genannte Zuwiderhandlung werden die folgenden Geldbußen festgesetzt:
- (a) LINPAC Packaging Polska Sp zo.o., LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság, LINPAC Packaging Spol S.r.o., LINPAC Packaging s.r.o., LINPAC Packaging GmbH und LINPAC Group Ltd, gesamtschuldnerisch: EUR 0;
 - (b) Petruzalek GmbH, Petruzalek Kft., Petruzalek s.r.o., Petruzalek Spol. s.r.o., Sirap-Gema S.p.A. und Italmobiliare S.p.A., gesamtschuldnerisch: EUR 943 000;
 - (c) Coopbox Eastern s.r.o. und CCPL S.c., gesamtschuldnerisch: EUR 591 000;
 - (d) Coopbox Eastern s.r.o.: EUR 11 000.
 - (e) PROPACK Kft. und Bunzl plc, gesamtschuldnerisch: EUR 53 000;
 - (f) PROPACK Kft.: EUR 12 000.
5. Für die in Artikel 1 Absatz 5 genannte Zuwiderhandlung werden die folgenden Geldbußen festgesetzt:
- (a) LINPAC France SAS, LINPAC Distribution SAS und LINPAC Group Ltd, gesamtschuldnerisch: EUR 0;
 - (b) Sirap France S.A.S., Sirap-Gema S.p.A. und Italmobiliare S.p.A., gesamtschuldnerisch: EUR 5 207 000;
 - (c) VITEMBAL HOLDING SAS: EUR 265 000;
 - (d) COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS und Huhtamäki Oyj, gesamtschuldnerisch: EUR 4 756 000;
 - (e) Silver Plastics S.à r.l, Silver Plastics GmbH und Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, gesamtschuldnerisch: EUR 893 000.

Die Geldbußen müssen innerhalb einer Frist von drei Monaten ab dem Datum der Zustellung dieses Beschlusses auf dem nachstehenden Bankkonto der Europäischen Kommission in Euro gutgeschrieben sein:

BANQUE ET CAISSE D'EPARGNE DE L'ETAT
1-2, Place de Metz
1930 Luxemburg
LUXEMBURG

IBAN: LU02 0019 3155 9887 1000
BIC: BCEELULL
Ref.: Europäische Kommission – BUFI/AT.39563

Nach Ablauf dieser Frist werden, ohne dass es einer weiteren Rechtshandlung bedarf, Verzugszinsen zu dem Zinssatz fällig, den die Europäische Zentralbank für Hauptrefinanzierungsgeschäfte am ersten Tag des Monats, in dem dieser Beschluss erlassen wurde, anwendet, zuzüglich 3,5 Prozentpunkten.

Wenn ein in Artikel 1 genanntes Unternehmen Rechtsmittel einlegt, entrichtet dieses Unternehmen die Geldbuße bis zum Fälligkeitstag entweder mit einer akzeptablen

Bankbürgschaft oder mit einer vorläufigen Zahlung nach Artikel 90 der Delegierten Verordnung (EU) Nr. 1268/2012 der Kommission.¹²⁵⁶

Artikel 3

Die in Artikel 1 genannten Unternehmen beenden die in diesem Artikel genannten Zuwiderhandlungen unverzüglich, soweit dies nicht bereits geschehen ist.

Sie nehmen künftig von einer Wiederholung der in Artikel 1 beschriebenen Handlungen und Verhaltensweisen sowie von allen sonstigen Handlungen und Verhaltensweisen mit der genannten oder einer ähnlichen Zielsetzung oder Wirkung Abstand.

Artikel 4

Dieser Beschluss ist gerichtet an

LINPAC Group Ltd, Wakefield Road, Featherstone, West Yorkshire, WF7 5DE, Vereinigtes Königreich;

LINPAC Packaging Verona S.r.l., Via Monte Pastello 40, IT- 37057 VR San Giovanni Lupatoto, Verona, Italien;

LINPAC Packaging Pravia S.A., Vegafriosa, La Calzada, E-33128 Pravia, Spanien;

LINPAC Packaging Holdings S.L., Vegafriosa, La Calzada, E-33128 Pravia, Asturias, Spanien;

LINPAC Packaging GmbH, Deltastrasse 1, D-27721 Ritterhude, Deutschland;

LINPAC Packaging Polska Sp zo.o., Ul Zwirowa, 53/55, PL-05506 Wladyslawów, Polen;

LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság, Depo, 3/A, Törökbálint, HU-2045, Ungarn;

LINPAC Packaging Spol S.r.o., Cerna Ulice 1457, CZ-29501 Mnichovo Hradiste Tschechische Republik;

LINPAC Packaging S.r.o., Vasinova 61, SK-94901 Nitra, Slowakei;

LINPAC France SAS, Parc D'Activités de Kerguilloten, F-56920 Noyal-Pontivy, Frankreich;

LINPAC Distribution SAS, Parc D'Activités de Kerguilloten, F-56920 Noyal-Pontivy, Frankreich;

Ovarpack Embalagens S.A., Z. Ind. de Ovar, Rua de Cabo Verde, 3881-902 Ovar, Portugal;

Italmobiliare S.p.A., Via Borgonuovo 20, 20120 Mailand, Italien

Sirap-Gema S.p.A., Via Industriale 1/3, 25028 Verolanuova, Brescia, Italien;

¹²⁵⁶ DELEGIERTE VERORDNUNG (EU) Nr. 1268/2012 DER KOMMISSION vom 29. Oktober 2012 über die Anwendungsbestimmungen für die Verordnung (EU, Euratom) Nr. 966/2012 des Europäischen Parlaments und des Rates über die Haushaltsordnung für den Gesamthaushaltsplan der Union (ABl. L 362 vom 31.12.2012, S. 1-111).

Petruzalek GmbH, Gewerbepark Mitterfeld 8, A-2523 Tattendorf – Wien, Österreich;

Petruzalek Kft., Sörház Utca 3/b, HU – 1222, Budapest, Ungarn;

Petruzalek s.r.o., Bratislavská č.p. 3228, č.o. 50, 690 02 Breclav, Tschechische Republik;

Petruzalek Spol. s.r.o., Domové role 71, 821 05 Bratislava, Slowakei;

Sirap France S.A.S., Route Nationale 7, 13550 Noves, Frankreich;

VITEMBAL HOLDING SAS, Usine St André, 30210 Remoulins, Frankreich;

VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS, Usine St André, 30210 Remoulins, Frankreich;

VITEMBAL España, S.L., C/ Lluís Vives, 35 bajos, 08402 Granollers, Barcelona, Spanien;

VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel, Kopernikusstrasse, 21, 50126 Bergheim/Erft, Deutschland;

CCPL S.c., Via Gandhi 8, 42123 Reggio Emilia, Italien

Coopbox Group S.p.A., Via Gandhi 8, 42123 Reggio Emilia, Italien;

Poliemme S.r.l., Via Gandhi 8, 42123 Reggio Emilia, Italien;

Coopbox Hispania S.l.u., Poligono Saprelorca CTRA NAC. 240 KM, 260 Parcelas 13 – 17, 30817 Lorca, Murcia, Spanien;

Coopbox Eastern s.r.o., Trenčianska 17, SK-915 01 Nové Mesto n/V, Slowakei;

Huhtamäki Oyj, Miestentie 9, 02150 Espoo, Finnland;

Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG, Heinrich-Nicolaus-Strasse 6, 87671 Ronsberg, Deutschland;

COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS, 10 Route de Roinville, 28700 Auneau - Cedex, Frankreich;

Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, Spicher Strasse 46, D-53844 Troisdorf, Deutschland;

Silver Plastics GmbH & Co. KG, Godesberger Str.9, 53842 Troisdorf, Deutschland;

Silver Plastics GmbH, Godesberger Str.9, 53842 Troisdorf, Deutschland;

Silver Plastics S.à r.l., 611 rue Paul Boucherot, ZAC Object'Ifs Sud, 14123 Ifs, Frankreich;

GROUPE GUILLIN SA, Avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny – Zone industrielle, 25290 Ornans, Frankreich;

NESPAK S.p.A., Via Damano 1, 48024 Massa Lombarda (RA), Italien;

Magic Pack Srl, Via del Lavoro 1, 26030 Gadesco Pieve Delmona (Cremona), Italien;

Bunzl plc, York House, 45 Seymour Street, London W1H 7JT; Vereinigtes Königreich;

PROPACK Kft., H-2310 Szigetszentmiklós, Kántor út 10, Ungarn;

ONO PACKAGING PORTUGAL SA, Avenida Antonio Augusto de Aguiar, 19 – 4º Dto, Sala B, 1050 012 Lissabon, Portugal.

Dieser Beschluss ist ein vollstreckbarer Titel nach Artikel 299 AEUV und Artikel 110 EWR-Abkommen.

Brüssel, den 24.6.2015

*Für die Kommission
Margrethe VESTAGER
Mitglied der Kommission*