
Datum: 12.10.2017
Gericht: Oberlandesgericht Düsseldorf
Spruchkörper: 2. Kartellsenat
Entscheidungsart: Urteil
Aktenzeichen: 2 Kart 1/17 (OWi)
ECLI: ECLI:DE:OLGD:2017:1012.2KART1.17OWI.00

Tenor:

Die Betroffenen T., W., F. und N. sowie die Nebenbetroffenen X. AG und Y. GmbH & Co KG werden wegen verbotener Vereinbarungen, die die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung von Verkaufspreisen betreffen, in zwei Fällen kostenpflichtig zu folgenden Geldbußen verurteilt:

Der Betroffene T. wegen der zum 1. März 2006 beschlossenen Preiserhöhung zu einer Geldbuße von ... Euro und wegen der zum 1. Januar 2008 beschlossenen Preiserhöhung zu einer Geldbuße von ... Euro.

Der Betroffene W. wegen der zum 1. März 2006 beschlossenen Preiserhöhung zu einer Geldbuße von ... Euro und wegen der zum 1. Januar 2008 beschlossenen Preiserhöhung zu einer Geldbuße von ... Euro.

Der Betroffene F. wegen der zum 1. März 2006 beschlossenen Preiserhöhung zu einer Geldbuße von ... Euro und wegen der zum 1. Januar 2008 beschlossenen Preiserhöhung zu einer Geldbuße von ... Euro.

Der Betroffene N. wegen der zum 1. März 2006 beschlossenen Preiserhöhung zu einer Geldbuße von ... Euro und wegen der zum 1. Januar 2008 beschlossenen Preiserhöhung zu einer Geldbuße von ... Euro.

Die Nebenbetroffene X. AG wegen der zum 1. März 2006 beschlossenen Preiserhöhung zu einer Geldbuße von ... Euro und wegen der zum 1. Januar 2008 beschlossenen Preiserhöhung zu einer Geldbuße von ... Euro.

Die Nebenbetroffene Y. GmbH & Co. KG wegen der zum 1. März 2006 beschlossenen Preiserhöhung zu einer Geldbuße von ... Euro und wegen der zum 1. Januar 2008 beschlossenen Preiserhöhung zu einer Geldbuße von ... Euro.

Der Betroffene L. wird wegen einer verbotenen Vereinbarung, die die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung von Verkaufspreisen betrifft, kostenpflichtig zu einer Geldbuße von ... Euro verurteilt.

Der Nebenbetroffene Z. e.V. wird wegen einer verbotenen Vereinbarung, die die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung von Verkaufspreisen betrifft, kostenpflichtig zu einer Geldbuße von ... Euro verurteilt.

Angewendete Vorschriften:

§ 81 Abs. 1 Nr. 1 GWB a.F., Artikel 81 Abs. 1 Buchstabe a) EG

L.: § 9 Abs. 1 Nr. 1, § 14, § 19 OWiG

T.: § 9 Abs. 2 Nr. 2, § 14, § 20 OWiG

W.: § 9 Abs. 2 Nr. 1, § 14, § 20 OWiG

X. AG: § 30 Abs. 1 Nr. 1, 4, 5, § 20 OWiG

F.: § 9 Abs. 1 Nr. 1, § 20 OWiG

N.: § 9 Abs. 2 Nr. 1, § 14, § 20 OWiG

Y. GmbH & Co. KG: § 30 Abs. 1 Nr. 1 und 4, § 20 OWiG

Z. e.V.: § 30 Abs. 1 Nr. 5, Abs. 4 Satz 1 OWiG

Gründe:

1

Das Verfahren betrifft zwei führende deutsche Tapetenhersteller und deren im Tatzeitraum verantwortliche Mitarbeiter sowie den Branchenverband der Tapetenindustrie.

2

Am 22.11.2005 einigten sich der Betroffene T. als größter Aktionär und Aufsichtsratsvorsitzender der Nebenbetroffenen X. AG (nachfolgend X.) und der Betroffene F. als Geschäftsführer der Y. GmbH & Co. KG (nachfolgend Y.) mit den Zeugen H.Q. als Geschäftsführer der Q1 (nachfolgend Q1) und C. als Geschäftsführer der F1 (nachfolgend F1) darauf, die Verkaufspreise für Tapeten in Deutschland zum 01.03.2006 um ca. .. % einheitlich und für alle Handelsformen zu erhöhen. Von dieser Preiserhöhung ausgenommen bleiben sollten lediglich neu eingeführte Tapetenkollektionen, Hochwert-Kollektionen und bald auslaufende Kollektionen. Die Betroffenen W. und N. hatten die vorgenannte Preisabsprache anlässlich eines Vertriebsleitertreffens im September 2005 mit dem Zeugen V. durch den Austausch von Zahlen zu den anstehenden Preiserhöhungen vorbereitet. Am 25.11.2005 übersandte der Betroffene L. als Vorstandsvorsitzender von X. per E-Mail dem inzwischen verstorbenen damaligen Geschäftsführer des Z. (nachfolgend Z.) J. in Ausführung der Preisabsprache das Preiserhöhungsschreiben von X. an ihre Kunden. Ca. 30 Minuten später

3

übersandte J. dieses Schreiben an die Geschäftsleitungen der übrigen dem Z. angehörenden deutschen Tapetenhersteller. Dies war für die Tapetenhersteller das Signal, dass X. die verabredete Preiserhöhung tatsächlich umsetzte, und diente den Geschäftsleitungen der anderen Tapetenhersteller als Bestätigung, dass sie nun ihrerseits die vorbereiteten Preiserhöhungsschreiben gemäß der vorherigen Absprache an ihre Kunden versenden konnten.

In der Folge versandten weitere Tapetenhersteller, unter anderem N., Q1, F1 und die Q2 GmbH (nachfolgend Q2) Schreiben, in denen sie ihren Kunden Preiserhöhungen von ca. .. % zum 01.03.2006 ankündigten und informierten sich darüber gegenseitig. Die Preiserhöhungen wurden dann je nach Größe der beteiligten Kunden von den Tapetenherstellern umgesetzt. Am 25.11.2005 rief der Betroffene L. den Zeugen H.Q. an und berichtete, dass er von dem Vertriebsleiter R. der X. gehört habe, dass der Zeuge V. als Vertriebsleiter "Profi" von Q1 die verabredete Preiserhöhung "differenziert" umsetzen wolle. Er bat H.Q., deswegen mit V. zu sprechen und ihn damit an die Einhaltung des verabredeten Vorgehens zu erinnern. H.Q., der von den entsprechenden Plänen des Zeugen V. nichts wusste, leitete die Information an seinen Neffen E.Q. weiter, der in der Geschäftsführung von Q1 für den Vertrieb zuständig war. E.Q. unternahm keine Anstrengung, die von V. geplante Umsetzung der Preiserhöhung zu verändern.

Im Frühjahr 2007 gab es unter den Tapetenherstellern Bestrebungen, eine weitere Preiserhöhung zum 01.01.2008 durchzuführen. Der Zeuge V. erhielt von E.Q. den Auftrag, ein Konzept für eine anstehende allgemeine Preiserhöhung zu erarbeiten. Zu diesem Zweck traf sich der Zeuge V. mit den Betroffenen W. und N. und erarbeitete mit ihnen ein Konzeptpapier, das die Bedürfnisse des Vertriebs für den Groß- und Einzelhandel besonders berücksichtigen und eine weitere Öffnung der Preisschere zwischen Groß- und Einzelhandel auf der einen Seite und den Baumärkten/Discountern auf der anderen Seite verhindern sollte. Diese Preisschere hatte sich zunehmend geöffnet, da es den Kunden des Vertriebsbereichs Baumärkte/Discountern aufgrund langfristiger Lieferverträge sowie ihrer Größe und der damit verbundenen Marktmacht besser gelang, Preiserhöhungen nicht oder nur eingeschränkt zu akzeptieren und trotzdem weiter von den Herstellern mit Tapeten beliefert zu werden. Die deutlich kleineren Groß- und Einzelhändler akzeptierten Preiserhöhungen der Hersteller eher und gaben sie an ihre Kunden weiter, so dass die Tapetenpreise im Einzelhandel stärker anstiegen als im Vertrieb über Baumärkte und Discounter. V. fasste die Ergebnisse der Besprechung in einem Dokument "Preisanpassung" zusammen, das er den Betroffenen W. und N. am 11.04.2007 zusandte. Darin wurde u.a. festgehalten, dass Preisanpassungen durchgeführt werden sollten, wenn diese sachlich begründbar und innerhalb des Z. abgestimmt seien. Dieses Strategiepapier stellte V. auch seinem Vorgesetzten E.Q. zur Verfügung.

Am 23.04.2007 fand die Jahreshauptversammlung des Z. in S. statt. In einer Sitzungspause oder vor dem Mittagessen kam es zu einem von H.Q. initiierten spontanen Treffen der Betroffenen T. und F. mit den Zeugen H.Q. und G.Q. (beide Geschäftsführer von Q1), C., U. (Geschäftsführer von F1), A. und B. (beide Geschäftsführer von Q2), an dem möglicherweise auch noch die Geschäftsführerin der B1 beteiligt war. In dieser Zusammenkunft vereinbarten die Beteiligten für X., Y., Q1, F1 und Q2 eine allgemeine Preiserhöhung von ca. .. % zum 01.01.2008, die nach dem Muster der zuvor beschriebenen Preiserhöhung durchgeführt werden sollte. Streitig blieb allein, ob Q1 als Initiator des Treffens die Preiserhöhung als erster im Markt ankündigen sollte oder wie zuvor X.. Der Betroffene F. nahm schweigend an der Zusammenkunft teil und äußerte sich zu der besprochenen Preiserhöhung nicht. In der Folgezeit erhöhten X., Y., Q1, F1 und Q2 die Preise für Tapeten in Deutschland um ca. .. %

zum 01.01.2008. Die jeweiligen Preiserhöhungsschreiben an ihre Kunden sandten die Unternehmen sich gegenseitig zu.

Von den Preiserhöhungen waren tatbezogene Umsätze von X. für den Zeitraum 01.04.2006 bis 31.12.2007 von circa ... Mio. Euro betroffen und für den Zeitraum 01.01. bis 31.12.2008 von circa ... Mio. Euro. Bei Y. waren tatbezogene Umsätze vom 01.03.2006 bis zum 31.12.2007 von circa ... Mio. Euro und vom 01.01. bis zum 31.12.2008 von circa ... Mio. Euro betroffen.

Die Bußgeldverfahren gegen Q1, Q2 und F1 sowie deren Verantwortliche sind abgeschlossen. Das Verfahren gegen Q1 und seine Verantwortlichen wurde vom Bundeskartellamt wegen des Bonusantrags vom 03.09.2010 nach der Bonusregelung ohne Geldbußen eingestellt. Die Verfahren gegen Q2 und F1 sowie deren Verantwortliche sind im Wege eines Settlements nach entsprechenden Geständnissen der Beteiligten mit der Festsetzung von Geldbußen gegen die Unternehmen und deren Verantwortliche durch das Bundeskartellamt bestandskräftig beendet worden.

Die Betroffenen haben bestritten, sich an Preisabsprachen beteiligt zu haben. Die Feststellungen beruhen auf der Hauptverhandlung, insbesondere den Aussagen der Zeugen H.Q., E.Q., G.Q. und P. sowie den in die Hauptverhandlung eingeführten Urkunden und weiteren Beweismitteln. Hierzu im Einzelnen:

I.

A. Die Nebenbetroffenen

1. X. AG

Das Unternehmen X. wurde 1974 als Teil der Unternehmensgruppe Q2 gegründet. Wesentlicher Gegenstand des Unternehmens sind die Produktion von und der Handel mit Tapeten und Raumausstattungsartikeln aller Art. Das Unternehmen wurde von Beginn an vom Betroffenen T. geführt. Nach anfänglichen wirtschaftlichen Schwierigkeiten, die mit frischem Eigenkapital der Gesellschafter der Q2-Gruppe behoben wurden, entwickelte sich X. stetig positiv und ist heute Marktführer unter den Tapetenherstellern in Deutschland. Obwohl der Tapetenmarkt sich seit 1974 kontinuierlich rückläufig entwickelt hat, gelang es X., gegen den allgemeinen Trend zu wachsen. Ende der 1970iger Jahre setzte eine Marktbereinigung ein, die dazu führte, dass einige der damals 36 Tapetenfabriken insolvent wurden. In dem Marktumfeld rückläufiger Produktion und zunehmender Anzahl an Insolvenzen benötigte Q2 zusätzliches Geld, das von seinen Gesellschaftern nicht nachgeschossen werden konnte. Um die notwendigen Mittel zur Sanierung von Q2 zu beschaffen, wurde der Betroffene T. beauftragt, das Unternehmen X. zu verkaufen. Es gelang dem Betroffenen T., X., damals noch eine GmbH, im Jahr 1990 im Wege des Management-Buy-outs mit Hilfe der ..Firma .. zu erwerben. X. selber hatte ein kleines Stammkapital, das der Betroffene T. zu .. % erwerben konnte. ... gab ein Gesellschafterdarlehen, das X. langsam abgetragen konnte.

Im Jahr 1998 wurde X. in eine Aktiengesellschaft umgewandelt und ging an die Börse. Zwischen 2000 und 2010 entwickelte sich X. zum Marktführer für Tapeten in Deutschland. Dabei ist das Unternehmen insbesondere im Bereich des Vertriebs über Baumärkte stark.

Aktuell hält der Betroffene T. persönlich ... % der Aktien von X.. ... % der Aktien hält die X.-Stiftung und ... % der Aktien die T2-Stiftung. Die vorgenannten Aktienanteile, mithin ... %, sind gemäß § 22 Abs. 2 WpHG einander gegenseitig zuzurechnen. ... % der Aktien von X.

hält K. Ltd. (GB), ... % der Aktien hält Frau L.T., ... % der Aktien die R1 SA (CH), ... % die V1 Gesellschaft mbH und ... % der Aktien befinden sich in Streubesitz. X. hält mit Stück ... % seiner Aktien selbst. Eine Aktie der Nebenbetroffenen zu 1. hatte am Schluss der Beweisaufnahme einen Börsenwert von mindestens ... Euro.

X. hat diverse Tochtergesellschaften bzw. Beteiligungen für den Geschäftsbereich Tapeten in Großbritannien, den Niederlanden, Frankreich, Russland und Weißrussland. Zudem hat X. eine Tochtergesellschaft im Geschäftsbereich Stoffhandel in Deutschland. Für diese Gesellschaften erstellt X. den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht. Diese Konzernstruktur bestand bereits im Wesentlichen im Jahr 2013, allerdings wurde die in Weißrussland ansässige Tochtergesellschaft erst im Jahr 2016 gegründet und im Jahr 2015 eine im Stoffhandel tätige deutsche Tochtergesellschaft auf eine andere im Stoffhandel tätige Tochtergesellschaft verschmolzen. Wesentliche Kennzahlen von X. und der X. Gruppe lauten wie folgt:

Jahr	Umsatz der X. Gruppe in Euro	Umsatz der X. AG in Euro	EBIT der X. Gruppe in Euro	EBIT der X. AG in Euro	Jahresüberschuss der X. Gruppe in Euro	Jahresüberschuss der X. AG in Euro
2013	...	...	...	...	...	...
2014	...	...	...	...	-...	...
2015	...	...	...	...	...	...
2016	...	...	...	...	...	...

Jahr	Bilanzsumme der X. AG in Euro	Flüssige Mittel der X. AG in Euro	Eigenkapital der X. AG in Euro	Eigenkapitalquote der X. AG in Euro
2013	...	...	...	... %
2014	...	...	...	... %
2015	...	...	...	... %
2016	...	...	...	... %

Jahr	Bilanzsumme der X. Gruppe in Euro	Flüssige Mittel der X. Gruppe in Euro (Zahlungsmittel und -äquivalente)	Eigenkapital der X. Gruppe in Euro	Eigenkapitalquote der X. Gruppe in Euro
2013	...	...	...	... %
2014	...	...	...	... %

2015	...	...	...	... %
2016	...	...	...	... %

Dabei sind flüssige Mittel im Sinne von § 266 Abs. 2 B. IV. HGB Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks bzw. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente nach IFRS (International Financial Reporting Standards). Die Eigenkapitalquote bezeichnet das Verhältnis des in der Bilanz ausgewiesenen Eigenkapitals zur Bilanzsumme. 20

X. hielt im dargestellten Zeitraum eine Beteiligung von ... % an der Gesellschaft P2/Russland, die nach der Equity-Methode bilanziert wird. Damit ist deren Ergebnis nach Steuern als Finanzergebnis in den Jahresüberschuss der X. Gruppe eingeflossen, wurde jedoch nicht in dem Umsatz der X. Gruppe berücksichtigt. 21

X. hat ... Mio. Euro auf das vom Kartellamt im Wege des nicht bestandskräftigen Bußgeldbescheides verhängte Bußgeld gezahlt, um in dieser Höhe eine Verzinsungspflicht zu vermeiden. X. ist dabei, stillgelegte Produktionsanlagen aus Deutschland nach Weißrussland zu bringen und dort eine Tapetenproduktion für den lokalen Markt aufzubauen. Die Inbetriebnahme der Tapetenproduktion in Weißrussland ist für den November/Dezember 2017 vorgesehen. Ab 2018 soll die weißrussische Gesellschaft mit den Anlagen dann mehr als ... Mio. Euro zum Konzernumsatz beisteuern. 22

Die Geschäfte und die Ertragslage von X. haben sich im ersten Halbjahr 2017 gegenüber dem Vorjahr negativ entwickelt. Der Umsatz ist von ... Mio. im ersten Halbjahr 2016 auf ... Mio. im Zeitraum 01.01. bis 30.06.2017 gesunken. X. hat vom 01.01. bis zum 30.06.2017 einen Verlust nach Steuern von ... Mio. Euro erwirtschaftet. Da die zum 30.06.2017 zu verzeichnenden Zahlen erheblich von den vorherigen Planungen des Vorstandes abweichen, hält der Vorstand es für notwendig, eine neue Planung für das Geschäftsjahr 2017 vorzunehmen. Diese Planung ist dem Senat nicht bekannt gemacht worden. 23

2. Y. GmbH & Co KG 24

Die Nebenbetroffene Y. ist ein in der 5. Generation geführtes Familienunternehmen aus der Umgebung von M.. Wesentlicher Unternehmensgegenstand ist die Herstellung und der Vertrieb von Tapeten und Wandbekleidungen aller Art. Seit 1979 führt der Betroffene F. Y. als geschäftsführender Gesellschafter. Diese Stellung übernahm er von seinem Vater X.F.. Die Kommanditanteile befinden sich in den Händen der Familie des Betroffenen F.. Sämtliche Kommanditanteile der Y. werden aktuell von vier GmbHs gehalten, deren Geschäftsanteile dem Betroffenen F. und seinen drei volljährigen Kindern gehören. Y. wird von der Komplementärin Y. Verwaltungs GmbH vertreten, deren Geschäftsanteil der Betroffene F. hält, der auch ihr alleinvertretungsberechtigter Geschäftsführer ist. Daneben existieren weitere persönlich haftende Gesellschafter, die von der Vertretung ausgeschlossen sind. Y. ist derzeit nach X. und Q1 die drittgrößte deutsche Tapetenfabrik. 25

Y. hält sämtliche Anteile an der französischen Gesellschaft T1 SAS, Frankreich (nachfolgend T1), die für Y. Waren in Frankreich vertreibt. Y. beherrscht daneben die O. AG, Basel, Schweiz. Diese verwaltet Wertpapiere für Y.. Die Nebenbetroffene zu 2. ist durch zahlreiche gesellschaftsrechtliche Verflechtungen mit anderen Gesellschaften verbunden, die für die darzustellenden Vorgänge keine wesentliche Bedeutung haben. 26

Die Y. Gruppe erzielte folgende Umsätze in Euro:

27

Jahr	Umsatz Y.	Abzgl. Innenumsatz mit T1	Zzgl. Außenumsatz der T1	Zzgl. Außenumsatz O. GmbH	Konsolidierter Außenumsatz Y. Gruppe
2013	...	...	...	...	...
2014	...	...	...	...	...
2015	...	...	...	...	...
2016	...	...	...	...	...

28

Die Erlöse der Gesellschaft T1 SAS beruhen auf den in Frankreich getätigten Verkäufen an Endkunden. Diese Umsätze sind Y. bei der Ermittlung des „Konzern“-Umsatzes hinzuzurechnen. Allerdings sind diejenigen Umsätze abzuziehen, die Y. durch die vorherigen Verkäufe ihrer Waren an T1 erzielt hat (Innenumsätze). Die ursprüngliche O. GmbH war eine 100 %ige Tochtergesellschaft und Kundin von Y.. Sie wurde im Jahr 2016 insolvent. Y. hat das Geschäft übernommen und führt es seit Ende 2016 in der X2 GmbH fort, die derzeit wiederum in O. GmbH umbenannt worden ist. Da Y. eine natürliche Person als Komplementärin hat, unterliegt sie nicht § 264a HGB und ist somit von der Aufstellung eines Konzernabschlusses befreit. Die wesentlichen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen von Y. lauten in Euro wie folgt:

29

Jahr	Betriebsergebnis (EBIT)	Jahresüberschuss	Bilanzsumme	Flüssige Mittel	Eigenkapital	Eigenkapitalquote
2013	...	...	...	...	...	... %
2014	...	...	...	...	...	... %
2015	-...	...	...	...	...	... %
2016	-...	-...	...	...	...	... %

30

Im Jahr 2013 kam es im Betrieb von Y. zu einer Brandstiftung, die große Schäden verursacht hat. Die Schäden wurden weitgehend durch Versicherungsleistungen ausgeglichen und sind inzwischen vollständig behoben. Y. plant im Jahr 2019 in die Gewinnzone zurückzukehren. Im ersten Halbjahr 2017 hat Y. einen Verlust von ... Mio. Euro erwirtschaftet. Die Geschäftsleitung erwartet bis Ende 2017 einen Verlust von bis zu ... Mio. Euro und hofft, im Jahr 2019 in die Gewinnzone zurückzukehren.

31

Y. hat Rückstellungen für eine eventuelle Kartellbuße in Höhe von ... Euro gebildet und in seine Bilanz aufgenommen. Das Bußgeld ist beim Bundeskartellamt zur Vermeidung von Zinsverpflichtungen hinterlegt.

32

3. Z.

33

Der Z. ist der Branchenverband der deutschen Tapetenhersteller. Vereinsmitglieder können Unternehmen werden, die ihren Sitz in Deutschland haben und Tapeten herstellen. 34

Unternehmen, die keine Tapeten herstellen, aber der Tapetenindustrie verbunden sind, können dem Verband als assoziierte Mitglieder angehören. In der Praxis handelt es sich dabei um Lieferanten für Grundstoffe der Tapetenproduzenten. Der Z. wurde 1889 gegründet. Der Verein hat drei Angestellte, die in Bürogemeinschaft zugleich für folgende weitere Organisationen tätig sind: Die E2 GmbH, die umfangreiche Öffentlichkeitsarbeit und Werbung für Tapeten betreibt und deren Geschäftsanteile sich vollständig in der Hand des Z. befinden, die H. e.V., die ein RAL-Gütezeichen vergibt (dort sind auch ausländische Unternehmen sowie deutsche Nicht-Verbandsmitglieder organisiert), der B2 als Gesprächspartner der Gewerkschaft W. sowie der W1 e.V. Seit 2013 vertritt der Z.-Geschäftsführer die deutschen Tapetenhersteller im Vorstand des internationalen U1 in Brüssel. Die DE2 GmbH betreibt neben Werbung und PR-Maßnahmen Markt- und Absatzforschung, Schulungen und Fachberatung für die deutsche Tapetenindustrie. Der Z. hat zwei Ausschüsse, denen Vertreter der Mitglieder und der assoziierten Mitglieder angehören und die fünf- bis achtmal im Jahr zusammentreten. Der Marketingausschuss entscheidet über PR- und Werbemaßnahmen des E2, die den Absatz von Tapete als Konkurrenzprodukt zu Wandfarbe, Raufaser, Putz und anderen Substituten fördern sollen. Der technische Ausschuss befasst sich mit nationaler und internationaler Standardisierung, Qualitätsverbesserungsprojekten und der Mitarbeit in internationalen Ausschüssen.

Die Mitgliederversammlung des Z. findet im ersten Halbjahr eines Jahres statt. Dort sind Angehörige der Mitgliedsunternehmen zugelassen, die kraft Gesetzes oder besonderer schriftlicher Vollmacht vertretungsberechtigt sind. In einigen Jahren gab es eine weitere Mitgliederversammlung im Herbst. Stimmberechtigt sind nur ordentliche Mitglieder. Die Mitgliederversammlung entscheidet unter anderem über die alle zwei Jahre stattfindende Wahl des Vorstandes sowie dessen Entlastung und über die Aufnahme neuer Mitglieder. Der Vorstand besteht aus dem Vorsitzenden und mindestens zwei weiteren Mitgliedern, die jeweils Angehörige von Mitgliedsunternehmen sein müssen. 35

Im Jahr 1998 wurden der Zeuge H.Q. und der Betroffene T. Vorstandsmitglieder des Z.. In den Jahren 2005 bis 2010 waren die Betroffenen T. und F. sowie der Zeuge C. und bis zum 23.04.2007 der Zeuge H.Q., danach an seiner Stelle der Zeuge G.Q. Vorstandsmitglieder. Für die laufenden Geschäfte ist ein Geschäftsführer satzungsgemäß zuständig. 36

Ursprünglich gehörten dem Z. fast alle deutschen Tapetenproduzenten an. Im Laufe der Jahre traten aber bedeutende Hersteller wie zum Beispiel X. zeitweilig aus dem Branchenverband aus. Im Tatzeitraum gehörten alle bedeutenden Hersteller dem Z. an, zwischenzeitlich sind X. und F1 aus dem Z. wieder ausgetreten. 37

Die Einkünfte des Z. bestehen überwiegend aus Mitgliedsbeiträgen, die sich prozentual nach dem Umsatz der Mitglieder bemessen. Aktuell stellt sich die wirtschaftliche Lage des Z. wie folgt dar (Angaben in Euro): 38

Jahr	Umsatz	Davon Mitgliedsbeiträge	Jahresüberschuss	Bilanzsumme	Flüssige Mittel	Eigenkapital	39 Eigenkapitalquote
2015	...	...	-...	...	...	...	... %
2016	...	...	-...	...	...	...	... %

Im Jahr 2010 betrugen die Beiträge der Mitglieder des Z. noch ... Euro. Der Rückgang der Beiträge auf ... Euro im Jahr 2016 hat mehrere Ursachen. Da der Mitgliedsbeitrag zum Z. prozentual am Umsatz der Mitglieder gemessen wird, führen sowohl der Austritt bedeutender Hersteller, als auch die Verringerung des Umsatzes der verbliebenen Mitglieder infolge einer Schrumpfung des Marktes zu geringeren Mitgliedsbeiträgen. Zudem haben die verbliebenen Mitglieder des Z. beschlossen, den Mitgliedsbeitrag zeitweilig ganz auszusetzen und ihn danach gegenüber dem vorherigen Beitragssatz zu reduzieren. Dadurch hat der Verband auf sein Vermögen zurückgreifen müssen. Im Jahr 1980 hatte der Z. ... Mitglieder, im Jahr 2002 ... Mitglieder, im Jahr 2010 ... Mitglieder um im Jahr 2016 ... Mitglieder. X. und F1 führen derzeit mit dem Z. Gespräche über eine Rückkehr in den Verband. Für 2017 haben beide Unternehmen zugesagt, die Gemeinschaftswerbung und die Gremienarbeit auch ohne Mitgliedschaft zu unterstützen. Der Z. nimmt in seine Geschäftsberichte die Aktivitäten der E2 GmbH, der H. und des W1 e.V. mit auf.

Die E2 GmbH befindet sich in der nachfolgend dargestellten wirtschaftlichen Lage (Angaben in Euro):

Jahr	Umsatz	Bilanzsumme	Flüssige Mittel	Eigenkapital	Eigenkapitalquote
2015	...	...	...	...	... %
2016	...	...	...	...	... %

Hinzuzufügen ist, dass der Umsatz des Jahres 2015 Werbeabgaben der Mitglieder in Höhe von ... Euro und der assoziierten Mitglieder in Höhe von ... Euro beinhaltete und der Umsatz für das Jahr 2016 Werbeabgaben der Mitglieder in Höhe von ... Euro und Werbeabgaben assoziierter Mitglieder in Höhe von ... Euro.

Der ehemalige Betroffene J.J. begann im Jahr 1968, für den Z. zu arbeiten. Er wurde 1985 dessen alleiniger Geschäftsführer. J. übte dieses Amt bis zum 30.04.2007 aus und verstarb am 19.04.2012. Seine Nachfolge übernahm 2007 der aktuelle Geschäftsführer J.C..

B. Die Betroffenen

1. T.

Der 74 Jahre alte Betroffene T. ist verheiratet. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre begann er seine berufliche Laufbahn in der Tapetenbranche im Jahr 1968 bei Q2. Als Q2 im Jahr 1974 das Unternehmen X. gründete, wurde der Betroffene T. dessen Geschäftsführer. Im Zuge des bereits beschriebenen Management-Buy-outs übernahm er im Jahr 1990 die Mehrheit der Geschäftsanteile an X. und wurde nach deren Umwandlung in eine Aktiengesellschaft im Jahr 1998 ihr Vorstandsvorsitzender. Mitte 2001 schied er aus dem Vorstand aus und wurde Aufsichtsratsvorsitzender.

Das Unternehmen X. war in der aktiven Zeit des Betroffenen T. als Geschäftsführer/Vorstandsvorsitzender auf ihn als maßgebliche Leitungsperson ausgerichtet. Auch nach dem Wechsel des Betroffenen in den Aufsichtsrat pflegte der Betroffene T. einen intensiven Austausch mit seinem Nachfolger als Vorstandsvorsitzender, dem Betroffenen L..

Der Betroffene T. beteiligte sich seinerzeit als Aufsichtsratsvorsitzender intensiv und tonangebend am operativen Tagesgeschäft der X.. Er kümmerte sich um die Bestimmung der

Unternehmenspolitik, in dem er unter anderem Einfluss nahm auf die strategische Ausrichtung auf bestimmte Märkte, Standortentscheidungen, die Preispolitik von X. und ihrer Tochtergesellschaften, die Absatzbemühungen bei bestimmten Produktgruppen, die allgemeine Vertriebspolitik, potentielle Übernahmen oder Partnerschaften mit anderen Unternehmen, die Gewinnung von Zielgruppen und die Straffung von Kosten. Darüber hinaus widmete sich der Betroffene T. der Unternehmensorganisation, in dem er sich zum Beispiel in die Gestaltung von Arbeitszeitmodellen und in Fragen der unternehmensinternen Kommunikation und Unternehmenskultur einschaltete. Er gestaltete auch aktiv die Geschäftsbeziehungen zu Vertragspartnern. Dabei war er im Gespräch zur Anbahnung von Vertragsbeziehungen involviert und kümmerte sich um zahlreiche Aspekte wie zum Beispiel die Abstimmung über die Akquise von Kunden und Kooperationen mit Designern. Der Betroffene T. nahm auch an Vorstellungsgesprächen teil und engagierte sich insoweit in der Personalpolitik von X.. Darüber hinaus befasste sich der Betroffene T. intensiv mit Details der betrieblichen Abläufe. Hierzu zählen unter anderem die Gestaltung von eigenen Kollektionen hinsichtlich Qualität und Farbe, der Vergleich mit den Kollektionen von Wettbewerbern, die Gestaltung des Sortiments, Einzelheiten der Produktionsprozesse, der Auslastungsgrad einzelner Produktionsanlagen, die Gestaltung von Werbung, Schauräumen und einzelnen Märkten sowie Aspekte der Lieferwege und Logistik. Der Betroffene T. war auch als Aufsichtsratsvorsitzender bei gemeinsamen Auftritten mit dem Vorstandsvorsitzenden L. Wortführer und an Entscheidungen beteiligter „Seniorchef“ von X.. Der Betroffene T. nahm nicht nur an wesentlichen Gesprächen mit Vertragspartnern teil, sondern repräsentierte X. auch allein bei der Verbandstätigkeit im Z.. Dies tat er seit dem August 1998 bis zum Juli 2013 als vertretungsberechtigter stellvertretender Vorstandsvorsitzender des Z.. Die interne Kennziffer des Betroffenen T. bei X. ist entsprechend seiner Durchwahlnummer die

Im Zeitraum Mitte 1998 bis Mitte 2013 war der Betroffene T. gewähltes Vorstandsmitglied des Z.. Er vertrat im Zeitraum 1998 bis 2013 X. bei operativen unternehmerischen Entscheidungen, die bei Gelegenheit von Z.-Veranstaltungen getroffen wurden. Der Betroffene L. war darüber informiert und damit einverstanden. 50

Der Betroffene hält persönlich ... Aktien von X.. Bei einem Börsenwert von mindestens ... Euro/Aktie zum Zeitpunktes des Schlusses der Beweisaufnahme haben diese einen Wert von ... Mio. Euro. Im Jahr 2017 hatte der Betroffene T. aus seinen persönlich gehaltenen Aktien für das Jahr 2016 Dividendeneinkünfte von ... Mio. Euro brutto (abzüglich Kapitalertragssteuer und Solidaritätszuschlag von ... %). Die Dividendenhöhe wurde in der ordentlichen Hauptversammlung am 04.05.2017 beschlossen. 51

Der Betroffene hatte laut Steuerbescheid im Jahr 2014 ein zu versteuerndes Einkommen von ... Euro. Dieses setzte sich im Wesentlichen zusammen aus Einkünften aus Beteiligungen an gewerblichen Fonds, der selbständigen Tätigkeit als Unternehmensberater, einer Betriebsrente und einer Rente aus der gesetzlichen Rentenversicherung. Zudem hatte der Betroffene T. Kapitalerträge, die nach § 32 d Abs. 1 EStG besteuert werden (Dividenden, Gewinne aus Aktienverkäufen und Zinsen) in Höhe von ... Euro. Unter Berücksichtigung seines Aktienanteils hatte der Betroffene 2014 bei einer Dividende von ... Euro pro Aktie einen Dividendenanspruch von ... Euro brutto. Im Jahr 2015 hatte der Betroffene nach den Berechnungen seines Steuerberaters ein zu versteuerndes Einkommen von ... Euro. Zudem hatte er Kapitalerträge, die nach § 32 d Abs. 1 EStG besteuert werden, von ... Euro. Im Jahr 2016 hatte er unter Berücksichtigung einer Dividende von ... Euro pro Aktie für das Jahr 2015 einen Dividendenanspruch von ... Euro brutto. 52

Der Betroffene T. ist nicht vorbelastet.

53

2. L.	54
Der 51 Jahre alte Betroffene L. ist ledig und hat keine Kinder. Nach seinem BWL-Studium war er zwei Jahre bei einer Unternehmensberatung beschäftigt und wechselte im Jahre 1994 als Assistent des Betroffenen T. zu X.. Er wurde 1996 Vertriebsleiter des neu geschaffenen Vertriebsbereichs Do-it-yourself (nachfolgend: DIY), der im Wesentlichen für Baumärkte und Discounter zuständig war. Mit dem Börsengang von X. im Jahr 1998 wurde der Betroffene L. einer von drei Vorständen von X.. In dieser Zeit war er für Marketing und Vertrieb zuständig. Als der Betroffene T. 2001 den Vorstand verließ, wurde der Betroffene L. Vorstandsvorsitzender. Im Jahr 2016 schied der Betroffene L. aus dem Unternehmen X. aus. Der Betroffene L. engagiert sich derzeit in Stiftungen, ohne eine neue Anstellung oder eine gewerbliche Tätigkeit aufgenommen zu haben.	55
Im Jahr 2009 bezog der Betroffene L. von der Nebenbetroffenen zu 1. ein fixes Jahresgehalt von ... Euro zuzüglich einer variablen Komponente von ... Euro, mithin insgesamt ... Euro brutto.	56
Im Jahr 2015 hatte der Betroffene L. Gesamteinkünfte von ... Euro brutto. Das zu versteuernde Einkommen betrug in diesem Jahr ... Euro, zuzüglich ... Euro, die nach § 32 d Abs. 1 EStG besteuert werden. Insgesamt setzte das Finanzamt Steuern und Abgaben von ... Euro fest.	57
Im Jahr 2016 hatte der Betroffene Gesamteinkünfte von ... Euro brutto. Das zu versteuernde Einkommen betrug ... Euro, zuzüglich Kapitalerträgen in Höhe von ... Euro, die gemäß § 32 d Abs. 1 EStG besteuert werden. Daraus ergeben sich insgesamt Steuern und Abgaben von ... Euro.	58
Der Betroffene L. ist nicht vorbelastet.	59
3. W..	60
Der 50-jährige Betroffene W. ist verheiratet und hat zwei schulpflichtige Kinder. Seine Ehefrau ist in geringem Umfang selbständig tätig. Der Betroffene wechselte im Dezember 2000 aus der Medizinbranche zu X.. Er wurde systematisch als Nachfolger des damaligen Vertriebsleiters von X. R. eingearbeitet. Er war zwischenzeitlich Assistent der Vertriebsleitung des Vertriebsbereichs „Profi“, der im Wesentlichen für den Groß- und Einzelhandel zuständig ist. Der Betroffene war Mitglied des „Montagskreises“ von X.. In diesem Gremium wurden wesentliche Probleme und Entscheidungen mit dem Vorstand beraten. Dadurch war er über alle wesentlichen Belange im Unternehmen informiert. Seit 2002/2003 betreute er eigenständig größere Kunden. Er wurde in diesem Zusammenhang stellvertretender Vertriebsleiter und erhielt mit der gewachsenen Verantwortung Handlungsvollmacht bei X.. Seit dem 30.06.2006 hat er Prokura und war bis zum Oktober 2014 Vertriebsleiter „Profi“ bei X.. Gegenwärtig leitet er das Produktmanagement und das Atelier.	61
Im Jahr 2015 bezog er von X. ein Bruttoarbeitsentgelt von ... Euro und im Jahr 2016 von ... Euro, das jeweils einen fixen und einen variablen erfolgsbezogenen Anteil hatte.	62
Der Betroffene W. ist nicht vorbelastet.	63
4. F.	64
Der 69 Jahre alte Betroffene F. ist Diplom-Ingenieur. Er arbeitet seit 1976 für Y. und füllt seit 1979 die Position eines geschäftsführenden Gesellschafters aus. Er ist – neben dem	65

Mitgeschäftsführer G. – alleinvertretungsberechtigter Geschäftsführer der aktuell vertretungsberechtigten Komplementärin von Y., der Y. Verwaltungs GmbH. Der Betroffene ist verheiratet und hat drei erwachsene Kinder, von denen der jüngste Sohn noch Student ist. Dieser Sohn des Betroffenen hält Geschäftsanteile an Kommanditisten von Y.. Die Ehefrau des Betroffenen F. hat keine eigenen Einkünfte.

Im Jahr 2013 hatte der Betroffene F. zusammen mit seiner Ehefrau an Einkünften einen Gesamtbetrag von ... Euro. Hieraus ergab sich ein zu versteuerndes Einkommen von ... Euro. Zudem ergaben sich Kapitalerträge, die der Besteuerung gemäß § 32 d Abs. 1 EStG unterlagen, in Höhe von ... Euro. Im Jahr 2014 hatte der Betroffene Gesamteinkünfte von ... Euro, davon waren ... Euro zu versteuern. Etwaige Kapitaleinkünfte des Betroffenen aus dem Jahr 2014 sind unbekannt. Im Jahr 2015 hatte der Betroffene F. aus den Einkunftsarten Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb, nicht selbständiger Arbeit, Vermietung und Verpachtung und Sonstige Gesamteinkünfte von ... Euro. Zudem hatte er Einkünfte aus Kapitalvermögen, die § 32 d Abs. 1 EStG unterliegen, in Höhe von ... Euro. Im Jahr 2016 hatte der Betroffene Bruttoeinkünfte aus nicht selbständiger Tätigkeit für die Nebenbetroffene zu 2. in Höhe von ... Euro sowie ... Euro Einkünfte aus Rentenversicherungen. Die weiteren Einkünfte des Betroffenen F. aus dem Jahr 2016 sind unbekannt. 66

Der Betroffene hat umfangreichen Grundbesitz zu bewirtschaften und beschäftigt hierzu einen Gärtner. Zudem muss er für die Nutzung des im Familienbesitz befindlichen Wohnanwesens seinen beiden Geschwistern eine Entschädigung zahlen. Der Betroffene F. erzielt negative Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung. Hintergrund ist, dass er einen Bauernhof und ein Forsthaus gekauft hat, wofür er Investitionen abschreiben kann. 67

Der Betroffene F. ist nicht vorbelastet. 68

5. N. 69

Der 68 Jahre alte Betroffene N. ist verheiratet und zwischenzeitlich berentet. Er war ursprünglich für eine Tochtergesellschaft der C1 in der Farbindustrie tätig. Nach einem Eigentümerwechsel bei der vorgenannten Gesellschaft schied er dort aus und war von Oktober 2000 bis Februar 2011 Vertriebsleiter „Profi“ der Nebenbetroffenen zu 2. Er erhielt in diesem Zusammenhang im Herbst 2001 Prokura für die damalige Komplementär-GmbH von Y., die bis ins Jahr 2012 bestehende Y. Verwaltungs-GmbH. In dieser Zeit behielt der Betroffene seinen Hauptwohnsitz in der Nähe von K. und pendelte nach K., wo er eine Zweitwohnung unterhielt. 70

Der Betroffene hatte im Jahr 2016 Bruttoeinkünfte von ca. ... Euro, u. a. aus Vermietung und Verpachtung. Im Jahr 2015 hatte er einen steuerlich zu berücksichtigenden Gesamtbetrag der Einkünfte zusammen mit seiner Ehefrau in Höhe von ... Euro, von denen ... Euro auf seine Ehefrau entfielen. Bei Zusammenveranlagung und einem zu versteuernden Familieneinkommen von ... Euro setzte das Finanzamt insgesamt Steuern und Abgaben in Höhe von ... Euro fest. 71

Der Betroffene ist nicht vorbelastet. 72

II. 73

A. Marktverhältnisse 74

75

Tapete ist eine fertige Wandbekleidung aus Papier, Vlies oder Kunststoff, die mittels Kleister auf die Wand aufgebracht wird. Tapeten werden bedruckt, geprägt oder geformt. Nicht unter den Begriff Tapete fällt die sogenannte Raufaser. Da Raufaser besondere Eigenschaften hat, insbesondere nach dem Aufbringen auf die Wand überstrichen werden muss, wird Raufaser von den deutschen Tapetenherstellern und in den Regularien des Z. nicht als Tapete qualifiziert. Vliestapeten hingegen, die teils überstreichfähig sind und teils überstrichen werden müssen, werden nach den Regularien des Z. übereinstimmend als Tapeten angesehen.

Die Grundstoffe zur Herstellung von Tapeten sind im Wesentlichen Papier, Kunststoffe, Weichmacher, PVC und Farbe. Diese Stoffe werden nach dem üblichen Sprachgebrauch der Tapetenhersteller als Rohstoffe bezeichnet. Die Beschaffungskosten der vorgenannten Rohstoffe hängen stark vom Ölpreis ab. Sie machen etwa die Hälfte des Verkaufspreises der Tapeten aus. Die benötigten Rohstoffe werden nur von wenigen Lieferanten angeboten. Da es sich bei den Tapetenherstellern um vergleichsweise kleine Abnehmer handelt, sind ihre Preisverhandlungsspielräume beim Einkauf der Rohstoffe gering. 76

Der Tapetenmarkt, auf dem sich die Tapetenhersteller als Anbieter und der Handel als Nachfrager gegenüberstehen, ist durch zwei Vertriebssschienen gekennzeichnet. Die Tapetenhersteller verkaufen ihre Tapeten über den traditionellen Groß- und (Fach-)Einzelhandel sowie über Baumärkte und Discounter. 77

Der Vertrieb über den traditionellen Groß- und Einzelhandel erfordert die Herstellung von Musterbüchern bzw. Karten oder Mischkarten, die den Kunden des Groß- und Einzelhandels zur Auswahl vorgelegt werden. In diesen Musterbüchern sind verschiedene Tapeten zu Kollektionen zusammengefasst. Zumeist auf der letzten separat eingefügten Seite des Musterbuchs befindet sich die Preisliste. Es gibt Musterbücher, die ausschließlich Produkte eines Herstellers beinhalten. Es gibt aber auch solche, in denen Tapeten verschiedener Hersteller zusammengefasst sind. Die Musterbücher werden zum Teil von den Herstellern selbst zusammengestellt, teilweise stellen die Tapetengroßhändler eigene Musterbücher her. Der Inhalt dieser Musterbücher wird im Wesentlichen durch den regionalen Geschmack der Konsumenten in dem jeweiligen Vertriebsgebiet der Händler bestimmt. 78

Werden die Musterbücher von mehreren Tapetenherstellern gemeinsam zusammengestellt (sog. gemischte Kollektionen), kommt es zu regelmäßigen Treffen zwischen den Vertriebsmitarbeitern der Hersteller, bei denen die Auswahl und die Produktion der gemeinsamen Karten besprochen werden. In diesem Zusammenhang tauschen die Hersteller gegenseitig Musterrollen und Preislisten ihrer Kollektionen aus. Die Zusammenstellung der Musterbücher erfolgt regelmäßig im Zeitraum Sommer bis Herbst eines jeden Jahres. Die Laufzeiten der einzelnen Kollektionen bei den Herstellern betragen in der Regel zwei bis drei Jahre, wobei einzelne Tapeten auch länger produziert werden können. Auf diese Weise wird jährlich etwa $\frac{1}{4}$ bis $\frac{1}{3}$ der Produktpalette der Hersteller ausgetauscht. Der Verkaufsstart für die einzelnen Kollektionen ist in der Regel der 1. Januar eines Jahres. Der Verkauf der Tapeten an den Endkunden erfolgt im Wege des sogenannten Coupongeschäfts. Dabei sucht sich der Endkunde bei einem Malerbetrieb oder Händler die Tapeten in den Musterbüchern aus, die er kaufen möchte. Diese Tapeten werden dann über den Einzel- beziehungsweise Großhandel beim Hersteller bestellt und in der gewünschten Menge für den jeweiligen Kunden geliefert. 79

Der Vertrieb der Tapeten über Baumärkte und Discounter hat sich seit Ende der 1970er Jahre in Deutschland zu Lasten des traditionellen Groß- und Einzelhandels entwickelt. Die Baumärkte erhielten die Ware zunächst von den Großhändlern. Anfang der 1990er Jahre 80

begannen jedoch insbesondere die Hersteller X. und Q1 die Baumärkte direkt zu beliefern, wobei es sich zumeist um Tapeten aus dem niedrigeren Preissegment handelte. In den Verkaufsstätten der Baumärkte und Discounter werden die Tapetenrollen in gesonderten Fächern angeboten und können vom Kunden direkt erworben und mitgenommen werden. Circa 30 % des Inlandsumsatzes mit Tapeten wird in dieser Vertriebspartei generiert, wobei diese Quote je nach Hersteller variiert.

Die Zahl der auf dem deutschen Tapetenmarkt tätigen Hersteller hat sich seit den 1970er Jahren stark verringert. Im Jahr 1974 gab es noch etwa ... Hersteller, von denen heute nur etwa ... übrig geblieben sind. Hierzu zählen die Hersteller X., Q1, Y., Q2 und F1. Bedingt durch die Ölkrise im Jahr 1974 stiegen die Beschaffungspreise für die zur Tapetenherstellung benötigten Rohstoffe erheblich an. Dies hatte nicht nur zur Folge, dass die Verkaufspreise für Tapeten insgesamt stiegen, sondern erstmals während der laufenden Kollektionen Preise erhöht wurden. In der Folgezeit gaben viele Betriebe ihre Tapetenproduktion auf und schieden aus dem Markt aus. Diese Entwicklung dauert bis heute an. Jedoch verlangsamte sich der Prozess in den Jahren von 1990 bis 1998. Ursächlich hierfür waren eine Nachfragesteigerung durch die Wiedervereinigung in Deutschland und der aufkommende Handel mit den ehemaligen GUS-Staaten. Insgesamt war das Marktvolumen seit 1970 rückläufig. Im Jahr 1970 konnten circa ... Mio. Rollen Tapeten im Wert von etwa ... Mio. Euro abgesetzt werden, in den Jahren 2006 und 2007 im Wert von circa ... Mio. Euro und in den Jahren 2008 und 2009 im Wert von etwa ... Mio. Euro. Im Jahr 2016 waren es noch ... Mio. Rollen Tapeten im Wert von etwa ... Mio. Euro.

Im Jahr 2009 und auch in den Jahren zuvor hielten X., Q1, Y., Q2 und F1 insgesamt einen Marktanteil von circa .. %, der sich auf die einzelnen Unternehmen wie folgt verteilte:

X.:	.. bis .. %	83
Q1	.. bis .. %	84
Y.	.. bis .. %,	85
Q2	.. bis .. %	86
F1	.. bis .. %.	87

Daneben gibt es einen Hersteller (F2), der sich im Wesentlichen mit der Herstellung von Raufaser beschäftigt und kleinere Hersteller, die Nischenprodukte wie Digital-Drucktapeten herstellen. Importe ausländischer Tapetenproduzenten spielen auf dem deutschen Markt eine untergeordnete Rolle.

Die deutschen Tapetenhersteller exportieren ihre Produkte in erheblichem Umfang nach Frankreich, in die Beneluxländer, nach Großbritannien und Skandinavien, sowie nach Russland, Polen, ins Baltikum und nach Weißrussland. Die Exportquote der deutschen Hersteller liegt über die Jahre kontinuierlich bei etwa 60-70 %. Der französische Markt wird im Wesentlichen von deutschen Herstellern beliefert, weil die französische Tapetenindustrie fast vollständig zum Erliegen gekommen ist. Der Export nach Russland und die ehemaligen GUS-Staaten ist mittlerweile rückläufig, weil in diesen Ländern eine eigene Tapetenindustrie aufgebaut wird, nachdem die Belieferung aus Deutschland wegen politischer Ereignisse und Wechselkursschwankungen problematisch geworden ist. In südeuropäischen Ländern spielt Tapete als Wandbehang eine eher untergeordnete Rolle.

In den Jahren 2008 und 2009 fanden Tapetenimporte in den deutschen Markt in einem Volumen von ca. 5 bis 10 Mio. Euro statt.

Von wenigen Ausnahmen abgesehen - so etwa bei der Erhöhung im Zuge der Ölkrise 1974 - fanden Preiserhöhungen der Tapetenhersteller in einem zweijährigen Rhythmus statt. 91

Ursächlich hierfür war, dass der Groß- und Einzelhandel seine Kollektionen alle zwei Jahre erneuerte und im Zusammenhang mit dem Kollektionswechsel die Preise neu verhandelt und festgesetzt wurden. Dies galt auch, wenn ein Tapetenmuster nach Ablauf von zwei Jahren weiter produziert wurde.

Preiserhöhungen während der laufenden Kollektion hatten zur Folge, dass die Musterbücher mit neuen Preislisten ausgestattet und die Preise in Baumärkten und bei Discountern und Fachmärkten geändert werden mussten. Insbesondere wegen der einheitlichen Preislisten für gemischte Musterbücher verschiedener Hersteller hatte der Groß- und Einzelhandel aus Vereinfachungsgründen ein Interesse daran, dass die Hersteller Preiserhöhungen einheitlich zum selben Zeitpunkt vornahmen. 92

Wenn es zu Preiserhöhungen kommen sollte, wurden diese von X. in der Regel mit einigen Kunden persönlich vorbesprochen, bei anderen Herstellern wie etwa Q1 wurden alle Kunden zeitgleich durch Musterschreiben von Preiserhöhungen in Kenntnis gesetzt. Wenn einzelne, insbesondere große Kunden von Preiserhöhungsabsichten eines Herstellers erfuhren, kam es auch dazu, dass diese von sich aus auf andere Hersteller zingingen und sich erkundigten, ob diese ebenfalls Preiserhöhungen planten. 93

B. Preisabsprachen 94

Das Preisniveau für Tapeten ist im europäischen Vergleich in Deutschland am niedrigsten. Hier werden von einer leistungsfähigen exportorientierten Industrie die europaweit günstigsten Tapeten hergestellt und exportiert. 95

1. Vorgeschichte bis 2005 96

Der Tapetenmarkt ist seit Jahrzehnten davon geprägt, dass die Tapetenhersteller mehr oder weniger erfolgreich versuchen, marktrelevantes Verhalten untereinander abzustimmen. 97

Von den 1950er Jahren bis zum Beginn der 1980er Jahre war die Tapetenindustrie von Kartellen geprägt. So praktizierten die Tapetenhersteller ein sogenanntes Rabattkartell, bei dem die Hersteller den Händlern einheitliche Rabatte auf ihre gesamten Einkäufe gewährten. Dieses Kartell war vom Bundeskartellamt genehmigt worden. Zudem existierte ein sogenanntes Rationalisierungskartell, das die Termine des zweijährigen Kollektionswechsels für die Tapetenhersteller einheitlich regelte. Auch dieses Kartell hatte das Bundeskartellamt genehmigt. 98

Mit der Beendigung der beiden vorgenannten Kartelle verschärfte sich in den 1980er Jahren der Wettbewerb der Hersteller untereinander und veranlasste diese ab den 1990er Jahren zu weiteren Kontakten untereinander. So gab es zum Beispiel 1991 den Versuch, eine abgestimmte allgemeine Preiserhöhung herbeizuführen. Dieser Versuch wurde von einem gewissen Herrn D. initiiert, der für Y. tätig war. Y. kündigte eine Preiserhöhung an, jedoch misstrauten die anderen Tapetenhersteller sich untereinander und erhöhten die Preise entgegen der zuvor herbeigeführten Verständigung nicht. Schließlich musste Y. die bereits angekündigte Preiserhöhung zurücknehmen, was zusätzliche Kosten verursachte. 99

a) Baumarktkooperation

Im Zusammenhang mit der Belieferung von Baumärkten kam es beginnend ab 1996 bis 2008 zu Übereinkünften zwischen den Wettbewerbern X. und Q1. Sie verständigten sich darüber, dass bestimmte Baumärkte ausschließlich entweder von X. oder von Q1 beliefert werden und andere Baumärkte nur gemeinsam als Kunden gewonnen werden sollten. Zur Umsetzung dieser Regelung vereinbarten sie Ausgleichszahlungen an denjenigen, der absprachegemäß bei bestimmten Baumärkten keine ernsthaften Konkurrenzangebote abgab, so dass der andere mit der Belieferung beauftragt wurde. Zum Teil wurden diese Ausgleichszahlungen jedoch nicht erbracht, weil ein Hersteller Margenverluste, die ihm durch echten und als abredewidrig empfundenen Wettbewerb bei anderen Kunden entstanden waren, gegen die Ausgleichszahlungen aufrechnete. 101

In diesem Zusammenhang kam es auch dazu, dass der Zeuge G.Q. von dem Betroffenen T. in einer gemeinsamen Sitzung zurechtgewiesen wurde, weil er Aufzeichnungen über die Kundenaufteilung im Baumarktbereich mitgebracht hatte, was der Betroffene T. wegen des damit verbundenen Entdeckungsrisikos der von ihm zutreffend als wettbewerbswidrige Absprache eingestuften Vereinbarung für nicht opportun hielt. Im Zuge der vorgenannten Vorkommnisse endete die Baumarktkooperation zwischen X. und Q1 im Jahr 2008. 102

b) Stabilit-Kreis

103

Im Jahr 1999 wurde der sogenannte Stabilit-Kreis ins Leben gerufen. Hierbei handelte es sich um eine Gesprächsrunde, die sich auf Initiative des Kleister-Herstellers I. mit der Markteinführung der neuartigen Vliestapete beschäftigte. Zu diesem Zeitpunkt waren im Z. nach Wiedereintritt von X. Ende der 1990er Jahre dort wieder alle bedeutenden Tapetenhersteller vertreten. Die Tapetenbranche war im Vergleich zu 1974 durch Insolvenzen bereits stark verkleinert. Im Jahr 1998 übernahm der Zeuge H.Q. den Vorsitz im Vorstand des Z.. Vorstandsmitglieder waren darüber hinaus der Betroffene T. und der Zeuge C. (von F1). Später kam der Betroffene F. als Vorstandsmitglied des Z. hinzu. Den sog. Stabilit-Kreis nutzten die Tapetenhersteller unter anderem dazu, den als ruinös empfundenen Preisverfall für das Produkt Vlies-Tapete durch eine Festlegung von Eckpreisen zu bremsen. Besprochen wurde in dieser Runde auch, dass die Hersteller einheitliche Aufschläge für die Verpackung kleiner Bestellmengen berechnen wollten. Dieser Kreis war ein Ausgangspunkt für weitere Preisgespräche der Tapetenhersteller. 104

c) Preiserhöhung 2000

105

Am 04.01.2000 kam es auf Einladung von Q1 in deren Gästehaus ... in B. zu einer Zusammenkunft der wesentlichen Tapetenhersteller. Teilnehmer waren unter anderem für X. der Zeuge R., für Y. der Betroffene F., für Q1 die Zeugen K1, V. und C2, für Q2 die Prokuristen M. und S. und für F1 der Zeuge U. und Herr J2. Außer den fünf großen Herstellern waren noch die Hersteller N2 und D1 eingeladen. Bereits die vom Zeugen V. unterzeichnete Einladung vom 21.12.1999 zu dem Treffen enthielt als Themenvorschläge „Preisentwicklung Vliestapete“ und „Preis Anpassung 2000“. 106

In der Sitzung am 04.01.2000 vereinbarten die Anwesenden einstimmig, spätestens bis zum 01.05.2000 eine lineare Preiserhöhung zwischen .. und .. % über alle Handelsformen vorzunehmen. Diese Preiserhöhung sollte auch für Österreich gelten. Die Beteiligten legten fest, dass Q1 die Preise um .. % erhöhen sollte und die Ankündigungsschreiben am 06.01.2000 versenden sollte. X. sollte ebenfalls um .. % erhöhen und die entsprechenden Schreiben am 07.01.2000 versenden. Y. sollte zwischen .. und .. % erhöhen und seine 107

Schreiben am 09.01.2000 versenden. Die anderen anwesenden Hersteller sollten in den nächsten Tagen sukzessive folgen. Weiter vereinbarten die Anwesenden, dass die Hersteller allen Z.-Mitgliedern ihre Preisanpassung zur Kenntnis geben sollten. Hintergrund für diese Regelung war die gescheiterte Preiserhöhung auf Initiative des genannten Herrn D. und das hierdurch begründete Misstrauen, ob die getroffene Preisabsprache tatsächlich umgesetzt wird. Nach der Vereinbarung hatte jeder Hersteller die Möglichkeit, Themenkollektionen, die zum Beispiel Ende 2000 ausliefen oder schon sehr hohe Verkaufspreise hatten, von der Erhöhung auszuschließen. Weiterhin wurden Eckpreise für einzelne Warengruppen bezüglich Neuangeboten festgelegt.

Diese Vereinbarung wurde in die Tat umgesetzt. Q1 versandte sein Preiserhöhungsschreiben 108 vom 05.01.2000 am selben Tag an X. mit der Bitte um nochmalige Kontaktaufnahme. Am 06.01.2000 verschickte Q1 sein Preiserhöhungsschreiben an F1 und am 07.01.2000 an Y.. Q1 kündigte die Preiserhöhung zum 01.05.2000 an. Mit Schreiben vom 07.01.2000 teilte X. seine Preiserhöhung von .. % zum 01.04.2000 Y. mit. Dieses Schreiben übersandte X. ebenfalls an F1. Dabei verwendete der Zeuge R. jeweils ein separates Anschreiben an den Zeugen C. als geschäftsführenden Gesellschafter von F1 und an den Betroffenen F. als geschäftsführenden Gesellschafter von Y.. Mit Telefax vom 10.01.2000 informierte der Betroffene F. den Zeugen R. von X., die Herren E. von der B1 GmbH in H., I2 von der C2 GmbH in S., Frau Q3 von der D1 GmbH in C., N.F. von F2 in W., den Zeugen C. von F1, N.D. von der D2 GmbH in H., U.S. von der I3 GmbH in H., Herrn C4 von der N2 mbH, Herrn C3 von Q2, den Zeugen K1 von Q1, die Herren H2 von der Q4 GmbH, T2 von der Q5 GmbH & Co. KG und M2 von der S2 GmbH in A. sowie die T3 GmbH in G. darüber, dass Y. seine Preise zum 01.04.2000 um .. % erhöhen werde. Der Betroffene F. versandte an die vorgenannten Empfänger einen nicht adressierten Serienbrief mit separatem Anschreiben per Telefax. Mit Schreiben vom 14.01.2000 informierte Q2 den Zeugen C., dass man das anliegende Schreiben mit der Ankündigung einer Preiserhöhung um .. % ab dem 01.05.2000 an die Kunden verschickt habe. Der Zeuge C. übersandte am 18.01.2000 ein nicht adressiertes Preiserhöhungsschreiben vom 14.01.2000 an Y., in dem F1 seinen Kunden gegenüber eine Preiserhöhung um ...% zum 01.04.2000 ankündigte. Zudem teilten weitere Tapetenhersteller den Wettbewerbern Preiserhöhungen mit.

d) Preisgespräche für 2001

109

Am 14.11.2000 kam es in G. zu einem Gespräch zwischen den Betroffenen T. und L. mit den 110 Brüdern H. und H.Q. sowie mit dem Zeugen K1 von Q1. Im Verlauf des Gesprächs wurde unter anderem vereinbart, dass X. und Q1 den Zimmeraufschlag von .. %, der im Online-Geschäft für von Partiegrößen abweichende, einzeln zu verpackende Bestellmengen an Tapetenrollen erhoben wurde, streichen werden. Ab dem 01.01.2001 sollte es einen einheitlichen Aufschlag von .. % geben. Der Zeuge K1 sagte zu, mit einem Vertreter von Y. zu sprechen, damit diese sich der Übereinkunft zwischen X. und Q1 anschließt und die drei Wettbewerber einheitlich agieren. Zudem besprachen die Anwesenden eine mögliche Preiserhöhung. Allerdings sollte dieses Thema zunächst unter Berücksichtigung der Z.-Statistik intern bei Q1 diskutiert werden. Danach sollte innerhalb einer Woche eine Entscheidung fallen, ob Q1 eine Preiserhöhung anstreben wollte. Am 20.11.2000 kam es zu einem Telefonat zwischen dem Betroffenen T. und dem Zeugen K1. Darin teilte der Zeuge K1 dem Betroffenen T. mit, dass sich die Brüder H. und H.Q. wegen einer eventuellen Preiserhöhung noch nicht einig seien und der Betroffene F. die Erhöhung des Zimmeraufschlags von .. auf .. % in zwei Schüben von je .. % im Abstand von jeweils einem halben Jahr oder einem Jahr vorschlug.

111

e) Absprachen für 2002

Am 25.07.2001 fand eine Z.-Tagung in K. statt, an der alle wesentlichen Hersteller teilnahmen. Anlässlich der Diskussion über eine eventuell mögliche Gemeinschaftswerbung der Tapetenhersteller stellte sich heraus, dass eine Gemeinschaftswerbung zunächst nicht zustande kommen würde, da sich die Mitglieder des Z. nicht zutrauten, eine dazu für notwendig erachtete Preiserhöhung am Markt tatsächlich umzusetzen. 112

Anwesend waren Vertreter der Unternehmen X., Q1, Y., F1 und N2. Zudem beschlossen X., Q1, Y. und F1, keine 15-Meter-Vliesrolle auf den Markt zu bringen. Soweit einer der Wettbewerber dies doch tun wollte, wurde vereinbart, die anderen Hersteller vorab davon zu informieren. 113

f) Preiserhöhung zum 01.01.2003 114

Am 14.05.2002 fand die Z. Jahreshauptversammlung im ... Hotel in E. statt. Wie üblich kamen die Vorstandsmitglieder des Z., also die Zeugen H.Q. und C. sowie der Betroffene T. am Vortag zu einer Vorstandssitzung zusammen. Der Betroffene F. gehörte im Jahr 2002 noch nicht dem Vorstand an. Dabei anwesend war auch der damalige Geschäftsführer des Z., der inzwischen verstorbene J.J.. Am Ende der Vorstandssitzung baten die drei Vorstandsmitglieder J. hinaus, um Marktfragen und Preise zu erörtern. Dabei besprachen sie neben der Situation der Rohstoffpreise auch die Notwendigkeit und Durchsetzbarkeit einer allgemeinen Preiserhöhung. Hierbei war allen Anwesenden klar, dass der Erfolg einer Preiserhöhung von einem gemeinsamen Vorgehen zumindest der drei großen Hersteller abhing. Sollte nur einer von ihnen die vereinbarte Preiserhöhung nicht umsetzen, bestand für die übrigen die begründete Gefahr von Marktanteilsverlusten zu ihren Lasten, weil der Handel auf die Preiserhöhung durch Auswechslung des Lieferanten reagieren konnte. In diesem Bewusstsein einigten sich die drei Unternehmenslenker sodann auf eine Preiserhöhung zum 01.01.2003, auf deren ungefähre Höhe sowie auf den Zeitpunkt und die Reihenfolge des Versandes der an die Kunden gerichteten Schreiben zur Ankündigung der Preiserhöhung. Die Preiserhöhung sollte etwa .. % betragen. Dabei sollten allerdings nicht alle Hersteller denselben Prozentsatz nehmen, um den Eindruck abgestimmten Verhaltens zu vermeiden. Die Anwesenden sprachen auch darüber, dass die Preise einzelner Kollektionen, zum Beispiel soeben neu am Markt eingeführter Kollektionen, nicht noch einmal erhöht werden sollten. Auch bald auslaufende Kollektionen oder sehr hochwertige Kollektionen sollten im Preis nicht erhöht werden. 115

Es bestand Einigkeit, dass die beschlossene Preisanhebung solange Gültigkeit haben sollte, bis eine neue Preisanhebung in Kraft treten würde. 116

Am 14.05.2002 berichtete der Zeuge H.Q. in der internen Jahreshauptversammlung der Tapetenhersteller als Vorstandsvorsitzender des Z. über die Ergebnisse der Vorstandssitzung. Dabei sprach er die Rohstoffpreissituation an und sagte, dass aus diesem Grund eine Preiserhöhung notwendig sei. Er sagte weiter, dass die im Vorstand des Z. vertretenen Unternehmen das so wollten. Er und seine beiden Kollegen nannten anschließend die Prozentsätze, um die sie in ihren Unternehmen die Preise anheben wollten. Die anwesenden Vertreter der anderen Unternehmen nahmen diese Information beifällig und zustimmend zur Kenntnis; eine Diskussion darüber gab es nicht. Es wurde jedoch besprochen, dass in Zukunft jährlich moderate Preiserhöhungen stattfinden sollten. Da allen Anwesenden klar war, dass die Preisabsprache illegal war, wurde sie nicht protokolliert. 117

In der Folgezeit führten die beteiligten Unternehmen die beschlossene Preiserhöhung in einer Größenordnung von ... bis ... % zum 01.01.2003 tatsächlich durch. Die erhöhten Preise waren bis zur nächsten Preiserhöhung im Jahr 2006 in Kraft. Wie bereits bei der im Jahr 2000 abgesprochenen Preiserhöhung informierten sich die Hersteller wechselseitig über die Umsetzung der Preiserhöhung, indem sie sich ihre Preiserhöhungsschreiben gegenseitig zuleiteten. So teilte der Zeuge K1 dem Betroffenen N. das Schreiben vom 19.07.2002 mit, in dem Q1 seinen Kunden eine Preiserhöhung um ... % zum 01.01.2003 ankündigte. Mit Schreiben vom selben Tag teilte der Zeuge K1 diese Preiserhöhung auch dem Zeugen C. mit. Mit Schreiben vom 31.07.2002 gab Herr N3 von F1 dem Betroffenen L. das Schreiben von F1 vom 26.07.2002 bekannt, in dem F1 gegenüber seinen Kunden eine Preiserhöhung um ... % zum 01.01.2003 ankündigte. Hierzu übersandte N3 dem Betroffenen L. ein nicht individualisiertes Serienschreiben zusammen mit einem kurzen Anschreiben. Y. erhöhte die Preise um ... % zum 01.01.2003. Dies teilte der Betroffene F. dem Zeugen R. von X., dem Zeugen C. von F1, dem Zeugen K1 von Q1 und Herrn C4 von N2 mbH sowie der Geschäftsleitung von Q2. mit. Hierzu verfasste der Betroffene F. ein kurzes persönliches Anschreiben an die vorgenannten Personen und fügte das nicht individualisierte Preiserhöhungsschreiben bei, welches von einem gewissen Herrn T4 unterschrieben war. Mit Schreiben vom 07.08.2002 teilte X. F1 ein nicht individualisiertes Preiserhöhungsschreiben an seine Kunden vom 08.07.2002 mit, in dem eine Preiserhöhung von ... % zum 01.01.2003 angekündigt wurde. Mit Schreiben vom 12.08.2002 kündigte Q2 gegenüber seinen Kunden eine Preiserhöhung von ... % zum 01.01.2003 an und übersandte einen entsprechenden, nicht individualisierten Serienbrief an F1, der dort am 16.08.2002 einging.

Die beschlossene Preiserhöhung sollte fortwirken, bis eine neue Preiserhöhung beschlossen wurde. 119

Jedenfalls nach der Durchführung der vorgenannten Preiserhöhung zum 01.01.2003 herrschte unter den Tapetenherstellern allgemein das Bewusstsein, dass eine erfolgreiche Preiserhöhung ohne die Beteiligung von X. nicht möglich war, weil anderenfalls die Gefahr bestand, dass die gerade erhöhten Preise durch den Konkurrenten, der seine Preise nicht erhöht hätte, signifikant unterboten würden. Dieses Bewusstsein wirkte in die Zukunft fort und bestand noch bei den nachfolgend geschilderten Taten. Gleichzeitig herrschte das Bewusstsein, dass eine Übereinkunft der großen Hersteller, namentlich X., Q1, F1 und später auch Y. ausreichend war, um diese auf dem gesamten Herstellermarkt durchzusetzen. Die einmal beschlossene Preiserhöhung sollte dabei fortwirken, bis eine neue Preiserhöhung beschlossen wurde. 120

2. Tat 1 - Preiserhöhungsabsprache zum 01.03.2006 121

a) Z.-Treffen im Mai 2005 in W. 122

Am 08.05.2005 war im Hotel ... in W. eine Vorstandssitzung des Z. einberufen, an der die Betroffenen T. und F. sowie die Zeugen C. und H.Q. teilnahmen. Außerdem war zunächst der damalige Geschäftsführer des Z. J.J. zugegen. Thema der Vorstandssitzung waren die Veränderungen, die mit dem im März 2007 anstehenden Eintritt von J. in den Ruhestand zusammenhingen. Zum einen sollte ein Nachfolger als Geschäftsführer gefunden werden, zum anderen ging es um die Zukunft des Z.-Büros. Zudem wurden die Pensionszusagen an alsbald ausscheidende Mitarbeiter diskutiert und es wurde beschlossen, dass der Z. mit allen ihm zur Verfügung stehenden Mitteln dagegen vorgehen werde, dass der Raufaser-Hersteller F2 für die von ihm hergestellte Ware im Vertrieb die Bezeichnung „Raufasertapete“ verwendet. Nach der Diskussion einiger weiterer Punkte war der offizielle Teil der Vorstandssitzung beendet. Gleichwohl war der damalige Geschäftsführer J. des Z. bei dem 123

sich anschließenden Meinungsaustausch über eine eventuelle Preiserhöhung für das Jahr 2006 geduldet. Die Anwesenden T., F., H.Q. und C. sprachen darüber, ob eine Preiserhöhung im Jahr 2006 für alle Kunden, insbesondere für Kunden, bei denen der Vertrieb ohne Musterbücher stattfand, wie zum Beispiel Baumärkte, durchgeführt werden sollte. Eine Vereinbarung über eine gemeinsame Preisanhebung kam letztlich jedoch nicht zustande.

b) Vorbereitung durch Vertriebsleiter

124

Da aber die beteiligten Unternehmen in der Vorstandssitzung zu der übereinstimmenden Ansicht gekommen waren, dass eine Preiserhöhung im Jahr 2006 notwendig sein würde, stellten sie zunächst unternehmensintern Überlegungen zur Höhe der notwendigen Preiserhöhung an. Anschließend tauschten sich die Unternehmen auf der Vertriebsleiterenebene über die für 2006 geplanten Preiserhöhungen aus. Daran waren die Zeugen V., Vertriebsleiter für den Bereich Profi bei Q1, der Betroffene W., Vertriebsleiter für den Bereich Profi bei X., und der Betroffene N. als Vertriebsleiter für den Groß- und Einzelhandel bei Y. beteiligt. Die genannten Personen waren gut miteinander bekannt und arbeiteten vertrauensvoll zusammen. Zwischen ihnen bestanden umfangreiche telefonische und persönliche Kontakte, die sich unter anderem aus der Betreuung gemeinsamer Kunden ergaben. Zudem waren alle drei unter Führung des Zeugen V. bestrebt, das Produkt Tapete insgesamt mehr ins Bewusstsein der Verbraucher zu bringen und so den Tapetenabsatz unternehmensübergreifend anzukurbeln. Hierzu hatte der Zeuge V. unter anderem die Initiative „Tapete & Friends“ ins Leben gerufen, die die Vorzüge der Wandgestaltung mit Tapeten im Gegensatz zu Farbe oder Putz in den Blickpunkt rücken sollte.

125

Im September 2005 kam es zu einem persönlichen Zusammentreffen der Betroffenen W. und N. mit dem Zeugen V., der seinen Assistenten, den Zeugen P., zu dem Treffen mitbrachte. Der Zeuge P. war bei Q1 vom Zeugen V. intern mit der Umsetzung der Initiative „Tapete & Friends“ beauftragt. Möglicherweise war der Zeuge P. auch deswegen zu dem Vertriebsleitertreffen mitgenommen worden, weil der Zeuge V. einen Fahrer benötigte, weil er infolge eines Fahrverbots nicht selbst mit dem PKW zum Termin fahren konnte. Während des Gesprächs tauschten sich die Beteiligten über die Höhe der in ihren Unternehmen geplanten Preiserhöhungen aus. Der Zeuge V. wurde vom Betroffenen W. oder vom Betroffenen N. gefragt, ob Q1 eine Preiserhöhung für das Jahr 2006 plane. Der Zeuge V. bejahte die Frage und nannte einen Prozentsatz. Daraufhin nannten auch die Betroffenen W. und N. die jeweiligen Erhöhungssätze für ihre Unternehmen.

126

Ziel dieses Austauschs war, wie den Betroffenen W. und N. sowie dem Zeugen V. klar war, die für den Herbst des Jahres 2005 sich anbahnende Vereinbarung über eine gemeinsame Preiserhöhung auf der nächsten Z.-Veranstaltung vorzubereiten und dafür den Weg zu ebnen. Die vorgenannten Vertriebsleiter selbst hatten zwar keine Entscheidungsbefugnis bezüglich der Höhe einer eventuellen Preiserhöhung, denn diese Entscheidung war den Geschäftsleitungen der jeweiligen Unternehmen vorbehalten. Als Vertriebsleiter waren die drei Beteiligten aber in die vorbereitende unternehmensinterne Diskussion über die Notwendigkeit und Durchsetzbarkeit einer Preiserhöhung einbezogen. Sie wussten, dass Preiserhöhungen für 2006 geplant waren. Jedoch war absehbar, dass eine Preiserhöhung zu Beginn des Jahres 2006 wohl nicht mehr zu bewerkstelligen war. Eine Abstimmung der Unternehmen konnte frühestens auf der Z.-Veranstaltung stattfinden, die für den späteren Herbst 2005 vorgesehen war. Die notwendige Vorbereitungszeit für die Umsetzung einer zu diesem Zeitpunkt verabredeten Preiserhöhung machte eine Anhebung der Preise erst im Laufe des Jahres 2006 wahrscheinlich.

127

Der Austausch in dem vorbeschriebenen Gespräch der Vertriebsleiter diente dazu, bereits im Vorfeld der eigentlichen Absprache einheitliche Preiserhöhungsvorstellungen zu entwickeln, um diese sodann unternehmensintern zu kommunizieren, damit die Geschäftsleitungen bei dem bevorstehenden Treffen im Z. umfassend informiert waren und zügig eine Entscheidung getroffen werden konnte. Zudem wollten sich die Vertriebsleiter wechselseitig vergewissern und darin bestärken, dass eine anvisierte Preiserhöhung in näherer Zukunft von allen beschlossen werden sollte. Das Tätigwerden der Vertriebsleiter erleichterte eine Abstimmung unter den Vorständen beziehungsweise den Geschäftsführern. Hierüber waren sich die Betroffenen W. und N. sowie der Zeuge V. im Klaren. Die Vertriebsleiterbesprechung erfolgte in dem Bewusstsein und mit dem Ziel, einen Beitrag zu der nachfolgend geplanten Preisabsprache auf der Ebene der Geschäftsleitungen ihrer Unternehmen zu fördern.

c) Z.-Vorstandssitzung am 22.11.2005 in F.

Anlässlich der Z.-Vorstandssitzung am 22.11.2005, die in den Räumen der G2 in F. stattfand, trafen die Beteiligten die bereits im Mai 2005 vorbereitete Vereinbarung über eine Preisanhebung. Teilnehmer der Vorstandssitzung waren die Betroffenen T. und F., die Zeugen H.Q. und C. sowie der damalige Geschäftsführer des Z. J.J.. Nach Abschluss des offiziellen Teils der Vorstandssitzung entstand eine kurze Diskussion über Marktfragen, bei der J. anwesend blieb. Dabei vereinbarten die anwesenden Betroffenen T. und F. sowie die Zeugen H.Q. und C., deren Unternehmen einen Marktanteil von mehr als ...% bei Tapeten in Deutschland hatten, eine allgemeine Preiserhöhung von circa .. % zum 01.03.2006. Da über die grundsätzliche Notwendigkeit einer Preiserhöhung bereits im Mai 2005 Einigkeit bestanden hatte und die Eckpunkte einer Preiserhöhung durch die Vertriebsleiter W., N. und V. vorbesprochen worden waren, war dazu keine längere Diskussion notwendig. Überdies war für die Beteiligten klar, dass die vereinbarte Preiserhöhung solange Gültigkeit haben sollte bis es zu einer neuen Preisanhebung kommt und die Preise für neue Kollektionen an das angehobene Preisniveau angepasst werden. Der Betroffene T. erklärte, dass sein Unternehmen die Preiserhöhung zuerst ankündigen wolle und das Ankündigungsschreiben J. zur Verfügung gestellt werde, damit er es unter den Mitgliedern des Z. verbreiten könne. Damit sollte - wie bei den Preiserhöhungen zuvor - den Wettbewerbern das Signal gegeben werden, dass die beschlossene Preiserhöhung auch tatsächlich umgesetzt wird. Keiner der Anwesenden - ebenso wenig der inzwischen verstorbene J. - widersprach diesem Vorhaben. Dem Betroffenen T. war wichtig, die Preiserhöhung als erster am Markt bekanntzugeben, denn für ihn entsprach dieses Vorgehen der Marktbedeutung von X..

Da im Anschluss an die Vorstandssitzung vom 22.11.2005 keine Z.-Mitgliederversammlung stattfand, konnten die übrigen Tapetenhersteller nicht anschließend mündlich über die beschlossene Preisanhebung informiert werden. Die Übersendung des Preiserhöhungsschreibens von X. sollte über den Z. an die übrigen Tapetenhersteller erfolgen. Dieses Vorgehen bot sich an, weil wegen der Vorankündigungsfrist von drei Monaten für eine Preiserhöhung und des Umstands, dass die Preiserhöhung bereits zum 01.03.2006 wirksam werden sollte, Eile geboten war. Für den Betroffenen T. war zudem von Vorteil, dass er auf diese Weise nicht als Versender eines Schreibens an Wettbewerber zu erkennen sein würde. Dem Betroffenen T. war bewusst, dass der Versand von Preiserhöhungsschreiben an Wettbewerber als Indiz für eine illegale Preisabsprache gewertet werden konnte. Im Gegensatz zu den Vertretern von Q1 achtete der Betroffene T. frühzeitig darauf, möglichst wenige schriftliche Dokumente zu Absprachen mit Wettbewerbern zu hinterlassen. Deswegen hatte er zuvor bereits den Zeugen G.Q., der Aufzeichnungen zu Kundenaufteilungen im Baumarktbereich zu einer Besprechung mitgebracht hatte, heftig kritisiert.

Auf der Heimfahrt von F. ärgerte sich der Zeuge H.Q. darüber, dass das Preiserhöhungsschreiben von X. über den Z. verbreitet werden sollte, weil man damit den bisherigen Konsens, den Z. aus Preiserhöhungen herauszuhalten, aufgegeben hatte.	132
d) Umsetzung der Preiserhöhung	133
Gemäß der vorherigen Absprache übersandte der Betroffene L. am 25.11.2005 um 12.36 Uhr per E-Mail das nicht individualisierte und auf den 28.11.2005 datierte Preiserhöhungsschreiben von X., in dem X. seinen Kunden eine Preiserhöhung um ... % zum 01.03.2006 ankündigte, an den damaligen (und inzwischen verstorbenen) Geschäftsführer J.J. des Z.. Damit wollte er die Umsetzung der Preiserhöhungsabsprache fördern. J. leitete das Anschreiben zusammen mit dem nicht individualisierten Preiserhöhungsschreiben per E-Mail unter anderem an den Zeugen C., den Betroffenen F., den Zeugen A., und Frau O2 von der Q1 sowie zahlreiche kleinere Tapetenhersteller weiter. Sicher ist, dass J. das Schreiben in dem Bewusstsein weiterleitete, damit einen Beitrag zu einer abgestimmten Preiserhöhung zu leisten. Er wusste, dass der Z. keine Preiserhöhungsgespräche dulden konnte. Dafür war er sensibilisiert und ermahnte Beteiligte in Sitzungen gelegentlich, nicht über Preiserhöhungen zu sprechen. Nach den Preiserhöhungsrunden 2000 und 2003 blieb ihm als Geschäftsführer des Z. nicht verborgen, dass die Tapetenhersteller kurz hintereinander ihre Preise zu fast identischen Zeitpunkten um ganz ähnliche Prozentsätze erhöht hatten.	134
Durch Schreiben vom 29.11.2005 kündigte Q2 Herrn N3 von F1 eine Preiserhöhung um ... % zum 01.03.2006 mit individualisiertem Serienbrief an. Durch Schreiben vom selben Tag kündigte Q2 dem Zeugen R., Vertriebsleiter von X., mit individualisiertem Preiserhöhungsschreiben dieselbe Preiserhöhung an. Mit nicht individualisiertem Serienbrief vom 30.11.2005 gab Y. gegenüber F1 eine Preiserhöhung bei Tapeten um ... % und bei den Produkten ... sowie ... um ... % zum 01.03.2006 an. Mit Schreiben vom 08.12.2005 übersandte der Betroffene N. das nicht individualisierte Preiserhöhungsschreiben von Y. vom 30.11.2005 an den Zeugen V.. Am selben Tag versandte Y. das Preiserhöhungsschreiben auch an den Zeugen R. von X.. Mit Schreiben vom 30.11.2005 schickte F1 dem Betroffenen L. einen nicht individualisierten Serienbrief vom 30.11.2005, in dem F1 seinen Kunden eine Preisanhebung um ... % zum 01.03.2006 ankündigte. Dieses nicht individualisierte Serienschreiben gelangte auch in die Unterlagen des Herstellers Q1.	135
Mit individualisiertem Serienschreiben vom 25.11.2005 informierte X. in Person des Zeugen R. den Tapetengroßhändler T5 in B. über die Erhöhung der Verkaufspreise für Tapeten um ... % zum 01.03.2006. Mit individualisiertem Serienschreiben vom 29.11.2005 informierte Y. den T5 von der Erhöhung der Tapetenpreise um ... % und der Preise für ... und ... um ... % zum 01.03.2006. Durch Schreiben vom 02.12.2005 kündigte Q1 seinen Kunden eine Preiserhöhung um ... % zum 01.03.2006 an.	136
In der Folgezeit beobachteten die Vertriebsleiter, inwiefern die Wettbewerber die beschlossene Preiserhöhung tatsächlich umsetzten beziehungsweise dies zu tun planten. In diesem Zusammenhang äußerte der Zeuge V. gegenüber einem Vertreter von X., dass er bei den Großhändlern, die ihre Kollektionen bereits herausgegeben hätten, „differenziert“ vorgehen wolle. Der Zeuge V. hatte in der Tat schon vor der Ankündigung der Preiserhöhung zum 01.03.2006 die Absicht, einzelne Kollektionen von der Preiserhöhung auszunehmen, um sich so auf Kosten der Wettbewerber, die alle Kollektionen linear im Preis erhöhten, einen Wettbewerbsvorteil durch günstigere Preise zu verschaffen. Da der Zeuge R. hiervon erfahren hatte, informierte er den Betroffenen L. entsprechend. Der Betroffene L. nahm am 25.11.2005 seinerseits telefonischen Kontakt zu dem Zeugen H.Q. auf, um Q1 an die Absprache einer linearen Preiserhöhung über alle Kollektionen zu erinnern. H.Q. waren die	137

Pläne des Zeugen V. zur differenzierten Umsetzung der Preiserhöhung bis dahin unbekannt geblieben. Um deutlich zu machen, dass er dieses Abweichen von der unter seiner Beteiligung zustande gekommenen Preiserhöhungsabsprache so nicht billigte, nahm er per E-Mail Kontakt zum Zeugen E.Q. auf, der in der Geschäftsführung von Q1 für den Vertrieb zuständig und der Vorgesetzte des Zeugen V. war. E.Q. unternahm jedoch nichts, um den Zeugen V. an einer differenzierten Umsetzung der Preiserhöhung bezogen auf einzelne Kollektionen zu hindern, weil er dessen Vorgehen billigte.

Tatsächlich hatten die an der Vorstandssitzung des Z. vom 22.11.2005 in F. Beteiligten T., H.Q., F. und C. eine allgemeine Preiserhöhung wie zuvor beschlossen, bei der nur neu am Markt eingeführte Kollektionen, Hochwertkollektionen und alsbald auslaufende Kollektionen von der Preiserhöhung ausgenommen bleiben sollten. Hintergrund dieser Vorgehensweise war, dass man bei soeben neu am Markt eingeführten Kollektionen nicht damit argumentieren konnte, dass die Rohstoffpreise sich unvorhersehbar erhöht hätten, bei Hochwertkollektionen die Kosten der eingesetzten Rohstoffe von untergeordneter Bedeutung im Vergleich zum Design waren und sich der Aufwand einer Preiserhöhung für demnächst auslaufende Kollektionen durch eine Preissteigerung nicht ausgleichen ließ. Zudem konnten so Reste alsbald auslaufender Kollektionen über vergleichsweise niedrige Preise bevorzugt verkauft werden. Die Preiserhöhung war bis zur nächsten Preiserhöhung am 01.01.2008 wirksam. 138

Die angekündigte Preiserhöhung wurde in der Praxis gegenüber den meisten Kunden der an der Absprache beteiligten Unternehmen umgesetzt. Nur vereinzelt gelang insbesondere großen Kunden der Hersteller, den Umfang der Preiserhöhung abzumildern beziehungsweise den Termin der Preiserhöhung nach hinten zu verschieben. Großen Widerstand gegen die angekündigte Preiserhöhung leistete beispielsweise die Baumarktkette P3. Nachdem P3 sich gegenüber den Vertriebsleitern von X. und Q1, die P3 gemeinsam belieferten, weigerte, die angekündigte Preiserhöhung zu akzeptieren, übernahmen der Betroffene L. und der Zeuge E.Q. die Preiserhöhungsgespräche mit P3 als Mitglieder der jeweiligen Geschäftsleitungen ihrer Unternehmen. Nachdem auch dort in einem gemeinsamen Gespräch keine Einigung erzielt werden konnte, drohten der Betroffene L. und der Zeuge E.Q. damit, P3 nicht weiter mit Tapeten zu beliefern. Daraufhin akzeptierte P3 die Preiserhöhung, vereinbarte jedoch mit X. und Q1, dass die Preiserhöhung zum 01.05.2006 wirksam werden sollte und Kosteneinsparungen für P3 durch die Übernahme von Logistik und Marketing herbeigeführt werden sollten. 139

3. Tat 2 - Preiserhöhungsabsprache zum 01.01.2008 140

Nachdem die Preiserhöhung zum 01.03.2006 weitgehend erfolgreich umgesetzt war, neigten die Tapetenhersteller im Frühjahr 2007 zu einer Preiserhöhung im Jahr 2008. Dabei spielte eine Rolle, dass die Rohstoffpreise für die Tapetenindustrie weiter gestiegen waren. 141

a) Vorbereitung durch Vertriebsleiter 142

Wie zwei Jahre zuvor sollte die Vereinbarung einer Preisanhebung zwischen den Herstellern durch die Vertriebsleiter vorbesprochen und vorbereitet werden. Der Zeuge V. erhielt von dem Zeugen E.Q. deswegen den Auftrag, ein Konzept für eine anstehende allgemeine Preiserhöhung durch Q1 zu erarbeiten. In Erfüllung dieses Auftrags nutzte der Zeuge V. am 10.04.2007 ein Treffen mit den Vertriebsleitern W. und N. in G.. Dort besprachen diese wie zwei Jahre zuvor, wie eine künftige gemeinsame Preiserhöhung der Hersteller aussehen könnte. Wichtig war ihnen dabei unter anderem, dass sich die Preisschere zwischen Groß- und Einzelhandel auf der einen Seite und dem Bereich Baumärkte/Discounter auf der anderen Seite nicht weiter vergrößerte. Die Vertriebsleiter wollten daher gegenüber ihren 143

jeweiligen Geschäftsleitungen darauf dringen, dass die Tapetenhersteller einheitlich über alle Vertriebsformen beschlossene Preiserhöhungen tatsächlich umsetzen würden. Hierdurch wollten sie eine einheitliche Preispolitik der Industrie gegenüber dem Handel durchsetzen.

Die Betroffenen W. und N. erarbeiteten zusammen mit dem Zeugen V. ein Konzept zur Preisanhebung, das der Zeuge V. schriftlich abfasste und am 11.04.2007 den Betroffenen W. und N. übersandte, damit diese es mit der Geschäftsleitung jeweils besprechen konnten. 144

In dem Konzept war festgehalten, dass eine Preiserhöhung durchgeführt werden solle, wenn diese sachlich begründbar und innerhalb des Z. abgestimmt sei. Weiterhin war festgehalten, dass die nächstmögliche Preiserhöhung zum 01.01.2008 erfolgen könne und generell immer zum Jahreswechsel möglich sei. Die Preiserhöhungsankündigung - so das Konzept - solle ab dem 01.06.2007 versandt werden. Bezogen auf die Vertriebsbereiche sollte die Preiserhöhung danach für alle Vertriebsbereiche beziehungsweise Vertriebsformen gelten und bezogen auf die Sortimente sollte der Umfang der Preiserhöhung jeweils durch die Hersteller frei festgelegt werden können. Es sollte keine generelle Aussetzung der Preisanpassung bezogen auf Kundenverschnitt bzw. Kundenleistungssortimente geben. Zudem enthielt das Papier die Aussage, dass eine Festlegung von Eckpreislagen wünschenswert sei. Dieses Konzeptpapier übermittelte der Zeuge V. dem Zeugen E.Q.. Der Betroffene N. formulierte den vom Zeugen V. versandten Leitfaden geringfügig um, um das Dokument im eigenen Unternehmen zu verwenden. Hierbei entfernte er unter anderem die Forderung, dass Preiserhöhungen im Z. abgestimmt werden müssten. 145

Wie etwa zwei Jahre zuvor wollten die Vertriebsleiter durch die Vorbesprechung untereinander und die Weitergabe der Erkenntnisse an die Geschäftsleitung ihres eigenen Unternehmens eine Preisabsprache der Hersteller vorbereiten und unterstützen. 146

b) Z.-Mitgliederversammlung am 23.04.2007 in S. 147

Am 23.04.2007 fand eine Z.-Mitgliederversammlung im Parkhotel in S. statt. Der Z. unterlag zu diesem Zeitpunkt einer Umbruchsituation. Zum einen war die Mitgliederversammlung die letzte Veranstaltung, an der J.J. als Z. Geschäftsführer teilnahm. J.C. war als Nachfolger schon eingearbeitet worden und nahm auf der Tagung teilweise offizielle Funktionen wahr. Zudem war diese Mitgliederversammlung die letzte, an der der Zeuge H.Q. als Vorstandsmitglied des Z. teilnahm. Auch er schied nach langjähriger Vorstandstätigkeit als Vorstandsmitglied des Verbandes aus und sollte bei dem Treffen verabschiedet werden. Kurz zuvor waren im Unternehmen Q1 die Geschäftsführungsaufgaben von den Brüdern H. und H.Q. auf ihre Söhne, die Zeugen E. und G.Q. übertragen worden. Diese mussten sich nun auch im Verband als Vertreter ihres Unternehmens positionieren. 148

Ausgestattet mit einem eher diffusen Wissen aus Berichten seines Vaters H.Q. und des Zeugen H.Q. sowie dem von den Betroffenen W. und N. mit dem Zeugen V. ausgearbeiteten Konzeptpapier unternahm E.Q. den erfolgreichen Versuch, die Tapetenhersteller zu einer Abstimmung einer allgemeinen Preiserhöhung zusammenzubringen. Es konnte darüber nicht wie zuvor üblich am Vorabend vor der Jahreshauptversammlung, in oder nach dem offiziellen Teil der Vorstandssitzung eine Preiserhöhung diskutiert werden, weil H.Q. zu diesem Zeitpunkt noch Vorstandsmitglied im Z. war, die Geschäftsleitung für die Tapetenfabrik Q1 jedoch bereits abgegeben hatte. Er sah sich nicht mehr als berufen an, eine solche Diskussion einzuleiten und zu führen. 149

Vor diesem Hintergrund sah sich der Zeuge E.Q. veranlasst, die Vertreter der marktbedeutenden Tapetenhersteller in einer Sitzungspause oder nach dem Ende des 150

offiziellen Sitzungsprogramms, jedoch vor dem Mittagessen aufzufordern, in einem separaten Raum des Parkhotels S. zusammenzukommen. In diesem Raum versammelten sich sodann jedenfalls die Zeugen E. und G.Q., die Betroffenen T. und F. sowie die Zeugen C., B. und A. (die beiden letzteren von Q2). Hierbei handelte es sich um Repräsentanten von fünf Tapetenherstellern, die einen Marktanteil von insgesamt etwa ... % auf sich vereinigten.

E.Q. eröffnete die Unterredung und teilte den Umstehenden mit, dass das Unternehmen Q1 151 wegen gestiegener Rohstoffpreise eine allgemeine Preiserhöhung zwischen ... und ... % zum 01.01.2008 plane. Die Preisanhebung an sich und die vorgeschlagene Höhe fand bei den Umstehenden auch als Maßnahme der von ihnen vertretenen Unternehmen sofort einhellige Zustimmung, die entweder durch beifälliges Abnicken oder dadurch zum Ausdruck gebracht wurde, dass keiner der Anwesenden Widerspruch äußerte. So verzichtete der Betroffene F. darauf, sich zu Wort zu melden, nahm die zum Ausdruck gebrachte Zustimmung zur Kenntnis und teilte sie. Zwischen den Anwesenden entstand überdies ein sofortiger Konsens darüber, dass die gestiegenen Rohstoffpreise eine Preiserhöhung in der angegebenen Höhe erforderten. Einigkeit bestand auch darüber, sich die Preiserhöhungsschreiben der Unternehmen - wie es bisher schon praktiziert worden war - gegenseitig zur Kontrolle, ob sich jedes Unternehmen an das Vereinbarte hielt, zuzuleiten. Wie bei der vor zwei Jahren getroffenen Vereinbarung bestand zwischen den Anwesenden Einigkeit, dass die getroffene Preiserhöhung solange Gültigkeit haben sollte, bis die Preise erneut anzuheben sind. Klar war auch, dass während dieser Zeit die Preise für neue Kollektionen an das erhöhte Preisniveau angepasst werden.

Ein kurzer Disput entstand am Ende lediglich darüber, wann und wie die Preiserhöhung 152 gegenüber dem Handel angekündigt werden sollte. Der Zeuge E.Q. wollte als Wortführer und Initiator des Gesprächs für sein Unternehmen als Erster mit der Preiserhöhung gegenüber dem Handel hervortreten. Er hielt sich hierzu aufgrund der - seiner Meinung nach - wieder erstarkten Marktposition von Q1 für berechtigt und wollte sich selbst und das Unternehmen Q1 in der internen Hierarchie der Tapetenhersteller aufwerten. Der Betroffene T., der deutlich lebensälter und in der Unternehmensführung erfahrener war, akzeptierte dies nicht und war verärgert. Er bestand auch aus Prestige-Gründen darauf, dass X. zuerst die Preiserhöhung im Markt verkündete. Nachdem sich keine einvernehmliche Lösung anbahnte, äußerte der Betroffene T., X. werde seine Preise wie besprochen erhöhen und, was die Reihenfolge der Preiserhöhungsankündigungen betreffe, könne jeder Hersteller machen, was er wolle. Danach war das Gespräch beendet.

c) Umsetzung der Preiserhöhung 153

Am 25.04.2007 fand ein interner Jour fixe bei Y. statt. Dort wurde von der Geschäftsführung 154 unter Beteiligung des Betroffenen N. und des Zeugen C6 festgelegt, dass eine Preiserhöhung zum 01.01.2008 für Y. notwendig sei, die sich zwischen ... und ... % bewegen werde und die im Juni 2007 angekündigt werden sollte. Dabei sollten Ausnahmen von der Preiserhöhung auf das notwendige Minimum beschränkt bleiben; großflächige Vertriebsformen sollten von der Preiserhöhung nicht ausgenommen werden. Erhöhungen der Preise im Ausland sollten differenziert festgelegt werden.

Am 23.05.2007 erhielt der Zeuge V. von dem Betroffenen W. das Preiserhöhungsschreiben 155 von X. vom selben Tag, mit dem X. gegenüber seinen Kunden eine Preiserhöhung um ... % zum 01.01.2008 unter Ausnahme einiger Kollektionen ankündigte. Da Q1 ebenfalls eine ... %ige Anpassung geplant, die Preiserhöhungsankündigungsschreiben jedoch noch nicht versandt hatte, schlug er der Geschäftsführung von Q1 vor, die Preiserhöhung auf ... oder ... % abzuändern, um nicht den Anschein eines abgestimmten Verhaltens zu erzeugen.

Mit Schreiben vom 23.05.2007 kündigte X. eine Preiserhöhung um ... % zum 01.01.2008 gegenüber dem Tapetengroßhändler T5 an. Hierzu benutzte der Betroffene W. ein individualisiertes Musterschreiben, das seinem Inhalt nach demjenigen entsprach, das er dem Zeugen V. bereits am 23.05.2007 zugesandt hatte. Mit Schreiben vom 25.05.2007 teilte der Zeuge V. sowohl dem T5 als auch X. eine Preiserhöhung von Q1 um ... % zum 01.01.2008 mit. Diesen Serienbrief übersandte der Zeuge V. auch an den Z. Der Zeuge V. teilte darüber hinaus durch Schreiben vom 25.05.2007 die Preiserhöhung Q2 mit. Y. erhöhte seine Preise gegenüber dem T5 durch Schreiben vom Juni 2007 um ... % zum 01.01.2008. Q2 erhöhte die Preise gegenüber seinen Kunden durch Schreiben vom 19.06.2007 um ... % zum 01.01.2008. F1 erhöhte seine Preise um ... % zum 01.01.2008. In der Folgezeit tauschten sich die Unternehmensvertreter darüber aus, inwieweit sie die angekündigten Preiserhöhungen umsetzen konnten.	156
Die erhöhten Preise waren bis zur nächsten Preiserhöhung am 01.01.2009 wirksam.	157
4. Nachtatverhalten	158
In der Folgezeit verfestigte X. seine Marktposition und begann, Preiserhöhungen eigenständig ohne vorherige Abstimmungen umzusetzen.	159
Auch im Nachgang zu den hier zu ahndenden Taten kam es zu Preisgesprächen zwischen den beteiligten Unternehmen. Am 01. und 02.06.2008 fand in M. im Hotel ... die Z.-Mitgliederversammlung des Jahres 2008 statt. Mit einem auf den 28.05.2007 datierten Preiserhöhungsschreiben hatte X. gegenüber dem T5 in B. eine Preiserhöhung von ... % zum 01.01.2009 angekündigt. Dieses Schreiben war von dem Betroffenen W. unterzeichnet und tatsächlich am 28.05.2008 geschrieben worden. Das Preiserhöhungsschreiben ging am 02.06.2008 beim T5 ein.	160
Die Verhältnisse unterschieden sich dabei insofern von früheren Z.-Tagungen, als die Rohstoffpreise in der ersten Jahreshälfte 2008 ungewöhnlich stark angestiegen waren und die wirtschaftliche Notwendigkeit einer Erhöhung der Tapetenpreise für alle Beteiligten auf der Hand lag. Die Teilnehmer der Z.-Mitgliederversammlung erfuhren entweder schon vor Beginn der Veranstaltung durch Kunden oder auf sonstige Weise oder zu Beginn der Veranstaltung von dem Betroffenen T. von der Preiserhöhung durch X.. Sicher ist, dass die Preiserhöhung von X. Gegenstand der Gespräche auf der Mitgliederversammlung des Z. war. Es kann allerdings nicht festgestellt werden, dass es wie in den Jahren zuvor zu einer konstitutiven Preisabsprache unter den Herstellern gekommen ist. Infolge des starken Kostendrucks und des ersten Schritts von X. bei der Preiserhöhung war den beteiligten Tapetenherstellern klar, dass alle dem Beispiel von X. folgen und die Preise erhöhen würden.	161
Mit Schreiben vom 12.06.2008 kündigte Q1 gegenüber dem T5 eine Preiserhöhung von ... % zum 01.01.2009 an. Mit Schreiben vom Juni 2008 kündigte Y. gegenüber dem T5 eine Preiserhöhung von ... % zum 01.01.2009 an. Q2 kündigte gegenüber seinen Kunden mit Schreiben vom 25.06.2008 eine Preiserhöhung von ... % zum 01.01.2009 an. Nachdem die H3 für Wand & Boden das Preiserhöhungsansinnen von Q2 durch Schreiben vom 15.07.2008 zurückwies, bestand Q2 mit Schreiben vom 24.07.2008 auf der angekündigten Preiserhöhung von ... % zum 01.01.2009. F1 erhöhte seinen Kunden gegenüber die Preise um ... % zum 01.01.2009. Y. erhöhte seinen Kunden gegenüber die Preise durch Schreiben vom Juni 2008 um ... % zum 01.01.2009. Der Betroffene W. stellte Q1, dort der Abteilung Verkauf, durch E-Mail vom 02.07.2008 das Schreiben „Preisanpassung 2009“ zur Verfügung. Durch E-Mail vom 02.07.2008 stellte Q1 seinerseits dem Betroffenen W. sein Preiserhöhungsschreiben vom 12.06.2008, in dem eine Preiserhöhung von ... % zum	162

01.01.2009 angekündigt wurde, zur Verfügung.

Da es im zweiten Halbjahr 2008 nach Versendung der Preiserhöhungsschreiben jedoch zu einem Rückgang der Rohstoffpreise kam, brach die Begründung für die Preiserhöhung in sich zusammen, was zu Schwierigkeiten bei den Preiserhöhungsverhandlungen mit dem Handel führte. Die Betroffenen W. und N. sowie der Zeuge V. blieben diesbezüglich weiter in Kontakt und versicherten sich gegenseitig, dass die angekündigten Preiserhöhungen tatsächlich umgesetzt werden müssten. Diese Einschätzung transportierten die Vertriebsleiter auch gegenüber ihren jeweiligen Geschäftsleitungen. Im Unternehmen Q1 hatten die Zeugen V. und A2 diese Preiserhöhung umfassend vorbereitet, indem sie Kollektionen, die sich gut verkauften („Schnelldreher“) und die daher einen hohen Umsatz brachten, weniger stark im Preis erhöhten als solche Kollektionen, deren Verkaufszahlen und Umsatz geringer war („Langsamdreher“).

Auch danach gab es noch Versuche von Herrn F3, dem Verkaufsleiter von Q2, Preiserhöhungsgespräche zu initiieren. Am 13.04.2010 sprach F3 den Zeugen C6 am Rande der Sitzung des Z.-Marketingausschusses in D. auf eine eventuelle Preiserhöhung an und letztmals den Betroffenen F. telefonisch am 20.04.2011.

Nachdem Q1 am 08.06.2010 den sogenannten Marker für den Bonusantrag beim Bundeskartellamt gesetzt hatte, kam es anlässlich eines Treffens des U1 in V. zu einem Gespräch zwischen dem Betroffenen T. und dem Zeugen G.Q.. Als der Betroffene T. die Situation gestiegener Rohstoffkosten - möglicherweise mit Blick auf eine erneute Preiserhöhung - erwähnte, blockte der Zeuge G.Q. das Gespräch ab, weil er Konsequenzen für den noch zu formulierenden Bonusantrag befürchtete.

5. Umsätze 166

Die Preiserhöhungsabsprachen bezogen sich unmittelbar auf die Preise für Tapeten in Deutschland. Die Nebenbetroffenen zu 1. und 2. haben in den beiden Tatzeiträumen die nachfolgend aufgeführten Umsätze gehabt: 167

a) X. 168

Im Jahr 2013 hatte die X. Gruppe einen weltweiten Konzernumsatz von ... Euro. 169

X. hatte im Tatzeitraum vom 01.03.2006 bis zum 31.12.2007 Nettoumsätze mit Tapeten in Deutschland in Höhe von ... Euro. Diese Summe ist bereits um Erlösschmälerungen von ... %, mithin ... Euro, bereinigt. Der von der Preiserhöhungsabsprache der ersten Tat betroffene Umsatz betrug ... Euro, mithin circa ... Mio. Euro. 170

Im zweiten Tatzeitraum vom 01.01. bis zum 31.12.2008 hatte X. einen Nettotapetenumsatz in Deutschland von ... Euro. Diese Summe ist bereits um Erlösschmälerungen von ... %, mithin ... Euro, bereinigt. Der von der Preiserhöhungsabsprache der zweiten Tat betroffene Umsatz betrug ... Euro, mithin circa ... Mio. Euro. 171

b) Y. 172

Der weltweite Umsatz der Y. Gruppe betrug im Jahr 2013 ... Euro. 173

Im Tatzeitraum vom 01.03.2006 bis zum 31.12.2007 hatte Y. einen Bruttoumsatz mit Tapeten in Deutschland von ... Euro und einen bereinigten Umsatz in Höhe von ... Euro, auf den sich die Preisabsprache tatsächlich auswirkte, mithin circa ... Mio. Euro. 174

Im zweiten Tatzeitraum vom 01.01. bis 31.12.2008 hatte Y. einen Bruttoumsatz mit Tapeten in Deutschland von ... Euro und einen bereinigten Umsatz von ... Euro, auf den sich die Preiserhöhungsabsprache tatsächlich auswirkte, mithin circa ... Mio. Euro.	175
III.	176
Diese Feststellungen beruhen auf den Einlassungen der Betroffenen und Nebenbetroffenen, soweit ihnen gefolgt werden konnte, sowie den Übrigen ausweislich des Sitzungsprotokolls verwerteten Beweismitteln. Alle Betroffenen und die Nebenbetroffenen X. und Z. haben die Vorwürfe bestritten. Die Nebenbetroffene Y. hat sich in der Hauptverhandlung nicht eingelassen.	177
A. Einlassungen	178
Die Betroffenen bzw. Vertreter der Nebenbetroffenen haben sich wie folgt eingelassen:	179
1. T.	180
Der Betroffene T. hat sich zu seinen persönlichen Verhältnissen, seinem beruflichen Werdegang, dem damit verbundenen Entstehen der Nebenbetroffenen X. und den Marktverhältnissen im Sinne der getroffenen Feststellungen eingelassen.	181
Er hat betont, dass jede außerordentliche Preiserhöhung von X. durch externe Rohstoffsteigerungen initiiert gewesen sei. Aus Sicht von X. seien die Preiserhöhungsschreiben unwichtig gewesen, da die entsprechenden Preiserhöhungen zuvor mit den ... Kunden, die ... % des Umsatzes von X. ausmachten, vorbesprochen gewesen seien. Damit seien die Preiserhöhungsabsichten im Markt bekannt gewesen. Angekündigte Preiserhöhungen hätten auch nicht bei allen Kunden umgesetzt werden können.	182
Abweichend von den tatsächlichen Feststellungen hat er angegeben, dass X. sich in diesem Zusammenhang ausschließlich an den eigenen Zahlen und nicht am Wettbewerb orientiert habe. Er könne nicht ausschließen, dass sich die Wettbewerber von X. in deren Windschatten bewegt hätten.	183
Im Vorstand des Z. sei nicht über Preiserhöhungen gesprochen worden, sondern über Kosten und Entwicklungen am Markt. An die Verbandssitzungen vor der Preiserhöhung zum 01.03.2006 könne er sich heute nicht mehr erinnern. Im Verlauf des Verfahrens sei jedoch die Erinnerung an die Gesprächsrunde am 23.04.2007 in S. teilweise zurückgekehrt. Er habe sich über das Auftreten des Zeugen E.Q. bei der Z.-Veranstaltung in S. geärgert. Dass er nach den Bekundungen der Zeugen sinngemäß geäußert haben solle, dass die Unternehmen wegen des Zeitpunkts der Ankündigung der Preiserhöhung doch machen sollten, was sie wollten, X. werde insoweit selbständig handeln, würde zu ihm passen. Die Wettbewerber von X. seien alle in der Kundendatei aufgeführt. Wenn man alle Kunden angeschrieben habe, seien automatisch auch Schreiben an die Wettbewerber erstellt worden, die man dann in Handarbeit habe entfernen müssen, was möglicherweise nicht durchgängig geschehen sei.	184
Der Betroffene hat bestätigt, dass der Wert einer Aktie der Nebenbetroffenen X. im September 2017 bei mindestens ... Euro lag.	185
2. L.	186
Auch der Betroffene L. hat sich zur Person im Sinne der Feststellungen und zur Sache eingelassen.	187

Die Preiserhöhungen von X. seien wegen heftiger Preissteigerungen für Rohstoffe und Energie erfolgt. Im Montagskreis des Unternehmens sei die Situation besprochen worden, dann habe der Vorstand in Eigenregie entschieden. Eine Preiserhöhung habe immer um die ... % betragen, weil eine stärkere Preiserhöhung im Markt nicht zu vermitteln gewesen wäre und die Kosten einer Preiserhöhung geringere Erhöhungssätze aufgezehrt hätten, weswegen sich die Preiserhöhung in diesem Fall nicht gelohnt hätte. Bei Preiserhöhungen seien ganze Kollektionen ausgenommen worden.	188
Die wichtigsten Kunden seien von X. vorab über Preiserhöhungen informiert worden. Diese Kunden hätten dann die Wettbewerber unter den Tapetenherstellern nach Preiserhöhungsabsichten gefragt, um ihre Verhandlungspositionen gegenüber X. auszuloten. Die Schreiben, mit denen X. Preiserhöhungen angekündigt habe, seien deshalb nicht mehr wichtig gewesen. Manchmal hätten Kunden vor ihrer Listung gefragt, ob X. eine Preiserhöhung beabsichtige, auch wenn Farbenhersteller ihre Preise erhöht hätten. Der Betroffene L. habe Preiserhöhungen auch als hilfreich empfunden, z.B. wenn seine Kunden in Preisverhandlungen Jubiläumsrabatte oder Werbekostenzuschüsse eingefordert hätten. Dem habe er dann mit einer Preiserhöhung etwas entgegensetzen können. Bei der Einpreisung neuer Kollektionen seien Preiserhöhungen immer möglich gewesen. Im Jahr 2007 habe man bei X. eine Preiserhöhung beschlossen, weil der Absatz roter Tapeten angestiegen sei und rote Farbpigmente deutlich teurer gewesen seien als andere Pigmente. Auch nach der Durchsuchung seien im Jahr 2011 und 2012 Preiserhöhungen durchgeführt worden. Bei diesen habe es keine Absprachen gegeben.	189
Der Betroffene hat sich dahin eingelassen, dass andere Unternehmen zu Preiserhöhungen nicht befragt worden seien. An ein Telefonat mit dem Zeugen H.Q. im November 2005 könne er sich nicht erinnern. Er habe im November 2005 das Preiserhöhungsschreiben an Kunkel vom Z. nicht mit der Aufforderung versandt, das Schreiben weiterzuverbreiten. Vielmehr habe er Herrn J. lediglich über die Preiserhöhung informieren wollen. Herr J. habe sich nämlich innerhalb des Z. mit den Rohstoffpreisen beschäftigt. Er, der Betroffene L., habe nie erlebt, dass Erkenntnisse zu Preiserhöhungen in Z.-Veranstaltungen verkündet worden seien. Hingegen sei es so, dass Q1 im Wettbewerb kontinuierlich Marktanteile verloren habe. Mit dem Kronzeugenantrag sei es Q1 gelungen, seine großen Konkurrenten aus dem Verkehr zu ziehen. Von den ursprünglichen Vorwürfen des Bundeskartellamts sei wenig übrig geblieben. Zudem sei zu berücksichtigen, dass im Verlauf der Ermittlungen des Bundeskartellamts Kunden von X. zu deren Gunsten ausgesagt hätten, obwohl sie im Falle von Kartellrechtsverstößen Schadensersatz hätten verlangen können.	190
Die Baumarktkooperation mit Q1 habe auf Kundenwunsch bestanden, nicht zur Aufteilung der Kunden. Der Betroffene hat dazu ausgeführt, andere Tapetenhersteller seien für eine Baumarktkooperation nicht groß genug gewesen. Mit ihnen hätte man kein umfassendes Sortiment anbieten können. In dem Moment, als X. S/U für sich alleine als Kunden habe gewinnen können, sei die Kooperation mit Q1 im Baumarktbereich beendet gewesen.	191
3. W.	192
Der Betroffene W. hat sich zu seinen persönlichen Verhältnissen und zu seinem Werdegang sowie seiner Tätigkeit bei X. wie festgestellt eingelassen.	193
Die Kunden von X. hätten bei der Musterung wissen wollen, ob von der Betroffenen zu 1. eine Preiserhöhung in näherer Zukunft geplant gewesen sei. Die Vorgaben zu Preiserhöhungen seien vom Vorstand von X. gekommen. Im Vorfeld sei darüber diskutiert worden, woran er beteiligt gewesen sei. Dann sei aber vom Controlling der Firma eine	194

Preiserhöhung gefordert worden, die vom Vertrieb hätte umgesetzt werden müssen.

Es habe eine gemeinsame Initiative mit den Wettbewerbern unter maßgeblicher Beteiligung des Zeugen V. gegeben. Er könne sich nicht erinnern, dass der Zeuge P. bei einem Vertriebsleitertreffen anwesend gewesen sei. Er, der Betroffene W., lege Prozentsätze von Preiserhöhungen nicht fest. Bei Z.-Versammlungen sei er nie gewesen. 195

Das am 11.04.2007 übersandte Konzeptpapier für eine Preiserhöhung im Hause Q1 habe der Zeuge V. erarbeitet. Es könne sein, dass er mit dem Zeugen V. vorher darüber diskutiert habe. Er, der Betroffene W., habe das Papier aber nicht an seinen Vorstand weitergegeben und auch nicht aufbewahrt. Für ihn sei das Papier unnötig gewesen. Sein Ziel bei der Teilnahme am Treffen der Vertriebsleiter sei es gewesen, Informationen zu sammeln, die für sein Unternehmen nützlich gewesen seien. 196

Infolge einer Preiserhöhung sei X. auch mal bei Kunden ausgelistet worden oder habe größere Anteile der Leistung verloren. Es sei allerdings nie dauerhaft eine Kundenbeziehung nach einer Preiserhöhung abgebrochen worden. 197

4. X. 198

Der Vorstand von X. L2 hat im Wesentlichen Angaben zur wirtschaftlichen Situation von X. gemacht. Diese habe sich in den letzten Jahren kontinuierlich verschlechtert. Gegenwärtig fahre X. Verluste ein. Seit dem Jahr 2005 unterliege die Rohertragsmarge, die den Ertrag aus dem Umsatz nach Abzug der Rohstoff- und Energiekosten bezeichne, infolge stark schwankender Rohstoffpreise starken Schwankungen zwischen ... % im Jahr 2008 und ... % im Jahr 2015. Die Rohertragsmarge habe in den Jahren 2000 bis 2005 zwischen ... % und ... % betragen, im Jahr 2005 ... %, im Jahr 2006 ... %, im Jahr 2007 ... % und im Jahr 2009 ... %. Dabei seien Preiserhöhungen immer vor dem Hintergrund rückläufiger Rohertragsmargen beschlossen worden. Im Übrigen hat der Vorstand L2 bestritten, dass X. an wettbewerbswidrigen Absprachen beteiligt gewesen sei. 199

5. F. 200

Der Betroffene F. hat sich zur Person wie festgestellt und zur Sache eingelassen. 201

Abweichend von den tatsächlichen Feststellungen hat er sich dahin eingelassen, dass die Preiserhöhungen in der Geschäftsführung von Y. immer eigenständig beschlossen worden seien und dabei lediglich die aus dem transparenten Markt verfügbaren Informationen verwertet worden seien. Seit dem Jahr 2000 habe es in der Tapetenindustrie mit Ausnahme des Jahres 2007 keine Preisabsprachen mehr gegeben. Gründe dafür seien zum einen, dass eine Preisabsprache unter der Führung von Herrn D. in den 1990er Jahren gescheitert sei und dass zum anderen das Bewusstsein der Rechtswidrigkeit von Preisabsprachen gewachsen sei. Deswegen habe es seit 15 Jahren keine Preisabsprachen mehr gegeben. Der Versand von Preiserhöhungsschreiben an Wettbewerber habe keine Bedeutung gehabt, da die Preiserhöhungen in diesem Zeitpunkt ja schon beschlossen gewesen seien. 202

Es habe Kartellabsprachen zwischen X. und Q1 im Baumarktbereich zum Nachteil von Y. gegeben. Er wisse nicht, ob es das Ziel des Zeugen H.Q. gewesen sei, mit dem Kronzeugenantrag wegen Preisabsprachen den Wettbewerbern zu schaden. Preiserhöhungen habe er im Unternehmen Y. mit dem kaufmännischen Geschäftsführer und dem Kontroller besprochen. In diese Besprechungen sei aber auch der Vertriebsleiter eingebunden gewesen. Die Hälfte des Abgabepreises von Tapeten entfalle auf die Kosten für 203

die eingesetzten Rohstoffe. Eine Preiserhöhung während der 2- bis 3jährigen Laufzeiten der Kollektionen führe zu Problemen. Er habe aber Signale aus dem Markt empfangen, wann eine Preiserhöhung tatsächlich umsetzbar sei. Er habe keine Anweisungen zum Versand von Preiserhöhungsschreiben an Wettbewerber gegeben, die keine Kunden gewesen seien. Zudem hätten die Wettbewerber in der Tapetenindustrie die Preiserhöhungen von Y. sowieso über ihre Kunden erfahren. Es herrsche nach wie vor ein harter Wettbewerb in der Tapetenbranche.

Im Jahr 2005 sei im Vorstand des Z. keine Preiserhöhung besprochen worden. Der Ablauf des Gespräches 2007 in S. stehe außer Frage. Der Zeuge E.Q. habe dort die letzte Gelegenheit genutzt, die von Q1 intern beschlossene Preiserhöhung gegenüber den Wettbewerbern anzukündigen. Er, der Betroffene F., habe an dem Gespräch teilgenommen und zugehört, er habe aber nicht protestiert. In diesem Moment hätte er nichts mehr tun können. Die Pläne von Q1 seien damit sowieso allen bekannt gewesen. Er sei zu diesem Zeitpunkt auch vorrangig mit einer Tischrede befasst gewesen, die er als neuer Vorsitzender des Z. halten sollen. Auch nach der Unterredung in S. habe er, der Betroffene F., auf ein Preiserhöhungsschreiben von Q1 gewartet, ohne das er für Y. keine Preiserhöhung beschlossen hätte. Es sei nicht nachvollziehbar, dass der Zeuge E.Q. seine Preiserhöhungspläne ungefragt offenbart habe und nun Y. deswegen ein Bußgeld zahlen solle. Es sei eine Zumutung, sich nun einem Gerichtsverfahren unterziehen zu müssen.

6. N. 205

Der Betroffene N. hat Angaben zur Person im Sinne der Feststellungen und zur Sache gemacht. 206

Abweichend von den tatsächlichen Feststellungen hat er sich dahingehend eingelassen, dass die Vorwürfe gegen ihn falsch seien. Er habe keine Preiserhöhung vorbereitet, abgestimmt, bekräftigt oder umgesetzt. Über Preiserhöhungen habe allein die Geschäftsführung von Y. entschieden. Er habe sich nur in Bezug auf Musterungen, Initiativen und Messen mit den anderen Vertriebsleitern ausgetauscht. 207

Er, der Betroffene N., habe bei Y. den Vertrieb im Bereich Groß- und Einzelhandel und damit ... % des Tapetenumsatzes als Vertriebsleiter verantwortet. Discounter und Baumärkte seien von anderen betreut worden. Der Betroffene F. sei ein „Alphatier“ und alleiniger Entscheidungsträger bei Y. gewesen. Der Betroffene F. habe schnell über Preiserhöhungen entschieden, wenn es Beweise für entsprechende Preiserhöhungen der Mitwerber gegeben habe. Er, der Betroffene N., habe die Entscheidung des Betroffenen F. dann immer kurzfristig erfahren und schnell in die Tat umsetzen müssen. Er, der Betroffene N., habe Informationen zu Preiserhöhungen der Wettbewerber aus dem Markt an den Betroffenen F. weitergegeben und diese Informationen mit ihm beraten. Er habe jedoch keine Preiserhöhungen mit Wettbewerbern beraten. Da alle Wettbewerber wegen gemeinsamer Musterbucheerstellung mit Y. verbunden gewesen seien, hätten alle Wettbewerber auch ein Kundenkonto bei Y. gehabt. In diesem Zusammenhang seien die Preiserhöhungsschreiben dann automatisch an die Wettbewerber versandt worden. Er, der Betroffene N., wisse nicht mehr, welchen äußeren Anlass er gehabt habe, am 08.12.2005 das Preiserhöhungsschreiben an Wettbewerber zu versenden, eventuell habe der Zeuge V. ihn danach gefragt. Zu diesem Zeitpunkt sei die Preiserhöhungsankündigung aber bereits über eine Woche im Markt bekannt gewesen und deswegen „kalter Kaffee“. 208

Eine Preiserhöhung sei für den Großhandel mit erheblichem Aufwand einhergegangen. Der Kunde N4 habe deswegen einmal von ihm ... Euro gefordert. N4 habe dies damit begründet, 209

dass die von ihm belieferten Handwerker die Preislisten in den Musterbüchern nicht selbständig austauschen könnten. Erforderlich sei, dass ein Vertreter den jeweiligen Malerbetrieb besuche und die Preisliste austausche, was pro Vertreterbesuch ... Euro koste. Da der Großhändler 5.000 Musterbücher angeschafft habe, errechne sich eine Summe von ... Euro, die diesen Großhändler der Austausch der Preisliste koste.

Zudem müsse man Preiserhöhungen mit anderen Herstellern abstimmen, wenn man gemeinsam eine gemischte Kollektion liefere. In diesem Fall könne nicht jeder Hersteller unabhängig von den anderen mit zeitlichem Versatz seine Preise erhöhen. Wenn ein Hersteller seine Preise erhöht habe, habe er damit eine Kettenreaktion der anderen Hersteller in Gang gesetzt. Alle Firmen hätten ihre Preise zeitnah im Januar erhöht. Die gemeinsamen Musterungen und die damit verbundene Kooperation seien von den Kunden gewünscht gewesen. Bei den Musterungen sei auch Transparenz unter den Herstellern entstanden. Am Ende habe jeder Hersteller eigenständige Gespräche mit den Großhandelskunden geführt, deren Inhalt den Wettbewerbern nicht bekannt gemacht worden sei. Es habe auch eine Kooperation mit den Wettbewerbern bei der Ausbildung von Nachwuchskräften gegeben. Ansonsten habe jeder Vertriebsleiter allein für sein Unternehmen gekämpft. 210

Das von dem Zeugen P. beschriebene Treffen habe so nicht stattgefunden. Im September 2005 habe er, der Betroffene N., die Preiserhöhung, die im November 2005 beschlossen worden sei, noch gar nicht gekannt. Am 10.04.2007 habe er, der Betroffene N., sich mit dem Betroffenen W. und dem Zeugen V. wegen gemeinsamer Messeaktivitäten getroffen. Der Zeuge V. habe dann überraschend angefangen, Grundsätzliches zu Preiserhöhungen zu referieren. Man habe ihn reden lassen, da man befürchtet habe, dass alles andere länger dauere. Die Ausführungen des Zeugen V. seien weder neu noch streitig gewesen. Er, der Betroffene N., habe dann am Folgetag einen eigenständigen Leitfaden zu einer möglichen Preiserhöhung verfasst, um ein erneutes Desaster wie bei der letzten Preiserhöhung, die unverständlicherweise zum 01.03.2006 stattgefunden habe, zu verhindern. Der Inhalt des Leitfadens bestehe aus Allgemeinplätzen. Keinesfalls könne man ihm entnehmen, dass die Vertriebsleiter eine Preiserhöhung für ihre Geschäftsleitungen klargemacht hätten. Ohnehin seien Preiserhöhungen immer problematisch gewesen und hätten hauptsächlich den Vertriebsbereich Groß- und Einzelhandel betroffen. 211

7. Z. 212

J.C. hat als Geschäftsführer und Vertreter des Vorstandes des Z. Angaben zu dem Tapetenabsatz in Deutschland sowie zur Geschichte und derzeitigen wirtschaftlichen Situation des Z. im Sinne der Feststellungen gemacht. Darüber hinaus hat er eine Beteiligung des Z. an Preiserhöhungsgesprächen der Hersteller bestritten. Der Z. habe durch das Verfahren Verbandsmitglieder und Beiträge verloren. Richtig sei, dass der Beitragssatz der verbliebenen Mitglieder gesenkt worden sei. Das Verbandsvermögen sei im Fall der Liquidation des Verbandes zur Erfüllung der bestehenden Ansprüche einzusetzen und würde gegebenenfalls dafür vollständig benötigt. 213

B. Beweiswürdigung 214

Die Betroffenen und Nebenbetroffenen werden, soweit sie die Vorwürfe bestritten haben, durch die nachfolgend dargestellten Beweismittel im Sinne der tatsächlichen Feststellungen überführt: 215

1. Marktverhältnisse 216

217

Die Feststellungen zu den Marktverhältnissen beruhen im Wesentlichen auf der glaubhaften Aussage der Zeugin C7 in der Hauptverhandlung, die Angaben im Sinne der getroffenen Feststellungen gemacht hat. Zudem sind der Z.-Geschäftsbericht aus dem Jahr 2009 sowie Z.-Umsatzstatistiken aus den Jahren 2006, 2007, 2012 und 2013 im Urkundsbeweis im Wege des Selbstleseverfahrens in den Urkundslisten I Nr. 1 und III Nr. 21 bis 24 zum Gegenstand der Hauptverhandlung gemacht worden. Ergänzend hat der Senat die schriftlich niedergelegten Erinnerungen des früheren Geschäftsführers des Z. J. aus dem Selbstleseverfahren IV, Urkunde Nr. 14, verwertet.

Die Feststellungen zum Tapetenabsatz beruhen auch auf den Aussagen der Zeugen H.Q., K1 und R., die glaubhafte Angaben im Sinne der tatsächlichen Feststellungen dazu gemacht haben. Die Feststellungen zur Schrumpfung des Tapetenmarktes beruhen auch auf den Angaben von J.C. als Geschäftsführer des Z.. 218

Dass im Tatzeitraum bei führenden Vertretern der Tapetenindustrie die Überzeugung herrschte, ein einzelnes Unternehmen könne seine Tapetenpreise erfolgreich nicht im Alleingang erhöhen, haben die Zeugen H.Q. und E.Q. glaubhaft so geschildert. Ihre Ausführungen werden bestätigt durch die Einlassung des Betroffenen F., der Angaben zu dem gescheiterten Preiserhöhungsversuch von Y. in der Zeit von Herrn D. gemacht hat. Dort ist Y. nach einer Preisabsprache als erster Hersteller mit der Preiserhöhung an seine Kunden herantreten und musste die Preiserhöhung später zurücknehmen, weil die übrigen Bewerber nicht mitzogen. Bestätigt werden die Angaben von H.Q. und E.Q. weiter durch die Bekundungen der Zeugen U., C6, C. und B.. Die vorgenannten Zeugen haben für ihre jeweiligen Unternehmen F1, Q2 und Y. bestätigt, dass sie als kleinere Hersteller niemals allein mit einer Preiserhöhung in den Markt gegangen wären. Die Zeugen haben insoweit übereinstimmend ausgesagt, dass sie zunächst abgewartet haben, ob die größeren Hersteller tatsächlich ihre Preise erhöhen. Der Betroffene F. hat sich insofern dahin eingelassen, dass er auch nach der Unterredung in S. keine Preiserhöhung für Y. umgesetzt hätte, wenn er nicht zuvor das Preiserhöhungsschreiben von Q1 schwarz auf weiß gesehen hätte. Auch der Betroffene N. hat sich dahingehend eingelassen, dass der Betroffene F. immer dann schnell über Preiserhöhungen von Y. entschieden habe, wenn es Beweise für Preiserhöhungen anderer Hersteller gegeben habe. 219

2. Preisabsprachen 220

Die Feststellung zum Preisniveau der deutschen Tapeten und zu der Bedeutung der deutschen Tapetenindustrie im europäischen Vergleich beruhen auf den glaubhaften Angaben von J.C. als Vertreter des Z., der auch im U1 aktiv ist, und der Einlassung des Betroffenen T.. 221

a) Vorgeschichte bis 2005 222

Die Feststellungen zur Vorgeschichte der Preisabsprachen beruhen auf der glaubhaften Aussage von H.Q. und den ergänzend dazu in die Hauptverhandlung eingeführten Urkunden wie der Urkunde Nr. 14 des Selbstleseverfahrens IV, in denen der langjährige Geschäftsführer des Z. J. die Verhältnisse in der Tapetenindustrie vorwiegend für den Zeitraum 1968-2007 niedergelegt hat. Dass der Zeuge H.Q. und der Betroffene T. seit 1998 im Vorstand des Z. tätig waren, ergibt sich aus der Urkunde Nr. 2 Selbstleseverfahren IV. 223

aa) Baumarktkooperation 224

225

Die Feststellungen zur Baumarktkooperation zwischen X. und Q1 beruhen im Wesentlichen auf den Aussagen der Zeugen H.Q., G.Q., E.Q., K1 und C2. Die vier vorgenannten Zeugen haben glaubhafte Angaben im Sinne der tatsächlichen Feststellungen gemacht.

G.Q. hat ausgesagt, dass es eine von Kunden gewünschte und tolerierte Zusammenarbeit mit X. im Baumarktbereich gegeben habe. Darüber hinaus habe Q1 sich aber auch mit X. darüber verständigt, bei welchen Kunden man sich keinen ernsthaften Wettbewerb mache. Der Zeuge hat glaubhaft geschildert, dass Q1 und X. den Kunden S/U gemeinsam beliefert hätten. Bei einer Neuausschreibung des Auftrages habe er dann das Gefühl gehabt, dass der Kunde keine weitere Belieferung durch Q1 mehr gewollt habe. Gleichwohl habe sein Cousin E.Q. S/U in dieser Situation ein günstiges Nachtragsangebot gemacht, das dazu geführt habe, dass auch X. seine Preise nochmals habe senken müssen. Diese Episode habe das Verhältnis von X. und Q1 stark belastet, da Q1 sich wegen der Alleinbelieferung durch X. hintergangen fühlte und X. wegen des Nachtragsangebotes Geld bei dem Kunden S/U verloren habe. Über diese Situation habe es später eine Unterredung im Gästehaus ... in B. gegeben. Zudem habe diese Episode dazu geführt, dass man sich mit X. bezüglich des Kunden O3 geeinigt habe, dass Q1 an X. ... Euro zahle und X. im Gegenzug ein für O3 unattraktives Angebot gemacht habe. Die Abwicklung der Zahlung der ... Euro sei dann über einen Dienstleistungsvertrag ohne tatsächlichen Hintergrund und über eine fingierte Kollektionsnamensverletzung erfolgt. Schließlich hat der Zeuge G.Q. glaubhaft geschildert, dass er von dem Betroffenen T. heftig kritisiert worden sei, weil er bei einer Besprechung einen Zettel mit Aufzeichnungen zur Kundenaufteilung im Baumarktbereich dabeigehabt habe. Der Betroffene T. habe gesagt, dass man so einen Zettel nicht mit sich herumführe. 226

Der Zeuge H.Q. hat in diesem Zusammenhang glaubhaft bekundet, dass ca. in den Jahren 1996/97, vielleicht auch schon etwas eher, der Betroffene T. ihm gegenüber angeregt habe, dass X. und Q1 sich zusammentun und unter Ausschaltung des Großhandels die Baumärkte direkt beliefern sollten. Es habe dann eine erfolgreiche Kooperation im Baumarktsektor mit X. und Q1 gegeben. Zum Beispiel habe man bei dem Kunden N.C. ein gemeinsames Angebot gemacht, das günstiger als das Angebot des Großhändlers S3 gewesen sei. Deswegen habe man dort den Zuschlag bekommen. X. habe direkte Beziehungen zu C8 gehabt und Q1 zu Marktkauf. Diese Baumärkte habe man jeweils zu einem Teil beliefert und sich damit nicht gegenseitig gestört. Man habe aber die Baumärkte direkt beliefern wollen, die bis dahin von Großhändlern beliefert wurden. In diesem Zusammenhang hätten Q1 und X. ein Abkommen abgeschlossen, wonach man Einkaufspreise für Rohstoffe und Energie zwischen den Unternehmen zum Zweck der Kosteneinsparung geheim vergleichen wollte, damit die jeweiligen Lieferanten diesen Vertrauensbruch nicht erführen. Die angestrebten Kostenvergleiche habe man allerdings später gar nicht durchgeführt. Der Zeuge H.Q. hat weiter bekundet, dass man vereinbart habe, Baumärkte mit X. nur gemeinsam zu beliefern. Wenn das allerdings auf Wunsch des Kunden nicht möglich gewesen wäre, hätten Ausgleichszahlungen vorgenommen oder Lohndruck vereinbart werden sollen. Das sei allerdings in seiner aktiven Zeit nicht umgesetzt worden. Nachdem der Baumarktkunde H2 F1 und X. als Lieferanten ausgewählt und mit Q1 keinen Vertrag abgeschlossen habe, habe er den Betroffenen T. darauf hingewiesen, dass man für diesen Fall Ausgleichszahlungen vereinbart habe. Der Betroffene T. habe darauf aber geantwortet, dass die Baumarktkooperation mit Q1 bei X. intern sehr umstritten sei. Er, H.Q., habe in diesem Zusammenhang bereits das Gefühl gehabt, dass die Baumarktkooperation mit X. wohl aufgelöst werden würde. 227

H.Q. hat auch glaubhafte Angaben zu der gescheiterten Preiserhöhung in den 90er Jahren unter Anführerschaft von Y. bzw. Herrn D. gemacht. H.Q. hat zudem glaubhaft bestätigt, dass 228

der Betroffene T. seinem Neffen E.Q. „gehörig den Kopf gewaschen habe“, weil E.Q. ein Nachtragsangebot bei dem Kunden S/U gemacht und dabei gewusst habe, dass X. diesen Kunden habe übernehmen wollen. Der Betroffene T. habe dann geäußert, dass X. wegen des Nachtragsangebots von Q1 bei S4, das X. viel Geld gekostet habe, keinen Ausgleich an Q1 für den allein von X. zu beliefernden Kunden H2 mehr habe zahlen wollen. Zwar habe der Betroffene T. am selben Tag eine sehr freundliche Laudatio auf den Zeugen K1 gehalten, der zu dieser Zeit aus dem Unternehmen Q1 ausgeschieden sei, die Baumarktkooperation sei aber aus diesem Grund stark beschädigt gewesen. Er habe erst später erfahren, dass Q1 an X. Ausgleichszahlungen wegen des Kunden O3 geleistet habe.

Der Zeuge E.Q. hat glaubhaft bestätigt, dass es eine Zusammenarbeit zwischen X. und Q1 229 im Baumarktbereich gegeben habe. In diesem Zusammenhang habe es auch Treffen in den Jahren 2004 und 2005 im Haus ... in B. und in den Räumen von X. in G. gegeben. Die Baumärkte seien unter den beiden Unternehmen in verschiedene Kategorien aufgeteilt worden. Es habe Kunden gegeben, die von X. und Q1 gemeinsam im Doppelpack beliefert wurden, weiterhin habe es Kunden gegeben, für die einer der beiden Hersteller einen Bestandsschutz hatte und solche Kunden, bei denen die Unternehmen im freien Wettbewerb untereinander stehen sollten. Bezüglich des Kunden O3 sei es später auch zu Ausgleichszahlungen gekommen, nachdem X. absprachegemäß O3 kein attraktives Angebot unterbreitet hatte. Wegen des Nachtragsangebotes von Q1 an S4 habe man befürchtet, dass X. bei O3 ein ähnliches Nachtragsangebot machen würde. Letztlich habe Q1 die Baumarktkooperation aufgekündigt, da X. bei Baumärkten deutlich erfolgreicher gewesen sei als Q1 und aus Sicht von Q1 die Kooperation nicht ausreichend Vorteile erbrachte. Formal sei die Baumarktkooperation zwischen Q1 und X. erst im April 2008 beendet worden. Die Kooperation habe aber auch vorher nie richtig funktioniert.

Der Zeuge C2, der früher Vertriebsleiter für den Bereich DIY bei Q1 war und inzwischen 230 Vertriebsleiter bei F1 ist, hat ebenfalls glaubhafte Angaben zur Baumarktkooperation gemacht. Danach hatten X. und Q1 einige Baumärkte gemeinsam beliefert und bei anderen Baumärkten einen Bestandsschutz in dem Sinne vereinbart, dass man sich bei diesen Kunden keine ernsthafte Konkurrenz machen wollte. Nachdem die Kunden H2 und S4 nicht wie vorher geplant zu jeweils ... % von X. und Q1 beliefert werden wollten, habe man sich darüber ausgetauscht, wie ein Ausgleich dafür geschaffen werden könnte. Dabei sei diskutiert worden, ob ein Ausgleich über Lohndruck, Ausgleichszahlungen oder Umsatzverschiebungen bei anderen Kunden geschaffen werden könnte. Ab einem gewissen Punkt habe die Kooperation keinen Sinn mehr ergeben und sei im Jahr 2008 beendet worden.

Aus Urkunde Nr. 54 des Selbstleseverfahrens I geht hervor, dass die Betroffenen T. und L. 231 sowie der Vorstand L. den Inhalt der Baumarktkooperation zwischen X. und Q1 kannten. Die Aktennotiz des Betroffenen T. vom 13.10.2004 an den Betroffenen L. über ein Telefonat mit H.Q., bei dem der Vorstand L. mitgehört hat, betrifft die Fortführung der Baumarktkooperation und enthält u. a. die Sätze: „Er (H.Q., Anm. d. Verf.) sieht auch den Punkt anders zwischen Geben und Nehmen. Wir meinen, wir hätten Q1 sowohl im Fall S3, wie im Fall H2 etwas geschenkt. Er sieht das im Sinne von Abstimmung (=Preisstabilität=Stabilisierung des Ertrages) als kein Geschenk an Q1, sondern eben als normal an.“ Aus der Erwähnung von Geschenken im Zusammenhang mit Kunden sowie Abstimmung, Preisstabilität und Stabilisierung des Ertrages im Zusammenhang mit der Baumarktkooperation ergibt sich, dass es den Beteiligten nicht nur um eine von einzelnen Kunden gewünschte organisatorische Zusammenarbeit gegangen ist, sondern um eine Aufteilung der Kunden untereinander.

bb) Stabilit-Kreis

Die Feststellungen zum Stabilit-Kreis beruhen auf der insoweit glaubhaften Aussage des Zeugen C3, die durch die Urkunden Nr. 152 Selbstleseverfahren I bestätigt wird. Danach hat der Zeuge K1 am Rande einer Sitzung des Stabilit-Kreises am 31.05.1999 in G. berichtet, dass X. und Q1 bei Internetbestellungen den Zimmeraufschlag für einzeln verpackte Rollen einheitlich auf ... % reduzieren wollten. Der Zeuge V. hat glaubhaft bekundet, dass der Stabilit-Kreis Ausgangspunkt für Kontakte zu Wettbewerbern war. Dass die Preisgestaltung für das Produkt Vliestapeten ein Thema auf einer Sitzung des Stabilit-Kreises war, wird belegt durch die Urkunde Nr. 51 des Selbstleseverfahrens I. Dabei handelt es sich um eine Aktennotiz des Zeugen R., der zu dieser Zeit nach eigenen Angaben Vertriebsleiter bei X. war. Das Gespräch, das Gegenstand der Notiz ist, fand am 30.11.1999 im Hause ... in D. statt. Teilnehmer waren Vertreter von Q2, N2, F1, Y. und Q1 sowie der Zeuge R. von X.. Die Einleitung dieser Aktennotiz lautet: „Ziel dieser Zusammenkunft war, den ruinösen Preisverfall für das Produkt „Vlies-Tapeten“, durch entsprechende Festlegung von Eckpreisen, zu bremsen. ...“

cc) Preiserhöhung 2000

Die Feststellungen zu der im Januar 2000 abgestimmten Preiserhöhungsrunde und dem in diesem Zusammenhang geführten Gespräch im Haus ... in B. beruhen auf den in die Hauptverhandlung dazu eingeführten Urkunden und den ergänzenden Zeugenaussagen hierzu.

Die von dem Zeugen V. unter dem 21.12.1999 formulierte Einladung zu dem Gespräch am 04.01.2000 im Haus ... in B. findet sich in der Urkunde Nr. 201 des Selbstleseverfahrens I. Adressaten der Einladung sind Vertreter der Unternehmen F1, X., Y., Q2, N2 und D1. Themenvorschläge sind: „Problematik 15-Meter-Rollen bzw. andere Sonderabmessungen, Preisentwicklung Vliestapete, Preisanpassung 2000 und Ladenbauengagement“. Ausweislich der Telefax-Kennungszeile auf der Urkunde, wurde die Einladung, die in den Unterlagen der Fa. F1 in dem Leitzordner „Preislisten, Preise, Preiserhöhung“ im Büro N5 aufgefunden wurde (vgl. Urkunde Nr. 95 des Selbstleseverfahrens I), am 22.12.1999 um 8:03 Uhr versandt. Die unter der Nr. 155 im Selbstleseverfahren I eingeführte Urkunde enthält eine Aktennotiz des Betroffenen F. vom 21.12.1999, in der er Mitarbeitern des Unternehmens Y. mitteilt, dass am 04.01.2000 ein Treffen im Kreis der Entscheider der Branche stattfinden soll, „wo u.a. Maßnahmen bezüglich Preiserhöhungen im Detail besprochen werden“. Der Inhalt des Gesprächs ergibt sich aus den unter Nr. 174, 183 und 119 im Selbstleseverfahren I eingeführten Urkunden. Bei der Urkunde Nr. 174 handelt es sich, wie sich aus der Urkunde im Selbstleseverfahren I Nr. 86 ergibt, um ein Dokument aus dem Hängeordner „Preiserhöhung“ aus dem Vorzimmer der Geschäftsführung der Y.. Es hat auszugsweise folgenden Inhalt:

= Abbildung zwecks Schwärzung entfernt !

Bei der unter Nr. 183 eingeführten Urkunde handelt es sich, wie der Zeuge U. angegeben hat, um seine Notizen von dem Treffen am 04.01.2000 im Haus ... in B.. Dort sind als Teilnehmer der Runde festgehalten:

„- Q1 K1/ K2, V, C2

- Y. F., A2, I4

241

- X. R.	
- N2 C4	242
- Q2 N, S.	243
- F1 J2, U.	244
- D1, Fr. Q3, L3,	245
- allgem. Preiserhöhung ca. ... %	246
- über alles pauschal? ? 01.04./01.05.	247
- Eckpreise ? Vorgabe VK-Preis Staffel nach Produktmix	248
- Vertraulichkeit?!...“	249
In der Urkunde heißt es weiter:	250
<i>= Abbildung zwecks Schwärzung entfernt !</i>	251
Der Zeuge U. hat hierzu angegeben, an die Besprechung im Januar 2000 keine Erinnerung mehr zu haben. Er habe nur einen Beobachterstatus gehabt und lediglich mitgeschrieben. Verantwortung für eine Preiserhöhung habe er damals nicht getragen. Zudem hat der Zeuge U. ausgesagt, dass er sich in Besprechungen immer detaillierte Notizen über den Besprechungsverlauf mache.	252
Der Inhalt des Gesprächs wird weiter bewiesen durch die unter Nr. 119 im Selbstleseverfahren I eingeführte Aktennotiz des Zeugen R. vom 05.01.2000 über das Preisanpassungsgespräch vom 04.01.2000 im Hause Q1. Auf der mit „Streng vertraulich!“ überschriebenen Aktennotiz ist festgehalten, dass das Gespräch von 10 bis 17 Uhr gedauert hat, Gesprächsteilnehmer waren danach außer R. der Betroffene F., die Zeugen K1, V., C2 und U. sowie die Herren I4, A2, J2, K2, S., M., L3 und Frau Q3. In der Notiz heißt es wörtlich:	253
„Einstimmig wurde vereinbart, spätestens bis 01.05.2000 linear eine Preiserhöhung zwischen ... und ... % über alle Handelsformen durchzusetzen. Diese Preiserhöhung gilt auch für Österreich. Erhöhung Export wurde kurz angesprochen. Im Prinzip sind sich alle einig, aus Zeitgründen haben wir das Thema jedoch nicht zu Ende diskutiert. Die Fa. Q1 wird um ... % erhöhen und die Ankündigung am 06.01.2000 versenden. X.. erhöht um ... % mit Rundschreiben vom 07.01.2000. Y. erhöht zwischen ... und ... %, Versand des Schreibens am 09.01.2000. Alle anderen Anwesenden werden dann in den nächsten Tagen sukzessive folgen. Die Hersteller werden allen Z.-Mitgliedern ihre Preisanpassung zur Kenntnis geben. Jeder Hersteller hat die Möglichkeit, Themenkollektionen, die z.B. Ende 2000 auslaufen oder heute schon sehr hohe VK-Preise beinhalten, aus der Erhöhung auszuschließen....“.	254
Die Urkunde hat folgenden weiteren Inhalt:	255
<i>= Abbildung zwecks Schwärzung entfernt !</i>	256
Der Zeuge R. hat in der Hauptverhandlung bekundet, die gerade dargestellte Notiz verfasst zu haben. Er habe das damals abdiktiert und die Worte dabei nicht auf die Goldwaage gelegt. Die im Dokument aufgeführten Eckpreise seien für Warengruppen gewesen, die bei allen Herstellern verschieden gewesen seien, die notierten Zahlen hätten so für X. gegolten. Wie	257

das bei anderen Herstellern gewesen sei, wisse er nicht. In der Aktennotiz dokumentiert seien die Anforderungen, die die Kunden damals an die Hersteller gestellt hätten. Auf Druck des Großhandels habe man nämlich Preiserhöhungen gemeinsam machen müssen. Wegen gemeinsamer Kollektionierung habe man auch die Preise der Wettbewerber gekannt. Alle Preise seien sehr offen gewesen, Absprachen habe es da nicht gegeben. Alles habe auf dem Druck der Großhändler beruht. Man habe sich dann unter den Herstellern zusammengesetzt, um das in einem bestimmten Zeitrahmen abzuarbeiten.

Bei einem Vergleich der Eckpreistabellen aus den Notizen des Zeugen U. mit denen des Zeugen R. fällt auf, dass die Bezeichnungen für die Warengruppen leicht unterschiedlich sind, die notierten Preise jedoch nur in einem Fall. So findet sich in der Notiz des Zeugen U. in der ersten Zeile die Bezeichnung „Vlies Schaum farbig“, in der zweiten Spalte die Zahl 7,25, in der dritten Spalte die Zahl 8,60 und in der vierten Spalte die Zahl 19,95. In der Aktennotiz des Zeugen R. findet sich in der ersten Spalte die Bezeichnung „Vlies Relief / SD“, in der zweiten Spalte DM 7,25, in der dritten Spalte DM 8,60 und in der vierten Spalte DM 19,95. Im Übrigen entsprechen sich die Zahlen in den nächsten 11 Zeilen bei leicht geänderter Warengruppenbezeichnung und geänderter Sortierung der Zeilen. Lediglich in der Zeile mit der Bezeichnung „Papier weiß“ aus der Tabelle des Zeugen U. ergibt sich eine Differenz. Die zweite und dritte Spalte enthalten jeweils die Zahl 2,55 und die vierte Spalte 6,95. Die Tabelle des Zeugen R. enthält unter der Bezeichnung „Papier Weißpräge“ in der zweiten und dritten Spalte jeweils die Zahl 2,55 und in der vierten Spalte die Zahl 4,95. Zudem enthält die Tabelle des Zeugen U. unter der Bezeichnung „Papier farbig“ in der zweiten Spalte die Zahl 2,95, in der dritten Spalte 3,25 und in der vierten Spalte 7,95, wohingegen die Tabelle des Zeugen R. unter der Bezeichnung „Papier Duplex, farbig“ in der zweiten Spalte 2,95, in der dritten Spalte 3,25 und in der vierten Spalte keinen Wert enthält.

Insgesamt bestehen aufgrund der hohen Übereinstimmung der Bezeichnungen und der eingetragenen Werte keine vernünftigen Zweifel daran, dass die beiden Zeugen an der selben Veranstaltung teilgenommen haben und dort einheitliche Eckpreise für gleichartige Warengruppen abgestimmt und notiert haben. Zudem stimmen in beiden Aufzeichnungen die Gesprächsteilnehmer abgesehen von orthografischen Unterschieden, weitgehend überein. Im Gegensatz zum Zeugen R. führt der Zeuge U. als Teilnehmer Herrn C4 von der Firma N2 auf. Auch die Notizen über den Umfang der Preiserhöhung und die Wirksamkeit entsprechen sich gegenseitig. Sie entsprechen in diesem Punkt auch der Notiz, die bei Y. aufgefunden wurde und die keine Tabelle mit Preisaufzeichnungen enthält. Zwischen der letztgenannten Urkunde Nr. 174 aus dem Selbstleseverfahren I und den Aufzeichnungen des Zeugen R. besteht lediglich insoweit eine Differenz, als der Zettel von Y. als Erhöhungssatz für X. ... % nennt und die Notiz des Zeugen R. ... % sowie dem Zeitpunkt der Preiserhöhungsankündigung von Y., der von Y. selbst mit 10.01. festgehalten ist und vom Zeugen R. mit dem 09.01.2000.

Diese Differenzen sind nicht geeignet, vernünftige Zweifel daran zu wecken, dass die Notizen das gemeinsame Ergebnis der selben Besprechung wiedergeben. Gewisse Abweichungen in kleineren Details ergeben sich dabei aus dem Umstand, dass die Gesprächsteilnehmer im Laufe der Diskussion sich jeweils selbstständig Notizen machten. Die geschilderten marginalen Abweichungen sind insoweit erklärbar ohne grundsätzliche Zweifel an Anlass und Verlauf des Gespräches zu begründen. Daraus ergibt sich zugleich, dass der Zeuge R. in seiner Aussage zu der Besprechung am 04.01.2000 vor dem Senat nicht die vollständige Wahrheit gesagt hat.

Dass sich die an dem Preiserhöhungsgespräch beteiligten Tapetenhersteller gemäß der Notiz des Zeugen R. in der Folgezeit gegenseitig von ihren

Preiserhöhungsankündigungsschreiben an ihre Kunden informiert, wird durch die nachfolgenden Urkunden belegt:

Mit der Urkunde Nr. 121 im Selbstleseverfahren I wurde ein Schreiben des Zeugen V. an den Zeugen R. vom 05.01.2000 in die Hauptverhandlung eingeführt, das am selben Tag per Telefax übersandt worden ist. In diesem Schreiben bittet V. den Zeugen R. zu dem nachfolgenden Brief Kontakt mit ihm aufzunehmen. Beigefügt ist ein auf den 05.01.2000 datiertes nicht individualisiertes Musterschreiben der Firma Q1, das mit „Preisanpassung“ überschrieben ist. Darin wird mitgeteilt, dass wegen dramatisch gestiegener Aufwendungen für Rohstoffe eine Preisanpassung unumgänglich sei und am 01.05.2000 neue Preise gelten würden. Als Unterzeichner sind die Zeugen K1 und V. aufgeführt. Die Urkunde Nr. 199 aus dem Selbstleseverfahren I enthält ein Telefax des Unternehmens Q1 an Herrn J2 von F1 vom 05.01.2000, mit dem um Kenntnisnahme von der Anlage gebeten wird. Als Anlage beigefügt ist ein nicht individualisiertes Musterschreiben der Firma Q1 vom 05.01.2000, unterzeichnet von den Zeugen K1 und V., in denen eine Preiserhöhung von ... % zum 01.05.2000 angekündigt wird. Die Urkunde Nr. 172 aus dem Selbstleseverfahren I enthält ein gleichartiges Telefax vom 07.01.2000 an Herrn I4 von Y., mit dem um Kenntnisnahme von dem beigefügten Schreiben gebeten wird. Beigefügt ist das nicht individualisierte Serienschreiben der Firma Q1 vom 05.01.2000 mit einer Preiserhöhung um ... % zum 01.05.2000. 262

Die Urkunde Nr. 171 des Selbstleseverfahrens I enthält ein Schreiben des Zeugen R. vom 07.01.2000 an den Betroffenen F., mit dem der Zeuge R. den Betroffenen F. informiert, dass er mit anliegender Kopie des Schreibens vom 07.01. den Betroffenen F. davon in Kenntnis setzen wolle, dass X. seine Preise per 01.04.2000 erhöhen werde. Sollte F. ebenfalls eine Preiserhöhung vornehmen, bedanke sich der Zeuge R. im Voraus, hierüber gleichfalls Informationen zu erhalten. Beigefügt ist ein nicht individualisierter Serienbrief vom 07.01.2000, mit dem X., vertreten vom Zeugen R., eine Preiserhöhung um ... % zum 01.04.2000 seinen Kunden ankündigt. Die Urkunde Nr. 197 des Selbstleseverfahrens I enthält ein wortgleiches Schreiben wie die Urkunde Nr. 172 an den Zeugen C. von F1. 263

Unter Nr. 173 sind im Selbstleseverfahren I Telefaxanschriften des Betroffenen F. an den Zeugen R. von X., Herrn E. von der B1 H., Herrn H12, von der C2 S., Frau Q3 von D1 C., Herrn N.F. von F2 W., Herrn Q.C. von F1, Herrn N.D. von der D2 H., Herrn U.S. von der I3 H., Herrn C4 von N2, Herrn C3 von Q2, dem Zeugen K1 von Q1, Herrn H2 von der Q4, Herrn T2 von der Q5, Herrn M2 von der S2 und an die T3 enthalten, in denen der Betroffene F. am 10.01. mit gleichem Wortlaut die vorgenannten Empfänger darüber in Kenntnis setzt, dass Y. seine Kunden heute mit beiliegendem Schreiben über die vorgesehene Preiserhöhung informiert habe. Beigefügt ist ein Abdruck von Telefax-Sendedaten, denen sich entnehmen lässt, dass die vorgenannten Schreiben per Telefax erfolgreich versandt worden sind am 10.01. zwischen 15.05 Uhr und 15.48 Uhr. Beigefügt war ein nicht individualisiertes Serienschreiben der Y., mit dem diese ihre Kunden über eine Preiserhöhung von ... % zum 01.04.2000 informierte. Unter Urkunde Nr. 200 des Selbstleseverfahrens I wurde in dem Leitzordner „Preislisten, Preise, Preiserhöhung“ in den Unterlagen von F1, vom Bundeskartellamt als Unternehmen Nr. 5 geführt, das entsprechende Telefax des Betroffenen F. an den Zeugen C. samt anliegendem Preiserhöhungsschreiben aufgefunden. 264

Mit Urkunde Nr. 195 des Selbstleseverfahrens I liegt ein Beweis dafür vor, dass die D1 am 10. Januar 2000 F1 über eine Preiserhöhung von .. % zum 01.05.2000 informiert hat. Unterzeichnet ist dieses Schreiben von Frau Q3 und Herrn L3. In Urkunde Nr. 198 des Selbstleseverfahrens I ist ein nicht individualisiertes Serienschreiben der Firma N2 vom 265

10.01.2000 enthalten, in dem eine Preiserhöhung von ... % zum 01.04.2000 angekündigt wird. Beigefügt ist ein Anschreiben des Herrn C4 von N2 vom 10.01.2000 an Herrn J2 von F1, in dem Herr C4 Herrn J2 nochmals über die Preiserhöhung zum 01.04.2000 um ... % informiert. Zudem teilt Herr C4 Herrn J2 mit, dass er in der Anlage eine Kopie des Schreibens erhalte, das N2 in den nächsten Tagen an seine Kunden versenden werde.

Die Urkunde Nr. 196 des Selbstleseverfahrens I enthält einen Kurzbrief von Q2 an den Zeugen C. von F1 mit der Bemerkung, dass Q2 mit anliegender Kopie des am selben Tage versandten Schreibens seinen Kunden gegenüber eine Preiserhöhung von ... % zum 01.05.2000 angekündigt habe. Man bitte um Kenntnisnahme. Beigefügt ist ein nicht individualisiertes Serienschreiben von Q2 vom 14.01.2000, unterschrieben von Herrn C3 und Herrn M., das eine Preiserhöhung von ... % zum 01.05.2000 ankündigt. 266

Die Urkunde Nr. 170 des Selbstleseverfahrens I enthält ein nicht individualisiertes Serienschreiben von F1, das in dem Hängeordner Preiserhöhung im Vorzimmer der Geschäftsführung der Y. aufgefunden wurde. Das Schreiben vom 14.01.2000 kündigt Kunden eine Preiserhöhung von F1 um ... % zum 01.04.2000 an. Das Schreiben ist unterzeichnet von dem Zeugen C. und enthält über dem Text den teilweise handschriftlichen Zusatz: "Per Telefax zur Information an: Y., 18.01.2000". Daraus schließt der Senat, dass dieses Schreiben Y. von F1 direkt zugänglich gemacht worden ist. 267

Die Urkunde Nr. 202 des Selbstleseverfahrens I enthält ein Informationsschreiben der Q4 an F1 vom 25.01.2000, mit dem mitgeteilt wird, dass der Absender seinen Kunden ein Preiserhöhungsschreiben mit Erhöhung um ... % ab dem 01.05.2000 zugesandt habe. Beigefügt ist ein nicht individualisiertes Serienschreiben vom 25.01.2000, in dem die Q4 ihren Kunden gegenüber eine Preiserhöhung um ... % zum 01.05.2000 mitteilt. 268

Schließlich befindet sich in der Urkunde Nr. 194 des Selbstleseverfahrens I ein Schreiben der C2 an den Zeugen C. von F1, mit dem die Absenderin mitteilt, mit beigefügtem Schreiben heute alle lebenden Kunden über die vorgesehene Preiserhöhung informiert zu haben. Man bitte um Kenntnisnahme. Beigefügt ist ein nicht individualisierter Infobrief vom 09.02.2000, in dem die C2 ihren Kunden eine Preiserhöhung um ... % zum 01.05.2000 mitteilt. 269

Die vorstehend dargestellten Urkunden belegen eindeutig, dass die von dem Zeugen R. festgehaltene Übereinkunft, dass sich die Tapetenhersteller gegenseitig über die beschlossene Preiserhöhung informieren sollen, Anfang 2000 umgesetzt worden ist. Dieser Umstand hat für die Folgejahre erhebliche Bedeutung. Im zeitlichen Zusammenhang mit späteren Preiserhöhungen sind die Preiserhöhungsschreiben erneut ausgetauscht worden. Das spricht bereits für sich genommen indiziell für die Wiederholung der schon einmal erfolgreichen Vereinbarung, zum einen hinsichtlich der Absprache gemeinsamer Preiserhöhung, zum anderen hinsichtlich des Austauschs der Ankündigungsschreiben zu Informations- und Kontrollzwecken. 270

Dass im April bzw. Mai 2000 eine gemeinschaftlich beschlossene Preiserhöhung umgesetzt worden ist, ergibt sich auch aus den glaubhaften Bekundungen der Zeugen H.Q. und K1. Beide Zeugen haben geschildert, dass es im Jahr 2000 eine erfolgreiche allgemeine Preiserhöhung aller Tapetenhersteller nach einer entsprechenden Absprache gegeben habe. 271

Soweit ein Widerspruch darin gesehen werden könnte, dass der Zeuge H.Q. bekundet hat, dass alle drei Preiserhöhungen im Vorstand des Z. vorbesprochen gewesen seien und es sich bei der von drei Personen schriftlich festgehaltenen Besprechung im Haus ... in B. am 04.01.2000 nicht um eine Vorstandssitzung handelte, macht die Aussage des Zeugen H.Q. 272

weder zu diesem Punkt noch insgesamt unglaublich. Gegenstand des Gesprächs vom 04.01.2000 war mit hoher Wahrscheinlichkeit vorrangig die Umsetzung der Preiserhöhung in Bezug auf Eckpreislagen und die Reihenfolge der Preiserhöhungsankündigungen.

Es spricht viel dafür, dass es vor dem Gespräch am 04.01.2000 eine grundsätzliche Einigung 273 der betroffenen Unternehmensführungen über eine Preiserhöhung gegeben hat, dass lediglich noch ein Preiserhöhungsgespräch zur Vereinbarung der näheren Modalitäten geführt werden sollte, und dass diese Einigung anlässlich einer Z.-Veranstaltung oder eines anderen Branchentreffens wie beispielsweise einer Messe getroffen wurde. Darauf deutet der Umstand hin, dass lediglich der Betroffene F. als geschäftsführender Gesellschafter von Y. in dem Termin am 04.01.2000 anwesend war. X. wurde durch den Vertriebsleiter R. vertreten. Q1 wurde durch den Zeugen K1 vertreten, der innerhalb der Geschäftsführung von Q1 für den Vertrieb zuständig war. F1 wurde von dem Vertriebsleiter J2 und dem Zeugen U. vertreten und Q2 durch die Prokuristen M. und S.. Es spricht viel dafür, dass die grundsätzliche Entscheidung, gemeinsam eine Preiserhöhung durchzuführen, auf Seiten von X. und Q2 nicht einem Vertriebsleiter bzw. zwei Prokuristen überlassen worden wäre.

In dieselbe Richtung deutet die Aktennotiz des Betroffenen F. vom 21.12.1999 (Urkunde Nr. 274 155 Selbstleseverfahren I). Danach wusste der Betroffene F. bei Abfassung der Notiz am 21.12.1999, dass anlässlich des Treffens vom 04.01.2000 u.a. Maßnahmen bezüglich Preiserhöhungen im Detail besprochen werden sollten. Die bei den Unterlagen von F1 sichergestellte Einladung zu dem Gespräch (Urkunde Nr. 201 Selbstleseverfahren I) datiert auf den 21.12.1999, wurde jedoch dem Unternehmen F1 erst am 22.12.1999 um 8.03 Uhr per Telefax übermittelt. Dies ergibt sich aus der Zeile mit den entsprechenden Sendungsdaten auf der genannten Urkunde. Es ist nicht bekannt, wann die Einladung des Zeugen V. im Unternehmen Y. eingegangen ist. Nichts deutet aber darauf hin, dass die Einladungen zu der Besprechung an unterschiedlichen Tagen per Telefax versandt worden sind. Der Versand von Einladungen ist üblicherweise eine Sekretariatsangelegenheit, die einheitlich an alle Empfänger in einem Arbeitsgang erfolgt. Danach spricht einiges dafür, dass der Betroffene F. bereits vor Versand der schriftlichen Einladung durch Q1 die beabsichtigten Besprechungsthemen kannte. Freilich könnten Besprechungsthemen anlässlich einer vorherigen Terminvereinbarung zwischen Q1 und Y. auch auf Vertriebsleiterebene angesprochen worden sein. Letztlich ist dieses Besprechungsthema für alle Unternehmen aber so wichtig, dass Vertreter der Vorstände bzw. Geschäftsführungen der beteiligten Unternehmen in die grundsätzliche Entscheidungsfindung mit einbezogen werden. Jedenfalls hätten Vertriebsleiter und Prokuristen nach Überzeugung des Senats Vorgaben ihrer jeweiligen Geschäftsführer bzw. Vorstände bezüglich etwaiger Preiserhöhungen benötigt. Die Betroffenen W., N. und der Zeuge V. haben angegeben, dass sie als Vertriebsleiter weder über das Ob noch die Höhe einer Preiserhöhung entschieden haben. Damit ist möglich, dass der modus operandi der Preiserhöhung im Jahr 2000 leicht von demjenigen nachfolgender Preiserhöhungen abwich, beispielsweise wegen der Festlegung von Eckpreislagen. Dies alles führt jedoch nicht dazu, dass die Aussage des Zeugen H.Q. nicht glaubhaft wäre. Auch der Zeuge R. hat bestätigt, dass man im Jahr 2000 auf Anforderung des Handels zu einem ähnlichen Zeitpunkt die Preise erhöht habe.

dd) Preisgespräche für 2001 275

Dass es Ende des Jahres 2000 zu bilateralen Gesprächen zwischen den Unternehmen X. 276 und Q1 bezüglich einer Preiserhöhung gekommen ist, die auch die Höhe des gemeinschaftlich festgelegten Zimmeraufschlages beider Unternehmen beinhalteten, wird belegt durch die Urkunden Nr. 118 und 117 des Selbstleseverfahrens I. Die Urkunde Nr. 118

ist eine Aktennotiz des Betroffenen L. vom 16.11.2000 mit dem Titel "Q1-Besuch am 14.11.00 in D.". Gesprächsteilnehmer waren danach H.Q., H.Q., K1 sowie die Betroffenen T. und L.. Die Notiz beinhaltet u.a. Folgendes:

"Anschließend Diskussion der aktuellen Regelung Zimmeraufschlag (20 % regulär, 10 % online). 277

Fazit: 278

Beide Firmen werden 10 % Zimmeraufschlag ganz streichen. Ab 01.01.2001 soll es nur noch einen Aufschlag von 20 % geben. 279

K1 spricht mit Y., damit Y., Q1 und X. einheitlich agieren. (...) 280

Abschließendes Thema war die mögliche Preiserhöhung. Nach den neuen Erkenntnissen aus der Z.-Statistik will Q1 das Thema erneut intern diskutieren und innerhalb einer Woche entscheiden, ob man sich doch zu einer Preiserhöhung entschließen kann. 281

gez. L." 282

Über den weiteren Verlauf dieses Preiserhöhungsvorhabens von X. gibt die Aktennotiz des Betroffenen T. vom 20.11.2000, Urkunde Nr. 117 des Selbstleseverfahrens I, Aufschluss. In der mit einem Handzeichen versehenen Aktennotiz mit dem Titel "Q1-Telefonat mit K1 am 20.11.2000" heißt es: 283

"1. Preiserhöhung 284

Die beiden Q1-Brüder sind sich noch nicht einig. Alles noch offen. Er meldet sich wieder. 285

2. Zimmeraufschlag 286

Hier hat er mit Y. telefoniert. F. schlägt das in zwei Schüben vor - den elektronischen Salat von 10 % auf 15 % und dann vielleicht in einem halben oder einem Jahr alles von 15 auf 20 % bringen. Er meldet sich diesbzgl. diese Woche noch. 287

3. 288

Ich habe erklärt, daß wir wieder einen dicken Brocken modifizieren wollen, wo eventuell Q1 reinpassen könnte, wir aber in der Kooperation mit Q1 zu wenig Nutzen sehen. Nur wenn wir bei Marktkauf durch Q1 reinkommen, könnte ich dieses Projekt mit Q1 weiter forcieren. Deutlich auch gemacht, daß wir in Zusammenhang mit Marktkauf mehr zu verschenken haben als Q1. 289

Er erklärt, daß Marktkauf mit D1 nicht zufrieden ist und vielleicht dadurch ein Herauskaufen möglich ist. Das will er diese Woche klären. 290

gez. T." 291

Aus der dargestellten Urkunde ergibt sich, dass der Betroffene T. direkten Kontakt mit der Unternehmensleitung von Q1 gesucht hat, um sowohl das Thema Preiserhöhung wie auch Zimmeraufschläge zu diskutieren. Der Zeuge K1 war Geschäftsführer der vertretungsberechtigten Komplementär-GmbH von Q1. Zudem ergibt sich aus der Urkunde, dass im November 2000 die bereits dargestellte Baumarktkooperation zwischen X. und Q1 praktiziert wurde. Diese vom Betroffenen T. abgezeichnete Urkunde belegt, dass die 292

Angaben der Zeugen Q1 zu der Baumarktkooperation einen realen Hintergrund haben.

ee) Absprachen für 2002	293
Dass in der Tapetenbranche über eine mögliche Preiserhöhung für das Jahr 2002 gesprochen wurde, belegt die Urkunde Nr. 12 aus dem Selbstleseverfahren II. Dabei handelt es sich um eine Aktennotiz des Betroffenen L. mit der Überschrift "Z.-Tagung am 25.07.2001 in K.". In der Notiz heißt es:	294
"Alle wesentlichen Hersteller nahmen an der Z.-Tagung teil. Von Q2 waren die Herren T6 und A. vertreten.	295
Themen: ...	296
3. Abschließend erfolgt die Diskussion einer evtl. möglichen Gemeinschaftswerbung.	297
<u>Fazit:</u> Gemeinschaftswerbung kommt nicht zustande, da sich die Mitglieder nicht zutrauen, eine notwendige Preiserhöhung im Markt tatsächlich umzusetzen. ...	298
<u>Wichtig:</u>	299
Die Firmen F1, Q1, Y. und X. haben sich im Rahmen der Z.-Tagung darauf geeinigt, keine 15 m Vlies-Ware auf den Markt zu bringen. Sollte sich einer der vier Firmen dazu entscheiden, dies doch zutun, wird sie vorab die anderen Hersteller informieren. Davon unbenommen sind sämtliche doppeltbreiten Aktivitäten.	300
Bitte bei Kundengesprächen deshalb keine entsprechenden Konzepte auf den Tisch bringen bzw. irgendwelche Zusagen machen.	301
gez. L...."	302
Die Urkunde belegt, dass man sich im Kreise der wesentlichen Tapetenproduzenten gemeinschaftlich Gedanken darum machte, ob eine gemeinschaftliche Preiserhöhung im Markt umsetzbar sei. Zudem vereinbarte man, ein bestimmtes Produkt nicht anzubieten bzw. die anderen Hersteller vorab darüber zu informieren, wenn man davon abrücken wollte.	303
ff) Preiserhöhung zum 01.01.2003	304
Dass es bezüglich der Preiserhöhung zum 01.01.2003 zu einer Preiserhöhungsabsprache im Vorstand des Z. kam, die anlässlich der Mitgliederversammlung verkündet wurde, ergibt sich neben den entsprechenden Aussagen der Zeugen H.Q. und K1 auch aus einer Versammlungsmitschrift des Betroffenen L., die in einem Leitzordner mit dem Titel "Z.-Marketingausschussverbände II" im Büro des Betroffenen L. aufgefunden worden ist. Die als Urkunde Nr. 127 des Selbstleseverfahrens I eingeführte Einladung des Z. vom 19.03.2002 zu der Mitgliederversammlung am 14.05.2002 im ...-Hotel E. beinhaltet auf der ersten Seite u. a. die handschriftlichen Anmerkungen des Betroffenen L., der nicht dem Vorstand des Z. angehörte:	305
"Preiserhöhung zum Stichtag 1. Januar (E. 1.4. ... %)	306
? Strategie: schrittchenweise kleinere Schritte, aber regelmäßig - sprich 1x/Jahr moderat"	307
Gemäß Urkunde Nr. 65 des Selbstleseverfahrens I handelt es sich bei der als Asservat 41 bei X. sichergestellten Unterlage um Inhalt des Leitzordners „Z. Marketingausschuss Verbände	308

II“ aus dem Büro des Betroffenen L.. Dass auf der Einladung zu der Veranstaltung neben anderen Notizen die dargestellten Notizen zur anstehenden Preiserhöhung festgehalten sind, deutet darauf hin, dass diese Angaben innerhalb der Z.-Veranstaltung gefallen sind. Ansonsten wäre es nicht plausibel, Notizen auf der Einladung mit der Tagesordnung zu machen und im Ordner „Z. Marketingausschuss Verbände II“ aufzubewahren. Die Urkunde stützt die Aussage des Zeugen H.Q., man habe Preiserhöhungen unter den Vorstandsmitgliedern des Z. besprochen und in der Mitgliederversammlung der Tapetenhersteller am Folgetag den übrigen Versammlungsteilnehmern bekanntgegeben. Auch der Zeuge K1 hat glaubhaft bestätigt, dass man nach seinem Kenntnisstand bei Preiserhöhungen unter den Z.-Mitgliedern gemäß den Bekundungen des Zeugen Q. verfahren ist. Der Zeuge U. hat eingeräumt, dass er auf internen Sitzungen der Tapetenhersteller bei Z.-Mitgliederversammlungen gelegentlich Informationen zu Preiserhöhungen der Wettbewerber, namentlich einmal von Q1, erhalten hat, die er als allgemeine Marktinformationen empfunden und zum Anlass genommen habe, den Markt daraufhin näher zu beobachten.

Der Senat hat berücksichtigt, dass die Zeugen C6, B. und C., die jedenfalls an manchen Z.-Mitgliederversammlungen teilgenommen haben, nicht bestätigt haben, dass dort nach einer Vorstandssitzung Preiserhöhungen der im Z.-Vorstand vertretenen Unternehmen verkündet worden sind. Die Zeugen haben ausgesagt, dass sie sich an derartiges nicht erinnern können. Diese Aussagen erschüttern die Überzeugungskraft der dargestellten Beweismittel für eine Verkündung der im Vorstand beschlossenen Preiserhöhung auf der anschließenden internen Mitgliederversammlung nicht. 309

Der Senat ist davon überzeugt, dass nach dem übereinstimmenden Willen der an der Preisabsprache beteiligten Unternehmen die Preisabsprache bis zu einer neuen Preisanpassung Gültigkeit haben sollte und währenddessen auch neu in den Markt einzuführende Tapetenkollektionen an das erhöhte Preisniveau angepasst werden. Hierfür spricht die Interessenlage der Kartellanten und kaufmännisch vernünftiges Handeln. Die Hersteller haben – so wie festgestellt – die Preise für nahezu alle Tapeten und für sämtliche Vertriebslinien erhöhen wollen. Bei dieser Sachlage ist kein vernünftiger Grund dafür vorhanden, die Preisabsprache auf die aktuell bereits im Markt befindlichen Tapetenkollektionen zu beschränken. Vielmehr verstand es sich von selbst, bei der Bepreisung neuer Tapeten die vereinbarte Preiserhöhung zu berücksichtigen. 310

Dass die vereinbarte Preiserhöhung zum 01.01.2003 auch tatsächlich umgesetzt wurde und die Wettbewerber hierüber informiert wurden, ergibt sich aus den nachfolgenden Unterlagen: 311

Aus Urkunde Nr. 18 des Selbstleseverfahrens II ergibt sich, dass X. seinen Kunden eine Preiserhöhung von ... % zum 01.01.2003 angekündigt hat. Der Prozentsatz dieser Erhöhung entspricht dem Vorgehen, das der Betroffene L. auf der Urkunde Nr. 127 im Selbstleseverfahren I festgehalten hat: Schrittchenweise kleinere Schritte, aber regelmäßig. Die vorgenannte Urkunde Nr. 18 des Selbstleseverfahrens II wurde ausweislich der Urkunde Nr. 95 Selbstleseverfahren I in einem Leitzordner mit der Bezeichnung „Preislisten, Preise, Preiserhöhung“ im Büro N5 bei F1 aufgefunden. Das Schreiben datiert vom 08.07.2002 und hat einen Eingangsstempel vom 10.07.2002 sowie einen weiteren Eingangsstempel vom 29.07.2002, wobei letzterer auf Dokumenten des Unternehmens F1 häufiger zu finden ist. Der ursprüngliche Adressat des Schreibens ist wegen Schwärzung unleserlich. Der Senat geht deshalb davon aus, dass dieses Preiserhöhungsschreiben nicht F1 als direktem Wettbewerber zur Information übersandt wurde, sondern dass F1 dieses Schreiben von einem Kunden von X. erhalten hat. 312

Aus der Urkunde Nr. 154 Selbstleseverfahren I ergibt sich, dass Q1 mit Schreiben vom 19.07.2002 seinen Kunden eine Preiserhöhung von ... % zum 01.01.2003 angekündigt hat. Dieses Schreiben wurde unter dem vorgenannten Datum Y. z. Hd. „Herrn N.“ übersandt, wobei die Urkunde mit einem Stempel "ZUR INFORMATION" versehen ist. Dieses Schreiben wurde in dem Leitzordner "Wettbewerber X., Q1, F1" im Büro des Betroffenen N. bei Y. sichergestellt. Ein identisches Schreiben wurde von Q1 an den Zeugen C. von F1 übersandt, wobei diese Urkunde Nr. 19 des Selbstleseverfahrens II einen Eingangsstempel von F1 vom 23.07.2002 und den Stempel „ZUR INFORMATION“ trägt. Auch dieses Schreiben wurde in dem Leitzordner „Preislisten, Preise, Preiserhöhungen“ im Büro N5 bei F1 aufgefunden.	313
Mit Urkunde Nr. 193 des Selbstleseverfahrens I informierte der Prokurist N3 der Firma F1 den Betroffenen L. von X., dass man mit beiliegendem Schreiben eine Preiserhöhung zum 01.01.2003 den Kunden angekündigt habe. Das Schreiben datiert vom 31.07.2002. Bei diesem Schreiben befindet sich ein nicht individualisierter Serienbrief von F1, mit dem eine Preiserhöhung von ... % zum 01.01.2003 angekündigt wird. Einem anliegenden handschriftlichen Zettel ist zu entnehmen, dass das Infoschreiben an X. zu Händen des Betroffenen L., an Q1 zu Händen des Zeugen K1, an Y. zu Händen des Betroffenen F., an N2 zu Händen Herrn C4, an Q2 zu Händen Herrn S. und an D1 zu Händen Herrn T7 versandt werden sollte.	314
Als Urkunde Nr. 168 des Selbstleseverfahrens I wurde eingeführt ein nicht individualisiertes Musterschreiben vom 01.08.2002, mit dem Y. seinen Kunden eine Preiserhöhung um ... % zum 01.01.2003 ankündigt. Ausgenommen davon blieb das Sortiment Das Schreiben enthält den handschriftlichen Zusatz:	315
"Wurde ab 01.08. an <u>alle</u> Inlandskunden versandt. Hr. A3 hat das entsprechende Query erstellt."	316
Zusätzlich enthält Urkunde Nr. 169 des Selbstleseverfahrens I Anschreiben des Betroffenen F. an X. zu Händen des Zeugen R., an F1 zu Händen des H.C., an Q1 zu Händen des Zeugen K1, an N2 zu Händen Herrn C4 und an Q2 zu Händen der Geschäftsleitung vom 02.08.2002 des Inhalts, dass eine Kopie des Schreibens versandt werde, das Y. am Vortag an seine Kunden verschickt habe, um über die anstehende Preiserhöhung zum 01.01.2003 zu informieren. Die Mitteilung erfolge zur Kenntnisnahme. Beigefügt sind dem vorgenannten Anschreiben nicht individualisierte Serienbriefe, mit denen Y. seinen Kunden eine Preiserhöhung um ... % zum 01.01.2003 ankündigt, wobei das Sortiment ... davon ausgenommen bleibt.	317
Mit Schreiben vom 07.08.2002 an F1 teilte X. mit, dass man das anliegende Schreiben in der 28. Kalenderwoche an die Kunden von X. verschickt habe, um über die Preisanpassung für das Jahr 2003 zu informieren. Beigefügt ist ein nicht individualisiertes Serienschreiben vom 08.07.2002, mit dem X. seinen Kunden eine Preiserhöhung um ... % zum 01.01.2003 ankündigt. Dieses Schreiben ist die Urkunde Nr. 191 des Selbstleseverfahrens I.	318
Mit der Urkunde Nr. 16 des Selbstleseverfahrens II kündigte N2 seinen Kunden eine Preiserhöhung um ... % zum 01.01.2003 an. Bei der Urkunde handelt es sich um einen nicht individualisierten Serienbrief, der im Leitzordner „Preislisten, Preise, Preiserhöhung“ im Büro N5 bei F1 aufgefunden wurde.	319
Ebenfalls in dem vorgenannten Leitzordner bei F1 aufgefunden wurde Urkunde Nr. 190 des Selbstleseverfahrens I. Dabei handelt es sich um einen nicht individualisierten Serienbrief von Q2 vom 12.08.2002, mit dem Q2 seinen Kunden eine Preiserhöhung um ...% zum	320

01.01.2003 ankündigt. Das Schreiben trägt einen Eingangsstempel vom 16.08.2002.

Die vorgenannten Preiserhöhungsschreiben - mit Ausnahme von Urkunde Nr. 18 des Selbstleseverfahrens II - belegen, dass sich die Tapetenhersteller gegenseitig über den Vollzug der gemeinsam beschlossenen Preiserhöhung durch Versendung der entsprechenden Preiserhöhungsschreiben informiert haben. Dieser Umstand spricht dafür, dass die Aussage des Zeugen H.Q., man habe sich im Vorstand des Z. darauf verständigt, so zu verfahren, glaubhaft ist. Zudem entspricht das Vorgehen der dokumentierten Besprechung vom 04.01.2000 im Haus ... in B.. Dort wurde nach der Aktennotiz des Zeugen R. ausdrücklich vereinbart, dass sich die Hersteller über die erfolgten Preiserhöhungen gegenseitig informieren.

321

Die Einlassungen der Betroffenen und Nebenbetroffenen, der Versand der Preiserhöhungsschreiben habe keinerlei Bedeutung gehabt, weil die Preiserhöhungen in dem transparenten Markt sowieso sofort jedem bekannt geworden seien, kann die Glaubhaftigkeit der diesbezüglichen Aussage des Zeugen H.Q. nicht beeinflussen. Entscheidend für den wechselseitigen Austausch der an den Handel adressierten Schreiben, mit dem über bevorstehende Preiserhöhung informiert worden ist, war vielmehr, den anderen an der Preisabsprache beteiligten Unternehmen nachzuweisen, dass sie sich tatsächlich an das Abgesprochene halten. Nach der glaubhaften Aussage des Zeugen Q. und den dargestellten Urkunden war es nach der gescheiterten Preiserhöhung in den 90er Jahren unter der Führerschaft von Herrn D. zum Ritual der abgesprochenen Preiserhöhungen und als vertrauensbildende Maßnahme auch für notwendig gehalten worden, dass sich die Kartellanten umgehend das Signal gaben, dass sie die Preiserhöhung tatsächlich im Markt umsetzen. Dass gegebenenfalls kleinere Hersteller ihre Preiserhöhungen später im Markt ankündigten, da sie zunächst die Ankündigungen der großen Hersteller abwarteten, und dann mit deutlichem zeitlichen Versatz ihre Preiserhöhungsschreiben als Vollzugsmeldungen den großen Herstellern überließen, widerspricht der Aussage des Zeugen H.Q. nicht. Auf den Zeitpunkt der Mitteilung der Preiserhöhung von kleineren an größere Hersteller kam es nicht an, weil davon nichts abhing. Umgekehrt war es aus der Sicht der kleineren Tapetenhersteller wichtig, die Preiserhöhungspläne der größeren Hersteller so früh wie möglich zu kennen, damit sie bei entsprechenden Anfragen der Kunden, ob die kleineren Hersteller auch die Preise erhöhen, vorbereitet sind und eine entsprechende Auskunft geben können. Ansonsten könnten die kleineren Hersteller ihre interne Diskussion, welche Preiserhöhung innerbetrieblich für notwendig und am Markt für durchsetzbar gehalten wird, erst einleiten, wenn die großen Hersteller ihre Preiserhöhungen bekanntgegeben haben. Dies würde möglicherweise den gemeinsamen Zeitpunkt einer Preiserhöhung wegen einzuhaltender Vorlaufzeiten gefährden. Dann könnten die kleineren Hersteller nach eigenen Angaben nicht mehr ihre Preise zum selben Zeitpunkt erhöhen wie die großen Hersteller, was nach ihrer eigenen Einlassung eine Preiserhöhung der kleineren Hersteller ausschließen würde.

322

Dass der Betroffene F. um ein gutes kollegiales Verhältnis zu den Wettbewerbern bemüht war, zeigt beispielhaft die Urkunde Nr. 140 des Selbstleseverfahrens I. Bei der Urkunde handelt es sich um ein Telefax des Betroffenen F. an den Betroffenen L. vom 17.10.2002, in dem der Betroffene F. sich auf ein Gespräch mit dem Betroffenen L. bezüglich der 15-Meter-Rolle Vlies bezieht. Der Betroffene F. bedauert darin, eine eventuelle Vereinbarung vom 25.07.2001, Vlies nicht als 15-Meter-Rolle anzubieten (vgl. Urkunde Nr. 12 Selbstleseverfahren II), möglicherweise gebrochen zu haben. Er könne sich an die Einzelheiten des Gesprächs vom 25.07.2001 nicht erinnern. Y. habe zwei Blatt Vlies als 15-Meter-Rolle für I5 im Sonderdruck aufgelegt. Dabei habe man von einer eventuell getroffenen Vereinbarung nichts gewusst und die Vereinbarung auch nicht umgehen wollen. Er bedauere,

323

wenn es deswegen zu Irritationen gekommen sein sollte und erkläre sich zur Mitwirkung bereit, soweit noch etwas zu retten sei. Das Schreiben solle auch dem Zeugen K1 übersandt werden, damit man sich am Montag nochmals hierüber abstimmen könne. Ob der Betroffene F. die Vereinbarung der Unternehmen bezüglich der 15-Meter-Vliesrolle bewusst oder unbewusst gebrochen hat, kann der Senat dabei nicht feststellen.

Dass in der Tapetenbranche seit 2003 das allgemeine Bewusstsein herrschte, eine erfolgreiche Preiserhöhung sei ohne Beteiligung von X. nicht möglich, ergibt sich aus den Aussagen der Zeugen H.Q., E.Q., G.Q., K1, V., R., C6, B., C. und U.. Die Zeugen haben sich übereinstimmend dahingehend geäußert, dass eine Preiserhöhung eines einzelnen Herstellers, der nicht über ein Drittel Marktanteil verfüge, nicht mit Erfolg möglich sei. Entweder könne die Preiserhöhung gar nicht umgesetzt werden oder nur in geringem Umfang und bei den falschen Kunden. Diese Einschätzung entspricht auch den Einlassungen der Betroffenen F. und N., die angegeben haben, dass Y. seine Preise nur im Windschatten der großen Wettbewerber habe erfolgreich erhöhen können. Allein der Betroffene T. und die Verteidiger der Nebenbetroffenen X. haben herausgestellt, dass X. als Marktführer auch im Alleingang Preise habe erhöhen können. Dazu befragt haben einige Zeugen dies als eventuell möglich bestätigt. Hierzu hat der Zeuge H.Q. exemplarisch angegeben, dass in seiner aktiven Zeit in der Tapetenindustrie kein einzelner Hersteller über mehr als 1/3 Marktanteil verfügt habe. Dies sei X. erst gelungen, als er die Geschäftsführung von Q1 an seinen Sohn bzw. seinen Neffen weitergegeben habe. In seiner schriftlichen Aussage hat auch der frühere Geschäftsführer des Z. J. bestätigt, dass ein einzelner Hersteller eine Preiserhöhung allein wegen gemeinsamer Kollektionen im Handel nicht hätte durchsetzen können. 324

b) Tat 1 - Preiserhöhungsabsprache zum 01.03.2006 325

Die Feststellungen zur Preiserhöhungsabsprache zum 01.03.2006 beruhen im Wesentlichen auf der glaubhaften Aussage des Zeugen H.Q., die durch die in die Hauptverhandlung eingeführten Urkunden belegt wird. Der Zeuge H.Q. hat glaubhafte Angaben im Sinne der tatsächlichen Feststellungen zu der Preiserhöhungsvereinbarung 2005 gemacht, denen der Senat im Wesentlichen folgt. 326

aa) Z.-Treffen im Mai 2005 in W. 327

Abweichend von den tatsächlichen Feststellungen hat der Zeuge H.Q. bekundet, man habe sich bereits bei dem Verbandstreffen am 08.05.2005 nach Abschluss des offiziellen Teils der Vorstandssitzung auf einen konkreten Prozentsatz der Preiserhöhung geeinigt, diesen jedoch nicht auf der Mitgliederversammlung den anderen Unternehmen mitgeteilt. Der erste Teil dieser Aussage widerspricht den schriftlichen Angaben des verstorbenen Geschäftsführers des Z. J., die als Urkunde Nr. 3 im Selbstleseverfahren II in die Hauptverhandlung eingeführt worden sind, nachdem der Senat einen entsprechenden Beschluss gemäß § 251 Abs. 1 Nr. 2 und Abs. 4 StPO, §§ 46, 71 OWiG wegen des Todes von J.J. verkündet hat. Darin hat J. als Beschuldigter angegeben, zu den Vorstandssitzungen im März und November 2005 auch außerhalb der Tagesordnung geduldet gewesen zu sein. Am 08.05.2005 sei in diesem Rahmen zur Sprache gekommen, ob eine Preiserhöhung für 2006 flächendeckend erfolgen solle, d.h. also auch bei solchen Kunden, die keine Musterbücher haben, damit insbesondere gegenüber Baumärkten. Der Umfang einer Preiserhöhung sei nach seiner damaligen Erinnerung kein Thema gewesen. 328

Dem Senat reicht die Aussage des Zeugen H.Q., er sei sich sicher, dass man am 08.05.2005 unter den Vorstandsmitgliedern des Z. bereits einen Prozentsatz für eine Preiserhöhung 329

beschlossen habe, als Beleg für eine Preisabsprache nicht aus, da keine objektiven Anhaltspunkte erkennbar sind, die eine solche Absprache nahe legen. Kein Zeuge, auch nicht der Zeuge H.Q., hat bestätigt, dass auf der Z.-Mitgliederversammlung am 09.05.2005 in W. eine Preiserhöhung der großen Tapetenhersteller, die im Vorstand des Z. vertreten waren, mitgeteilt worden ist. Wenn man sich bereits im Mai 2005 in W. auf eine konkrete Preiserhöhung geeinigt hätte, hätte es nahe gelegen, die beschlossene Preiserhöhung mit genügend Vorlaufzeit zum 01.01.2006 anzukündigen. Aus den Einlassungen der Betroffenen, insbesondere der Betroffenen F. und N., aber auch den Bekundungen des Zeugen V. ergibt sich, dass der günstigste Termin für eine Preiserhöhung jeweils der 01.01. eines Jahres war. Es erscheint dem Senat nicht plausibel, dass man diesen günstigen Erhöhungstermin streichen ließ, wenn man sich bereits im Mai auf eine entsprechende Erhöhung geeinigt hatte.

Nach der Aussage des Zeugen H.Q. ist es auch vorgekommen, dass er auf eine mögliche Preiserhöhung angesprochen worden sei, jedoch mangels ausreichender Vorbereitung dieses Themas mit dem Zeugen K1, der bei Q1 für den Vertrieb zuständiger Geschäftsführer war, darauf nicht habe reagieren können. Zwar hat der Zeuge H.Q. auf Nachfrage angegeben, dass diese Situation eher nicht den Zeitraum 08./09.05.2005 in W. beschrieben habe, sondern einen anderen Zeitraum. Er konnte diesen anderen Zeitraum aber nicht konkret oder ansatzweise benennen. Der Senat verkennt nicht, dass die vorbeschriebene Situation auch auf die Preiserhöhungsbemühungen des Betroffenen T. im Herbst 2000 bei den bilateralen Gesprächen zwischen X. und Q1 am 14. bzw. 20.11.2000 zutreffen könnte. Der Senat geht allerdings davon aus, dass der Zeuge H.Q. in diesem Fall angegeben hätte, dass es sich dabei um eine unvorbereitete spontane Preiserhöhungsdiskussion gehandelt habe. Dass der Zeuge das Gespräch vom 16.11.2000 meinte, ist auch deshalb unwahrscheinlich, weil daran neben ihm der Zeuge K1 und H.Q. teilgenommen haben. 330

Zudem beruht die Aussage des Zeugen H.Q., man habe sich bereits am 08.05.2005 in W. auf einen Prozentsatz geeinigt, auf einem wahrscheinlich fehlerhaften Rückschluss. Denn der Zeuge H.Q. hat weiterhin bekundet, dass er sich später zunächst gar nicht habe erinnern können, dass das Thema Preiserhöhung im November 2005 noch einmal Gegenstand der Vorstandssitzung des Z. gewesen sei. Er habe zu diesem Zeitpunkt geglaubt, dass das Thema abschließend im Frühjahr behandelt worden sei, da die Diskussion um eine Preiserhöhung im November 2005 allenfalls nur ganz kurz gewesen sein könne. Sonst hätte er an diese Diskussion konkrete Erinnerungen haben müssen. Dass überhaupt am 22.11.2005 in F. noch einmal über eine Preiserhöhung gesprochen worden sei, habe er erst nach Vorhalt seiner E-Mail an E.Q. vom 25.11.2005 (Urkunde Nr. 1 des Selbstleseverfahrens I) erinnert. Wenn H.Q. aber zunächst die Vorstandssitzung vom 22.11.2005 als Gelegenheit für ein Preiserhöhungsgespräch nicht mehr präsent hatte, ist es plausibel dass er die Erinnerung an ein solches Gespräch gedanklich der Sitzung vom 08.05.2005 fälschlich zugeordnet hat. 331

Nach alledem geht der Senat davon aus, dass die Erinnerung des Zeugen H.Q. zu dem Punkt Preiserhöhungsdiskussion am 08.05.2005 in W. einen Fehler aufweist, der mit dem Zeitablauf und dem dargestellten Rückschluss aus der fehlenden Erinnerung an die kurze Diskussion im November 2005 in F. zusammenhängt. Dieser Umstand erschüttert die Glaubhaftigkeit und Verlässlichkeit der Aussage des Zeugen H.Q. im Übrigen nicht. Der Senat hält es insbesondere im Zusammenhang mit der Einlassung des früheren Z.-Geschäftsführers J. für zweifelsfrei bewiesen, dass das Thema Preiserhöhungen im Zusammenhang mit oder im Anschluss an die Vorstandssitzung am 08.05.2005 angesprochen worden ist. Dass diese Diskussion ein konkretes Ergebnis in Bezug auf einen 332

konkreten Prozentsatz und Zeitpunkt einer Preiserhöhung gehabt hat, lässt sich jedoch nicht feststellen. Dass die Diskussion der Preiserhöhung am 22.11.2005 nur ganz kurze Zeit in Anspruch genommen hat, lässt sich auch mit der Vorbereitung auf der Ebene der Vertriebsleiter erklären.

bb) Vorbereitung durch Vertriebsleiter

333

Dass die Preiserhöhung zum 01.03.2006 im Kreis der Vertriebsleiter von X., Q1 und Y. 334
vorbereitet worden ist, ergibt sich im Wesentlichen aus der glaubhaften Aussage des Zeugen P.. Der Zeuge P. hat bekundet, dass er mit der Abwicklung der Initiative „Tapete & Friends“ durch den Zeugen V. im Jahr 2005 beauftragt gewesen sei, der sein Vorgesetzter bei Q1 gewesen sei. In diesem Zusammenhang habe er Herrn V. zu einem Vertriebsleiter-Treffen mit den Betroffenen W. und N. begleitet. Das Treffen habe im September 2005 in G. oder K. stattgefunden, was er über einen Kalendereintrag habe nachvollziehen können. In dem Gespräch der Vertriebsleiter sei der Zeuge V. gefragt worden, ob Q1 eine Preisanpassung plane. Der Zeuge V. habe dies bejaht und einen Prozentsatz der beabsichtigten Preiserhöhung genannt. Daraufhin hätten auch die Betroffenen N. und W. Prozentsätze einer geplanten Preiserhöhung ihrer Unternehmen genannt. Die Zahlen hätten in einem Bereich von circa ... bis ... % gelegen. Es habe dazu keine Diskussion gegeben. Dem Zeugen sei auch nicht bekannt, was danach mit den Informationen passiert sei. Er habe noch eine gute Erinnerung an den Vorfall, weil es für ihn in dem Augenblick neu gewesen sei, dass im Kreis der Vertriebsleiter Preiserhöhungsabsichten der Wettbewerber so offen besprochen worden seien, dies aber anscheinend für die anderen Gesprächsteilnehmer völlig normal gewesen sei. Neben der Preiserhöhung seien auch die Initiative „Tapete & Friends“ und der anstehende Kollektionswechsel besprochen worden. Es sei aber nicht die einzige Vertriebsleiter-Besprechung gewesen, an der er, der Zeuge P., teilgenommen habe. Das geschilderte Gespräch auf Vertriebsleiter-Ebene im September 2005 sei erfolgt, bevor eine Preiserhöhung der Firma Q1 nach außen bekanntgegeben worden sei.

Die Zeugenaussage ist detailliert und widerspruchsfrei. Sie ist zudem frei von unredlichen 335
Belastungstendenzen. Der Zeuge hat angegeben, dass er vorher von der geplanten Preiserhöhung im Hause Q1 nichts gewusst habe. Es sei auch keine Diskussion über die verschiedenen Prozentsätze auf der Vertriebsleiter-Besprechung in Gang gekommen. Schließlich habe er auch den Zeugen V. nicht gefragt, was er nun mit der Kenntnis der konkreten Preiserhöhungsabsichten der Wettbewerber X. und Y. tun werde. Der Zeuge hat auf Befragen der Verteidigung angegeben, dass er lediglich vermuten könne, dass die Geschäftsleitung des Unternehmens Q1 vor ihrer Entscheidung über eine Preiserhöhung den Vertriebsleiter dazu fragen werde. Ob dies konkret stattgefunden hatte, wusste der Zeuge nicht sicher. Die Aussage des Zeugen P. ist darüber hinaus plastisch und enthält eigenes emotionales Erleben. Der Zeuge hat ausgesagt, dass er von der Offenheit und Selbstverständlichkeit, mit der das Thema Preiserhöhungsabsichten der drei Unternehmen in der Vertriebsleiter-Besprechung behandelt worden sei, überrascht gewesen sei. Dies sei auch der Anlass dafür, dass er sich an das Gespräch noch sehr gut erinnern könne.

Die Aussage des Zeugen P. ist gut nachvollziehbar. Es ist auch nicht erkennbar, welches 336
Motiv der Zeuge P. für eine falsche Aussage haben könnte. Der Zeuge V. hat das Unternehmen Q1 seit längerer Zeit verlassen. Ein Bußgeldverfahren wird gegen ihn nicht betrieben. Einleuchtende Gründe für eine Falschbelastung der Betroffenen N. und W. sind nicht erkennbar. Der Senat schließt aus, dass der Zeuge P. die Betroffenen W. und N. sowie den Zeugen V., der zwischenzeitlich für X. arbeitet und zu dem er ein gutes Verhältnis hatte, absichtlich falsch belastet, um seinem Arbeitgeber Q1 einen Wettbewerbsvorteil dadurch zu

verschaffen, dass die Vertriebsleiter von X. und Y. unwahr der Vorbereitung einer Preiserhöhungsabsprache bezichtigt werden, oder um seine Position im Unternehmen durch Unterstützung der Geschäftsführung im Bußgeldverfahren zu verbessern. Das Hauptgewicht der Vorwürfe gegen die Betroffenen und Nebenbetroffenen liegt in den Preiserhöhungsabsprachen, die anlässlich der Z.-Vorstandssitzungen beschlossen worden sind, nicht jedoch auf eventuellen Vorbereitungshandlungen der Vertriebsleiter. Dies spiegelte sich auch in den vom Bundeskartellamt verhängten Geldbußen wieder. Der Zeuge ist nach dem persönlichen Eindruck des Senats aus der Hauptverhandlung glaubwürdig. Der Senat schließt auch aus, dass der Zeuge etwas verwechselt oder die Unterhaltung missverstanden hat. Dazu war seine Aussage zu plastisch und zu eindeutig.

Der Aussage des Zeugen P. steht nicht entgegen, dass ein Eintrag des Treffens im Kalender des Zeugen V. nicht gefunden werden konnte. Der Zeuge P. hat ausgesagt, das Treffen sei in seinem Kalender eingetragen gewesen. Der Zeuge V. hat – im Gegensatz zu den Betroffenen N. und W. – nicht bestritten, dass das Treffen stattgefunden habe. Der Zeuge V. hat lediglich angegeben, das Treffen in den ihm nach seinem Ausscheiden bei Q1 zur Verfügung gestellten Kalendereintragungen nicht gefunden zu haben. Er hat nicht behauptet, noch über seinen früheren vollständigen beruflichen Terminkalender, der EDV-basiert geführt wurde, zu verfügen. 337

Auf Fragen zu der Besprechung hat der Zeuge V. ausweichend geantwortet. Er hat zu der von P. geschilderten Vertriebsleiterbesprechung allgemein angegeben, dass er nicht beschlossene Preiserhöhungen nicht weitergegeben habe und sich an einen Austausch von Prozentsätzen einer Preiserhöhung unter den Vertriebsleitern nicht erinnern könne. Der Zeuge P. habe nicht alles nachvollziehen können, was auf den Besprechungen ausgetauscht worden sei, und habe da wohl etwas falsch verstanden. Möglich sei, dass man Denkspiele mit Prozentsätzen für Preiserhöhungen gemacht habe. Die Aussage des Zeugen V. ist in diesem Punkt nicht geeignet, Zweifel an der Aussage des Zeugen P. zu wecken. Entweder fehlt dem Zeugen V. tatsächlich die konkrete Erinnerung an das von dem Zeugen P. geschilderte Gespräch, was insbesondere dann nachvollziehbar wäre, wenn das Gespräch für ihn nicht auffällig oder besonders einprägsam war, oder die Aussage stellt in diesem Zusammenhang den erfolglosen Versuch dar, die glaubhaften und überzeugenden Angaben des Zeugen P. zu relativieren. Ein Motiv dafür könnte darin liegen, dass der Zeuge V. zwischenzeitlich, wie er bekundet hat, für X. tätig ist. Nach kurzzeitiger erfolgloser selbständiger Tätigkeit arbeitet er nach seinen Angaben inzwischen für eine ihrer Konzerntöchter. 338

Der Senat ist davon überzeugt, dass das Vertriebsleiter-Treffen dazu diene, die Preiserhöhungsabsichten der einzelnen Unternehmen auszutauschen und abzugleichen, um anschließend mit diesen Informationen die bevorstehende gemeinsame Absprache von Preiserhöhungen auf der Leitungsebene der Unternehmen vorzubereiten. Der Senat stützt seine Überzeugung auf die Einlassungen der Betroffenen W. und N. und die Bekundungen des Zeugen E.Q.. So ist es aufgrund der Position der Vertriebsleiter in den Unternehmen und ihrer auf Umsatzsteigerungen gerichteten Interessenlage lebensfremd anzunehmen, dass sie die aus der Unterredung gewonnenen Erkenntnisse über die Preiserhöhungsabsichten der Wettbewerber für sich behalten und ihren Geschäftsführern nicht für unternehmensinterne Überlegungen zur Vorbereitung einer Preiserhöhung zur Verfügung gestellt haben. 339

Die Aussage des Zeugen C6, der Betroffene N. habe keine Informationen über Preiserhöhungen der Wettbewerber weitergegeben, stehen dieser Überzeugung ebenso wenig entgegen wie die Aussage des Zeugen V., er habe keine Prozentsätze von 340

Preiserhöhungen, die nicht bereits beschlossen gewesen wären, weitergegeben. Diese Aussagen hält der Senat für lebensfremd und für nicht glaubhaft. Dessen ungeachtet kann der Betroffene N. seine Erkenntnisse auch verdeckt ohne Nennung der Quelle oder direkt an den Betroffenen F. offen oder verdeckt weitergegeben haben. Gleiches gilt für den Zeugen V., der die Quellen seiner Erkenntnisse nicht gegenüber seiner Unternehmensleitung offen gelegt haben muss, um die gewonnen Erkenntnisse dort zu verwenden.

Nach eigenen Angaben waren alle drei Vertriebsleiter naturgemäß bemüht, die Position ihres Unternehmens durch Umsatzsteigerungen zu stärken und ihr eigenes Unternehmen nach vorne zu bringen. Dem hätte es widersprochen, wenn die drei Vertriebsleiter ihre konkrete Kenntnis der Preiserhöhungsabsichten bei Äußerung ihrer Einschätzung der Umsetzbarkeit einer Preiserhöhung vollständig ausgeblendet hätten. Dafür spricht nichts außer den eigenen nicht glaubhaften Angaben der Betroffenen W. und N.. Nach der Überzeugung des Senats liegt es daher auf der Hand, dass alle drei Vertriebsleiter durch den wechselseitigen Austausch der Zahlen zu geplanten Preiserhöhungen erkunden wollten, ob und in welcher Höhe ihre großen Wettbewerber eine Preiserhöhung konkret für kaufmännisch sinnvoll und realisierbar hielten. Diese Kenntnis sollte aber nicht lediglich dazu dienen, die eigene Preisgestaltung zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen, sondern sie sollte gerade und vor allem den Weg für die spätere Vereinbarung einer Preiserhöhung zwischen den Unternehmensspitzen ebnen. Die Vertriebsleiter W., N. und V. wussten, dass seit dem Jahr 2000 Preiserhöhungen, unter den Wettbewerbern abgesprochen waren. 341

An der detailliert dokumentierten Preiserhöhungsabsprache vom 04.01.2000 im Haus ... in B., an der der Zeuge V. teilgenommen hat, waren auch Vertreter der Unternehmen X. und Y. beteiligt. Es wäre lebensfremd anzunehmen, dass die Betroffenen W. und N. mit dem Zeugen V. Details über eine geplante Preiserhöhung austauschen, ohne dabei den grundsätzlichen Mechanismus der Preiserhöhungsabstimmung zu kennen. Die Betroffenen W. und N. haben jeweils angegeben, dass sie im Vorfeld zu Preiserhöhungen von ihren Unternehmensleitungen angehört worden sind. Insbesondere aus der Aussage des Zeugen V. ergibt sich, dass es den Vertriebsleitern darum ging, durch eine gleichförmige Preiserhöhung über alle Handelsformen ein Auseinanderdriften der Preise zwischen traditionellem Großhandel und Baumärkten/Discountern zu verhindern. Um dieses Ziel erreichen zu können, war den Vertriebsleitern denknotwendig bekannt, dass eine Preiserhöhungsvereinbarung zwischen den Unternehmen getroffen würde. Denn die Absprache einer einheitlichen Umsetzung einer Preiserhöhung gegenüber allen Handelsformen ergibt keinen Sinn, wenn damit nicht zugleich eine Preiserhöhung verbunden ist. Dass aus Sicht der Vertriebsleiter eine Preiserhöhung generell nicht wünschenswert ist, weil sie zu Diskussionen mit den Kunden führt, rechtfertigt kein anderes Ergebnis. Auch wenn es den Betroffenen W. und N. lieber gewesen wäre, wenn ihre jeweiligen Arbeitgeber auf Preiserhöhungen verzichtet hätten, haben sie in Kenntnis der auf der anstehenden Z.-Veranstaltung unter den Herstellern zu vereinbarenden Preiserhöhung hierzu einen Tatbeitrag im Sinne einer Vorbereitung geleistet. 342

Der Zeuge V. hatte an der Besprechung am 04.01.2000 selber teilgenommen, die Vorgänger der Betroffenen N. und W. ebenso. Nach diversen ausweichenden Antworten auf die Frage, ob der Zeuge V. einen Zusammenhang zwischen Preiserhöhungen und Z.-Veranstaltungen bemerkt habe, hat der Zeuge eingeräumt, dass er Hinweise erhalten habe, dass Teilnehmer von Z.-Veranstaltungen sich dort für Preiserhöhungen stark gemacht hätten und dass kurz darauf Hinweise auf bevorstehende Preiserhöhungen erfolgt seien. 343

Dass die Betroffenen W. und N. wussten, dass Preiserhöhungen innerhalb des Z. abgestimmt werden, ergibt sich im Übrigen auch aus dem entsprechenden Arbeitspapier, das sie am 10.04.2007 gemeinsam mit dem Zeugen V. erarbeitet haben. Es sind keine Anhaltspunkte für die Annahme vorhanden, dass den Betroffenen diese Erkenntnis erst bei Zugang des vom Zeugen V. abgefassten Strategiepapiers gekommen sein könnte. Dies ist auch vor dem Hintergrund der langjährigen Zusammenarbeit der drei Vertriebsleiter ausgeschlossen.

Nach alledem ist der Senat davon überzeugt, dass die Betroffenen W. und N. sowie der Zeuge V. gewusst haben, dass die Betroffenen T. und F. sowie die Zeugen H.Q. und C. bei der nächsten Z.-Veranstaltung eine Preiserhöhung vereinbaren wollten und dass sie mit den von ihnen in Erfahrung gebrachten Informationen den Abschluss einer solchen Vereinbarung vorbereiten und fördern. Insoweit haben der Betroffene L. und der Zeuge V. übereinstimmend angegeben, dass eine Preiserhöhung aus Sicht des Vertriebs auch positiv wahrgenommen und als Vertriebsmittel eingesetzt werden kann. N., W. und V. hatten ein gemeinsames Interesse daran, einen möglichst hohen Preis für die von ihnen vertriebenen Produkte zu erzielen, da die von ihren Arbeitgebern erzielten Margen ihnen letztlich über Gehälter und Tantiemen zugute kamen. 345

Die Feststellungen zu der vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen den Vertriebsleitern V., W. und N. und dem entsprechenden Austausch der Preiserhöhungsankündigungsschreiben beruhen im Wesentlichen auf der insoweit glaubhaften Aussage des Zeugen V.. Der Zeuge hat glaubhaft bekundet, dass er eine Vertrauensbeziehung zu den Betroffenen W. und N. aufgebaut habe. Bei beiden habe man sich darauf verlassen können, dass sie gemeinsam beschlossene Projekte oder Vorgehensweisen in ihrem Unternehmen auch umgesetzt hätten. Hierbei habe der Betroffene W. intern größeren Gestaltungsspielraum gehabt als der Betroffene N., der gelegentlich mit der Umsetzung gemeinsam beschlossener Vorhaben an seiner Geschäftsführung gescheitert sei. Der Zeuge V. hat glaubhaft angegeben, dass es den drei Vertriebsleitern wichtig gewesen sei, ein weiteres Auseinanderdriften der Tapetenpreise im Bereich des traditionellen Groß- und Einzelhandels im Vergleich zu Baumärkten und Discountern zu verhindern. Zu diesem Zweck habe man sich getroffen, um einheitlich gegenüber den Geschäftsleitungen ihrer jeweiligen Unternehmen aufzutreten und auf die Belange ihrer Vertriebsform Groß- und Einzelhandel aufmerksam zu machen. Damit hat der Zeuge V. zugleich bekundet, dass die drei Vertriebsleiter mit ihrem Treffen die Umsetzung einer einheitlichen Preispolitik aller Hersteller gegenüber dem Handel bei Preiserhöhungen erreichen wollten. 346

cc) Z.-Vorstandssitzung am 22.11.2005 in F. 347

Die Feststellungen zu der verabredeten gemeinsamen Preiserhöhung anlässlich der Z.-Vorstandssitzung am 22.11.2005 in F. beruhen im Wesentlichen auf der glaubhaften Aussage des Zeugen H.Q. und den zu diesem Komplex eingeführten Urkunden. 348

Die Teilnehmer der Vorstandssitzung ergeben sich aus der Urkunde Nr. 13 des Selbstleseverfahrens I, nach der die Zeugen C. und H.Q. sowie die Betroffenen F. und T. und der damalige Z.-Geschäftsführer J. an der Vorstandssitzung teilgenommen haben. Zudem gibt Urkunde Nr. 110 des Selbstleseverfahrens I, bei der es sich um die Einladung von J. zu der Vorstandssitzung an die Betroffenen T. und F. sowie die Zeugen H.Q. und C. handelt, Aufschluss über das geplante Programm. Danach sollte die Sitzung um 10:30 Uhr beginnen und mit einem gemeinsamen Mittagessen beendet sein, wobei als einziges Thema der Sitzung angegeben ist, dass diese sich in erster Linie mit der Nachfolgeregelung des Z.-Büros beschäftigen werde. 349

Der Zeuge H.Q. hat glaubhaft geschildert, dass am 22.11.2005 unter anderem über eine Preiserhöhung gesprochen worden ist.

Dass eine Preiserhöhung Thema der Vorstandssitzung am 22.11.2005 in F. gewesen ist, ergibt sich über die Angaben des Zeugen H.Q. hinaus aus der Urkunde Nr. 14 des Selbstleseverfahrens I. Darin enthalten ist eine E-Mail des Zeugen H.Q. an den Zeugen E.Q. vom 25.11.2005, 16.30 Uhr, in der H.Q. zum Thema Preiserhöhung mitteilt, dass er einen Anruf von dem Betroffenen L. erhalten habe. L. habe sich an ihn, H.Q., gewandt, da er bei dem Treffen in F. gewesen sei. Der Zeuge R. sei überrascht über eine telefonische Äußerung des Zeugen V., wonach er bei den Großhändlern, die bereits ihre Kollektionen herausgegeben hätten, "differenziert" vorgehen wolle. L. habe ihn, H.Q., gebeten, deshalb mit V. zu sprechen. Die E-Mail, an deren Authentizität keine Zweifel bestehen, beweist, dass anlässlich des Treffens in F. eine Preiserhöhung vereinbart worden ist. Ansonsten ergäbe ihre Einleitung keinen Sinn. Die E-Mail passt zu der Bekundung des Zeugen H.Q., dass man - wie zuvor - vereinbart habe, die Preiserhöhung linear über alle Sortimente vorzunehmen. 351

Hierzu hat der Zeuge V. angegeben, dass er die Preiserhöhung als Vertriebsmittel habe benutzen wollen. Er habe sich Wettbewerbsvorteile davon versprochen, dass die anderen Hersteller ihre Preise linear erhöhen, Q1 hingegen bei gut laufenden Artikeln die Preise nur moderat anhebe, um dann auf Kosten der Wettbewerber Preisvorteile zu haben. Dass ein entsprechendes Vorgehen im Hause Q1 geplant war, hat zudem der Zeuge E.Q. glaubhaft bestätigt. 352

Es ist nachvollziehbar und bestätigt die Glaubhaftigkeit der Aussage des Zeugen H.Q., dass dieser in dem Zusammenhang ausgesagt hat, dass er sich von seinem Neffen E.Q. und dem Zeugen V. in diesem Punkt hintergangen gefühlt habe. Der Zeuge H.Q. hat glaubhaft angegeben, dass er es nicht gut gefunden habe, sich mit den Wettbewerbern auf eine lineare Preiserhöhung über alle Sortimente zu einigen, wenn bereits intern im Hause Q1 ohne sein Wissen geplant gewesen sei, die Preiserhöhungen nicht linear, sondern differenziert umzusetzen. 353

Die E-Mail beweist darüber hinaus, dass der Betroffene L. die Preiserhöhungsabsprache vom 22.11.2005 in F. kannte und ihren Inhalt dadurch umzusetzen versuchte, dass er H.Q. an die Einhaltung der gemeinsamen Vereinbarung erinnerte. Dass der Betroffene L. sich in diesem Zusammenhang dahingehend eingelassen hat, an ein entsprechendes Telefonat keine Erinnerung mehr zu haben, kann die Beweiskraft der Urkunde und der Aussage des Zeugen H.Q. nicht erschüttern. 354

Ein weiteres Indiz dafür, dass am 22.11.2005 eine gemeinsame Preiserhöhung – so wie festgestellt – vereinbart worden ist, ist die Tatsache, dass die konkreten Preiserhöhungen einzelner Unternehmen anderen Herstellern schon vor ihrer Ankündigung im Markt bekannt waren. Dass die Zeugen C. und U. von F1 die Preiserhöhungsabsichten von X. vor der Ankündigung im Markt im November 2005 bereits kannten, wird bewiesen durch die Urkunde Nr. 182 des Selbstleseverfahrens I. Dabei handelt es sich um eine handschriftliche Notiz, die der Zeuge C. geschrieben hat und die in einem Leitzordner "Intern Notizen ab 2000" im Büro des Zeugen U. bei F1 aufgefunden wurde. Sie hat folgenden Inhalt: 355

"Herr U., Herr N3, 356

X. wird mit Wirkung zum 01.03.2006 die Inlandspreise um ca. ... % erhöhen. Die Ankündigung soll noch im November 05 erfolgen! Im Ausland soll die Erhöhung mit Wirkung vom 01.01.2006 ebenfalls noch im November angekündigt werden. Wir müssen diese 357

Gelegenheit nutzen und uns anschließen.

C." 358

Die Notiz beweist, dass der Zeuge C. die Preiserhöhungsabsichten von X. im November 2005 vor ihrer Ankündigung im Markt durch die E-Mail vom 25.11.2005 kannte. Diese Information kann der Zeuge C. nach Überzeugung des Senats nur von einem Mitarbeiter des Unternehmens X. erlangt haben. Denn er schreibt, dass die Ankündigung noch im November 2005 erfolgen soll. Daraus ist zu schließen, dass die Ankündigung noch nicht erfolgt ist. Zudem betrifft die Mitteilung sowohl die Inlandspreise als auch die Auslandspreise von X.. Es ist unwahrscheinlich und von keinem Betroffenen oder Nebenbetroffenen plausibel erklärt worden, dass ein großer Kunde von X. kurz vor der Preiserhöhungsankündigung im Markt über die Erhöhung von Inlands- und Auslandspreisen vorab informiert worden ist. Dies ist auch insofern nicht naheliegend, als X. zur Belieferung der ausländischen Märkte weitgehend Tochtergesellschaften in den jeweiligen Ländern einsetzt. Auch insofern spricht die Notiz davon, dass die Preiserhöhung im Ausland im November angekündigt werden soll. Nach der Überzeugung des Senats ist die Notiz ein Hinweis darauf, dass der Zeuge C. im November 2005 im Vorfeld der Z.-Vorstandssitzung oder spätestens in deren Verlauf von einem Vertreter des Unternehmens X. über deren Preiserhöhungsabsichten ins Bild gesetzt worden ist. Der Zeuge C. wollte offenbar durch die handschriftliche Notiz interne Vorbereitungen im Unternehmen F1 für eine baldige Preiserhöhung einleiten. Eventuell war es das Ziel des Zeugen C., sich auf eine entsprechende Diskussion anlässlich der Vorstandssitzung am 22.11.2005 vorzubereiten. 359

Der Zeuge C. hat nach Vorhalt einer Kopie der Notiz, die im Leitzordner "Preislisten, Preise, Preiserhöhung" im Büro N5 bei F1 aufgefunden worden ist, dazu ausgesagt, dass er die Notiz verfasst habe, jedoch nicht mehr wisse, von wem er die darin enthaltenen Informationen bekommen habe. Vielleicht – so der Zeuge C. – sei das ein Kunde gewesen. 360

Soweit man aus der Notiz entnehmen kann, dass X. eventuell auch ohne Absprache im Z.-Vorstand die Preiserhöhung wie dargestellt umsetzen würde, führt dieser Umstand nicht dazu, dass X. sich nicht an einer verbotenen Preisabsprache beteiligt hätte oder mangels Kausalität der Absprache für die Erhöhung von X. keine verbotene Preisabsprache vorläge. Denn die Abstimmung über die Preiserhöhung hat nach Überzeugung des Senats gleichwohl stattgefunden und war für X. auch hilfreich, da bei einer gleichförmigen Preiserhöhung durch alle Wettbewerber die tatsächliche Umsetzung der angekündigten Preiserhöhung gegenüber dem Handel wesentlich erleichtert war. Hierfür spricht auch der Anruf von L. beim Zeugen H.Q. am 25.11.2005. 361

Dass auch Y. über die Preiserhöhungsabsichten seiner Wettbewerber vor Ankündigung im Markt informiert war, beweist die Urkunde Nr. 136 des Selbstleseverfahrens I. Auf der einen Seite der Urkunde sind Berechnungen des Zeugen C6 dazu enthalten, wie es sich auswirken würde, wenn die Durchschnittspreise des Z. und die Durchschnittspreise von Y. für Tapeten um ... % erhöht würden und in beiden Fällen die Discountpreise nicht erhöht würden. Durch die Tabelle ist der Zeuge C6 zu dem Schluss gekommen, dass sich bei einer Erhöhung der Preise für alle Vertriebsformen mit Ausnahme des Discounts die Preisschere zwischen den anderen Vertriebsformen und dem Discount vergrößern würde; er konnte diese Preisschere konkret beziffern. Die Vorderseite der Notiz trägt den Zusatz „Zum jour fixe strategisch“. Der Zeuge C6 hat hierzu angegeben, dass die Notiz zu dem am 09.11.2005 stattfindenden jour fixe strategisch angefertigt worden ist. Ob dies zutrifft, kann der Senat nicht feststellen. Auf der Rückseite der Urkunde sind folgende Notizen zu Preiserhöhungsabsichten der Wettbewerber vorhanden: 362

Aus der Notiz schließt der Senat, dass der Zeuge C6 wusste, dass X. und F1 ihre Preise in Frankreich um ... % zum Januar 2006 erhöhen wollten. Unklar war, wie Y. hier reagieren wollte. Zudem wusste der Zeuge C6, dass X. die Preise in Deutschland um ... bis ... % zum 01.03.2006 erhöhen wollte und die Rundschreiben dafür in der nächsten Woche absenden wollte. Der Kunde E3 sollte von der Preiserhöhung ausgenommen bleiben. Bei dem Kunden O3 sollte Q1 nur laut Vertrag die Preise erhöhen können. Es war unklar, ob Y. oder Q2 die Preise bei P3 oder Q6 erhöhen konnten. Notiert war zudem, dass die Briefe zur Preiserhöhung vor dem 01.12. herausgeschickt werden sollten. Zudem war zum Zeitpunkt der Abfassung der Notiz noch unklar, um welchen Prozentsatz Y. die Preise für Patent Dekor und Patent Vlies erhöhen konnte. Dabei kam es dem Zeugen C6 darauf an, wie F2 und Q1 ihre Preise für Vliestapeten erhöhen würden.

364

Der Senat wertet die Notiz des Zeugen C6 als Beleg dafür, dass bei Y. um den 22.11.2005 herum noch Unklarheit bezüglich der eigenen konkreten Preiserhöhungsabsichten herrschte. Da die Notiz sowohl inländische sowie auch ausländische Preiserhöhungsabsichten der Wettbewerber X., F1 und Q1 beinhaltet, ist es unwahrscheinlich, dass die darin enthaltenen Informationen von einem Kunden stammen. Wahrscheinlich ist, dass auch Y. im Vorfeld – ähnlich wie F1 im Jahr 2005 oder Q1 im Herbst 2000 – von einem Vertreter von X. mit Überlegungen zu Preiserhöhungen im Vorfeld des 22.11.2005 konfrontiert wurde. Denkbar ist auch, dass die Notiz Informationen enthält, die beispielsweise der Betroffene N. als Vertriebsleiter von Y. aus seinem Treffen mit dem Betroffenen W. und dem Zeugen V. kannte. Letztlich könnte es sich auch um Informationen handeln, die anlässlich des Treffens vom 22.11.2005 in F. bekannt geworden sind, worauf die Angaben des Zeugen H.Q. und die Notiz "X. macht Anfang. Rundshr. nächste Woche" hindeuten. Sinn der Notiz könnte in diesem Fall sein, die konkrete Preiserhöhung für die Produktgruppen Patent-Decor und Patent-Vlies noch zu ermitteln. Die Erhöhung von ...-... % im Inland ist nicht mit einem Fragezeichen versehen, anders hingegen die Erhöhung in Frankreich. Sicher ist in jedem Fall, dass Y. im Vorfeld der Preiserhöhung seiner Wettbewerber Details zu deren Preiserhöhungsüberlegungen kannte. Aufgrund der unterschiedlichen betroffenen Märkte und der Vielzahl der Informationen zu Mitbewerbern schließt der Senat aus, dass diese Informationen allein auf einer Kundenmitteilung beruhten. Unklar ist, ob die Vorderseite der Notiz, die den Zusatz „zum jour fixe strategisch“ trägt, und die Rückseite zum selben Zeitpunkt beschrieben worden sind. Denkbar ist auch, dass der Zeuge C6 die Rückseite des Zettels mit der Tabelle mit den Preisvergleichen zu einem späteren Zeitpunkt weiter beschrieben hat.

365

Die Notiz spricht dafür, dass Y. die dort niedergeschriebenen Informationen in einem direkten Kontakt am 22.11.2005 mit den Wettbewerbern erfahren hat, weil Informationen zu dem Unternehmen X., F1 und Q1 enthalten sind, deren Vertreter jeweils auch im Vorstand des Z. vertreten waren und an der Vorstandssitzung am 22.11.2005 teilgenommen haben. Zudem deutet die Formulierung "X. macht Anfang" auf eine konkrete Abstimmung hin, nicht jedoch auf eine Vermutung des Zeugen C6. Dafür fehlen die an vielen Stellen des Dokumentes enthaltenen Fragezeichen hinter der letztgenannten Notiz. Auf der anderen Seite kann nach Vernehmung des Zeugen H.Q. mit Recht bezweifelt werden, ob er anlässlich der Z.-Sitzung Modalitäten einer eventuellen Preiserhöhungsvereinbarung zwischen Q1 und O3 gekannt und mitgeteilt hat. Auch wenn der Senat dies nicht ausschließen kann, spricht vor dem Hintergrund der schwachen Erinnerung des Zeugen H.Q. an die Besprechung vom 22.11.2005 nicht viel dafür. Diese Information könnte eher der Zeuge V. mitgeteilt haben. Auch wenn die genaue Entstehung der Notiz damit unklar bleibt, ist die Notiz ein klarer

366

Hinweis darauf, dass es vorherige Abstimmungen zu der später durchgeführten Preiserhöhung gab.

Die Aussage des Zeugen C6, man habe nach Kundeninformationen erwartet, dass X. eine Preiserhöhung durchführen werde und angenommen, dass das Rundschreiben dazu in der Woche nach dem 09.11.2005 versandt werde, ist wegen fehlender Fragezeichen, die an vielen anderen Stellen auftauchen, nicht glaubhaft. Der Zeuge C6 hat zudem in einigen weiteren Punkten nach Einschätzung des Senats nicht glaubhaft ausgesagt sondern gelogen. So hat der Zeuge auf Vorhalt der Urkunde Nr. 175 des Selbstleseverfahrens I angegeben, dass er die Information zu der Preiserhöhung von Y. zum 01.01.2009, die dort neben der Tagesordnung notiert ist, nicht im Rahmen der Z.-Sitzung am 02.06.2008 in M. erhalten habe und dass er in den Notizen keine Chronologie erkennen könne. Das ist offensichtlich unwahr. 367

Bei der Urkunde handelt es sich um die Einladung zu der Z.-Jahreshauptversammlung am 02.06.2008 in M., die im Vorzimmer der Geschäftsführung von Y. in einem Hängeordner „Z.-Diverses“ aufgefunden wurde. Auf dem Einladungsschreiben befinden sich handschriftliche Notizen neben der Tagesordnung, die im Übrigen abgehakt ist. Die Urkunde lautet auszugsweise: 368

= Abbildung wegen Schwärzung entfernt ! 369

Auch auf der zweiten Seite der Einladung bzw. Tagesordnung befinden sich zahlreiche Notizen. Der Zeuge C6 hat hierzu behauptet, dass die Information bezüglich der Preiserhöhungsankündigung von dem Betroffenen F. gestammt habe und lediglich aus Platzmangel an dieser Stelle auf der Tagesordnung angebracht worden sei. Nicht beschrieben sind die Rückseiten der Tagesordnung. Auf der Vorderseite des Schreibens befinden sich zahlreiche großflächige Freiräume. Die Bekundung des Zeugen C6, die gesamte Information bezüglich der Preiserhöhung habe überhaupt nichts mit der Tagung zu tun, er habe die Information bereits einen Tag vor Beginn der Tagung erhalten und lediglich dort notiert, kann nach Überzeugung des Senats unmöglich zutreffen. Eine Erklärung, warum der Zeuge die Information dann zu Beginn der Sitzung neben die Tagesordnung geschrieben hat, hat er ebenso wenig gegeben. Wenn er sie seit dem Vortag im Gedächtnis behalten konnte, hätte er auch ein anderes Blatt Papier damit beschreiben können. 370

Zudem entsprechen die Notizen des Zeugen C6 denjenigen des Zeugen U., die als Urkunde Nr. 184 des Selbstleseverfahrens in die Hauptverhandlung eingeführt worden sind. Der Zeuge U. hat unter dem Datum 02.06.2008 auf Papier des Z. als erste Notiz „Preiserhöhung per 01.01.09 ? ... % X.“ festgehalten. Beide Urkunden enthalten dann in gleicher Reihenfolge bei sonstigen Abweichungen Notizen zu den Stichwörtern „Schiedsordnung, Weichmacher, Tapetenmuseum, Sitz des Z., Beiträge der assoziierten Mitglieder und 2009 ... B.“. Danach bestehen keine vernünftigen Zweifel daran, dass beide Zeugen die aus ihrer Sicht wesentlichen Inhalte derselben Verbandsveranstaltung festgehalten haben und dass dort eine Preiserhöhung thematisiert worden ist. Dies gilt umso mehr, als bereits die Notizen des Zeugen U. zu der Veranstaltung vom 04.01.2000 im Haus ... verlässlich waren. 371

dd) Umsetzung der Preiserhöhung 372

Dass der Betroffene L. am 25.11.2005 den Z. über die Ankündigung der geplanten Preiserhöhung gegenüber den Kunden von X. mit einem per E-Mail versandten Preiserhöhungsschreiben informiert hat, damit der damalige Geschäftsführer J. diese Information den Wettbewerbern bekannt macht, wird bewiesen durch die Urkunde Nr. 2 des Selbstleseverfahrens I. Hierbei handelt es sich um eine E-Mail vom 28.11.2005, 9.29 Uhr, mit 373

der Frau Q4 von Q1 eine E-Mail von J. vom 25.11.2005, 13.09 Uhr an die Zeugen H.Q., E.Q. und G.Q. sowie Herrn C7 weiterleitete. Die weitergeleitete E-Mail wiederum war adressiert an die B1, N.D. von dem Tapetenhersteller D2, N.X. von dem Tapetenhersteller D1, N.F. vom Tapetenhersteller F2, den Zeugen C. von F1, den Betroffenen F. von Y., den Zeugen A. von Q2, Frau Q4 von Q1, die Q5 und Herrn U2 von L4. Thema der E-Mail war die Weiterleitung der Preiserhöhung von X.. Der Text der E-Mail lautet:	
„Diese Schreiben habe ich soeben von X.. erhalten.	374
Mit freundlichen Grüßen	375
J.J.“	376
Angehängt war die ursprüngliche Nachricht des Betroffenen L. an J. vom 25.11.2005, 12.36 Uhr, zum Betreff „Preiserhöhung X.“. Die E-Mail hat folgenden Text:	377
„Sehr geehrter Herr J.,	378
als Anlage schicken wir Ihnen ein Schreiben zur Kenntnis, das wir heute an unsere Kunden verschicken werden.	379
Freundliche Grüße	380
X.	381
K.L.“	382
Bestandteil der E-Mail war weiter ein nicht individualisiertes Musterschreiben datiert auf den 28.11.2005, in dem X. unterzeichnet von dem Zeugen R. als Prokuristen seinen Kunden eine Preiserhöhung um ... % zum 01.03.2006 ankündigte. Der Senat hat gesehen, dass die oben erwähnte E-Mail von J. an Q1 mit einem nicht individualisierten Preiserhöhungsschreiben, das vom 28.11.2005 datiert ist, versehen war und die E-Mail von J. an den Betroffenen F. (Urkunde Nr. 167 des Selbstleseverfahrens I) mit einem wortgleichen nicht individualisierten Musterschreiben, das jedoch als Datum den 25.11.05 aufführt. Ein wortgleiches Preiserhöhungsschreiben wurde in dem Leitzordner „Preislisten, Preise/Preiserhöhung“ im Büro N5 bei F1 aufgefunden und unter Nr. 189 des Selbstleseverfahrens I in die Hauptverhandlung eingeführt. Das letztgenannte Schreiben trägt als Datum den 25.11.2005. Damit unterscheiden sich alle drei Schreiben leicht im Datum bzw. der Schreibweise des Datums. Die bei Y. und F1 aufgefundenen Schreiben nennen als Datum jeweils den 25.11., schreiben das Jahr jedoch einmal als 05 und einmal als 2005. Der Ausdruck des an Q1 gelangten Schreibens trägt das Datum 28.11.2005.	383
Der Senat hat keine Zweifel daran, dass die drei Ausdrucke des Preiserhöhungsschreibens jeweils die selbe Datei des selben Preiserhöhungsschreibens betreffen. Diese Datei ist per E-Mail den anderen Unternehmen, Q1, Y. und F1 zugänglich gemacht worden. Eine mögliche Erklärung für die unterschiedlichen Daten bzw. Datumsformate sieht der Senat darin, dass Dateien auch mit einem automatischen Datum versehen werden können, das das jeweils aktuelle Datum am Tage des Öffnens und ggfs. Ausdrucks der Datei einfügt. Der Senat hält es für ausgeschlossen, dass die drei wortgleichen und bis auf das Datum bzw. Datumsformat identischen Schreiben manipuliert worden sind. Dass bei X. Schreiben mit einer Datumsfunktion versehen werden, die das aktuelle Datum beim Öffnen des Dokumentes einblendet, wird auch erkennbar an Urkunde Nr. 208 des Selbstleseverfahrens zu I. Hierbei handelt es sich um ein Telefax wegen eines Gesprächs zur Umsetzung der Preiserhöhung	384

gegenüber dem Kunden P3 am 26.04.2006 in W.. Dieses Schreiben ist mit dem 27.05.2015 datiert. Dabei kann es sich unmöglich um das Datum handeln, an dem das Schreiben verfasst worden ist. Das vorgenannte Datum des Schreibens 27.05.2015 ist deutlich später als das der Durchsuchungen am 30.11.2010 und der Bußgeldbescheide gegen X. und Y., die jeweils am 25.02.2014 erlassen wurden und kurz vor dem Nichtabhilfe- und Abgabevermerk des Bundeskartellamts an die Generalstaatsanwaltschaft Düsseldorf vom 03.06.2015.

Dass die E-Mail von J. zu den erwünschten Reaktionen der Wettbewerber führte, beweist die 385
Urkunde Nr. 167 des Selbstleseverfahrens I. Dabei handelt es sich um einen Ausdruck der E-Mail von J., die im Hängeordner „Preiserhöhung“ im Vorzimmer des Geschäftsführers der Y. aufgefunden wurde. Augenscheinlich in derselben Handschrift wie in der Urkunde Nr. 174 des Selbstleseverfahrens I, die dem Betroffenen F. zuzuordnen ist, befindet sich auf dem Ausdruck der E-Mail der handschriftliche Zusatz: „Vorschlag Y. ... % ab 01.03. Brief sollte spätestens 29.11. raus“. Damit ist bewiesen, dass die Übersendung des Preiserhöhungsschreibens durch den Verstorbenen J. an Y. dazu führte, dass sie nun ihrerseits die abgesprochene Preiserhöhung in die Tat umsetzte. Dass die Versendung des Preiserhöhungsschreibens von X. über J. an alle Tapetenhersteller den Sinn hatte, die Preiserhöhung in der Branche bekanntzumachen und den an der Absprache beteiligten Unternehmen zu beweisen, dass sich X.. an die Absprache hält, wird bewiesen durch die glaubhafte Aussage des Zeugen H.Q., der sich in diesem Sinne geäußert hat. Die Aussage des Zeugen H.Q. ist in diesem Punkt besonders glaubhaft, weil er plastisch angegeben hat, sich auf der Rückfahrt von dem Termin in F. über dieses von dem Betroffenen T. initiierte Vorgehen geärgert zu haben, weil er damit den bisherigen Konsens, den Z. aus den Preiserhöhungsgesprächen und Vereinbarungen herauszuhalten, aufgegeben und ihn mit einer Beteiligung an der Preiserhöhung belastet habe.

Dass die beschlossene Preiserhöhung von den beteiligten Unternehmen dann gegenüber 386
den Kunden umgesetzt wurde und sich die Unternehmen hierüber gegenseitig informierten wird durch folgende Urkunden bewiesen:

Urkunde Nr. 41 des Selbstleseverfahrens I enthält das 387
Preiserhöhungsankündigungsschreiben von X. vom 25.11.2005, unterzeichnet von dem Zeugen R. als Prokuristen, mit dem X. dem T5 in B. eine Preiserhöhung um ... % zum 01.03.2006 ankündigt. Auf dem Schreiben befindet sich ein Eingangsstempel vom 28.11.2005.

Mit Urkunde Nr. 44 des Selbstleseverfahrens I ist bewiesen, dass Y. mit Schreiben vom 388
29.11.2005 gegenüber dem T5 in B. eine Preiserhöhung um ... % bei Tapeten zum 01.03.2006 angekündigt hat. Eine Preiserhöhung um ... % bei ... und Zugleich hat Y. in dem Schreiben bereits auf die Mehrwertsteuererhöhung zum 01.01.2007 von 16 auf 19 % hingewiesen.

Mit den Urkunden Nr. 186 des Selbstleseverfahrens I und Nr. 13 des Selbstleseverfahrens II 389
ist bewiesen, dass Q2 identische Preiserhöhungsschreiben vom 29.11.2005 durch den Mitarbeiter F3 an Herrn N3 von F1 bzw. den Zeugen R. als Vertriebsleiter von X. versandte, in denen Q2 eine Preiserhöhung um ... % zum 01.03.2006 ankündigte. Das an F1 gerichtete Schreiben ist dort am 02.12.2005 eingegangen.

Mit nicht individualisiertem Serienschreiben vom 30.11.2005 informierte Y. F1 über seine 390
Preiserhöhung um ... % bei Tapeten bzw. ... % bei ... und ... zum 01.03.2006, Urkunde Nr. 187 Selbstleseverfahren I. Dieses Schreiben wurde im Leitzordner „Preislisten, Preise/Preiserhöhung“ im Büro N5 bei F1 aufgefunden. Das gleiche nicht individualisierte

Preiserhöhungsschreiben von Y. versandte der Betroffene N. am 08.12.2005 an den Zeugen V., wobei das Schreiben bei Q1 am 12.12.2005 einging. Dieses Schreiben wurde sowohl von Q1 vorgelegt als Urkunde Nr. 4 im Selbstleseverfahren I als auch aufgefunden mit den Unterlagen der Firma Y. als Urkunde Nr. 153 des Selbstleseverfahrens I, wobei es dort in dem Leitzordner „Wettbewerber X., Q1, F1“ im Büro des Betroffenen N. gefunden wurde. Schließlich wurde in demselben Leitzordner aus dem Büro des Betroffenen N. bei Y. die Urkunde Nr. 151 des Selbstleseverfahrens I aufgefunden, mit der der Betroffene N. ebenfalls am 08.12.2005 dem Zeugen R. das Preiserhöhungsschreiben von Y. vom 30.11.2005 zur Kenntnis zuleitete.

Unter der Nr. 5 des Selbstleseverfahrens I wurde ein nicht individualisiertes Serienschreiben des Zeugen U. und des Prokuristen N3 von F1 vom 30.11.2005 in die Hauptverhandlung eingeführt, mit dem eine Preiserhöhung um ... % zum 01.03.2006 angekündigt wird. Urkunde Nr. 3 des Selbstleseverfahrens Nr. I enthält ein Preiserhöhungsschreiben von Q1, mit dem den Baumarktkunden eine Preiserhöhung um ... % zum 01.03.2006 angekündigt wird. Aus Urkunde Nr. 122 des Selbstleseverfahrens I ergibt sich, dass der Prokurist N3 von F1 ein identisches nicht individualisiertes Preiserhöhungsschreiben mit Schreiben vom 30.11.2005 dem Betroffenen L. mit der Bitte um Kenntnisnahme übersandt hat, das bei X. am 01.12.2005 eingegangen ist. 391

Der Umstand, dass N3 als Prokurist der Firma F1 dem Betroffenen L. als Vorstands vorsitzenden von X. sein Preiserhöhungsschreiben umgehend mitteilt, spricht dabei dafür, dass F1 die von dem Zeugen H.Q. beschriebene Vereinbarung, sich die Preiserhöhungsschreiben gegenseitig zuzusenden, unmittelbar nach dem Treffen am 22.11.2005 erfüllt hat. Es ist anders nicht zu erklären, dass ein Preiserhöhungsschreiben zur Kenntnisnahme an den Vorstandsvorsitzenden der Nebenbetroffenen X. direkt versandt wird. Das Schreiben wurde in einem Umschlag mit der Bezeichnung Preisanpassung aus Ordner Nr. 467 „im Vorzimmer des Betroffenen L.“ bei X. aufgefunden. 392

Die Fülle der vorgenannten Urkunden, ihr Inhalt und ihre Adressaten sprechen dafür, dass die Aussage des Zeugen H.Q. betreffend die Preiserhöhungsabsprache am 22.11.2005 in F. zutrifft und eine gemeinsame Preiserhöhung vereinbart worden ist, die in kurzer Zeit danach umgesetzt wurde. Auch wenn der Zeuge H.Q. bezüglich der Einordnung der Absprache im Zusammenhang mit der vorherigen Z.-Veranstaltung in W. einem Erinnerungsfehler unterliegt, hat der Senat aus den dargelegten Gründen keinen Zweifel daran, dass die Preiserhöhung gemäß den Feststellungen am 22.11.2005 in F. beschlossen wurde. 393

Der Zeuge H.Q., auf dessen Aussage sich der Senat stützt, ist auch glaubwürdig. Dass der Zeuge die Betroffenen und Nebenbetroffenen belastet, macht ihn nicht unglaubwürdig, sondern liegt in der Natur des Bonusantrages, den das Unternehmen Q1 gestellt hat. Eine Mehrbelastung einzelner Beteiligter ist nicht erkennbar. Der Zeuge hat im Gegenteil glaubhaft geschildert, dass er an der Entscheidung, einen Bonusantrag zu stellen und damit die Wettbewerber beim Bundeskartellamt zu belasten, nicht beteiligt gewesen sei. Der Zeuge hat zum Ausdruck gebracht, dass er bedauere, den Menschen, mit denen er über viele Jahre vertrauensvoll zusammengearbeitet habe, nunmehr durch seine Aussage Schaden zuzufügen. Dabei wirkte der Zeuge authentisch und glaubwürdig. Er hat seine eigene maßgebliche Beteiligung an den Preiserhöhungsabsprachen eingeräumt. 394

Die Einlassungen der Betroffenen T. und F., es sei entgegen den Angaben des Zeugen H.Q. bei dem Treffen keine Preiserhöhung besprochen worden, sind damit widerlegt. 395

Der Senat glaubt der Bekundung des Zeugen C. nicht, er habe die Preisabsprache vom 22.11.2005 in der Settlement-Erklärung gegenüber dem Bundeskartellamt wahrheitswidrig zugegeben, da er das Gegenteil nicht habe beweisen können und den Aufwand eines Gerichtsverfahrens nach Einspruch gegen einen eventuellen Bußgeldbescheid gescheut habe. Vielmehr ist der Senat davon überzeugt, dass das Geständnis der Tat in der Settlement-Erklärung gegenüber dem Bundeskartellamt vom 10.12.2013 inhaltlich bezüglich der Tat vom 22.11.2005 zutrifft. Denn das Geständnis fügt sich nahtlos in die glaubhaften Bekundungen des Zeugen H.Q. und die in die Hauptverhandlung eingeführten Urkunden ein. Der Versuch des Zeugen C., nachträglich vom Inhalt seines Geständnisses abzurücken, stellt sich als untauglich dar. Zudem widersprach sich der Zeuge C. in seiner Zeugenaussage vor dem Senat insoweit selber, als er auch angegeben hat, nicht mehr zu wissen, wer wann was gesagt habe und auf Nachfrage zur Rolle des Zeugen H.Q. angegeben hat, dieser sei bei Preiserhöhungsdiskussionen immer der Vorreiter gewesen. Es sei auch zu hoch gegriffen – so der Zeuge C. – zu behaupten, dass er an Preisabsprachen nicht beteiligt gewesen sei. Schon diese Details zeigen, dass der Zeuge C. versucht hat, das tatsächliche Geschehen nachträglich zu relativieren und schönzureden.

Dass der Kunde P3 gegenüber X. und Q1 großen Widerstand gegen die Preiserhöhung leistete, wird belegt durch die glaubhafte Aussage des Zeugen E.Q., der sich dazu wie festgestellt geäußert hat. Die Angaben des Zeugen E.Q. werden bestätigt durch die Urkunde Nr. 6 des Selbstleseverfahrens I, in der der Zeuge E.Q. unter dem 27.04.2006 ein Preiserhöhungsgespräch vom 26.04.2006 mit P3 zusammengefasst hat. Darin hat der Zeuge E.Q. deutlich gemacht, dass X. und Q1 eine Preiserhöhung um ... % zum 01.05.2006 verlangen und für den Fall, dass P3 dies nicht akzeptiert, P3 nicht weiter beliefern werden. Das gemeinsame Auftreten von X. und Q1 gegenüber dem Kunden P3 bei der Umsetzung der Preiserhöhung wird weiter belegt durch Urkunde Nr. 116 des Selbstleseverfahrens I, in der dokumentiert ist, dass der Zeuge E.Q. und der Betroffene L. ihr gemeinsames Vorgehen gegenüber P3 koordiniert und auf der Umsetzung der Preiserhöhung zum 01.05.2006 um ... % bestanden haben. Zu diesem Themenkreis hat der Zeuge C2 glaubhaft bekundet, dass er als Vertriebsleiter DIY bei Q1 mit Herrn C9 von X. wegen der Preiserhöhung nicht weitergekommen sei. Man habe die Sache dann an die Geschäftsführungen abgegeben. Letztlich hätten der Zeuge E.Q. und der Betroffene L. die Preiserhöhung gegenüber P3 gemeinsam durchgesetzt.

c) Tat 2 – Preiserhöhungsabsprache zum 01.01.2008 398

Die Preiserhöhungsabsprache zum 01.01.2008 wird durch folgende Beweismittel zur Überzeugung des Senats nachgewiesen: 399

aa) Vorbereitung durch Vertriebsleiter 400

Dass es am 10.04.2007 zu einem Gespräch zwischen den Betroffenen W. und N. mit dem Zeugen V. gekommen ist, ergibt sich aus den Einlassungen der Betroffenen N. und W. sowie der Aussage des Zeugen V.. 401

Der Betroffene N. hat sich dahingehend eingelassen, dass es das Treffen am 10.04.2007 in G. gegeben habe. Er habe um das Treffen gebeten. G. habe für alle Beteiligten in der Mitte gelegen. Er selber sei an dem Tag aus seinem Wohnort bei K. angereist. Er habe für die wenige Tage später stattfindende Messe ... in K. einen neutralen gemeinsamen Stand der Unternehmen X., Q1 und Y. organisiert und habe noch Details dazu abstimmen wollen. Der Zeuge V. habe dann überraschend angefangen, Grundsätzliches zu Preiserhöhungen zu referieren. Man habe ihn reden lassen, da seine Ausführungen weder neu noch streitig 402

gewesen seien. Er, der Betroffene N., habe am Folgetag einen Leitfaden zum Thema Preiserhöhung für seine Geschäftsleitung formuliert.

Der Betroffene W. hat sich dahin eingelassen, dass es zahlreiche Treffen mit den Betroffenen N. und dem Zeugen V. gegeben habe. V. habe ein Konzeptpapier zu Preiserhöhungen für die Firma Q1 erarbeitet, darüber könne auch im Vorfeld diskutiert worden sein. Ihm, dem Betroffenen W., sei dieses Papier des Zeugen V. nicht wichtig gewesen und er habe den Vorstand von X. hierüber nicht informiert. Der Betroffene W. hat zudem angegeben, dass er im Vorfeld von Preiserhöhungen von seinem Vorstand dazu angehört worden sei.

Der Zeuge V. hat zu diesem Thema bekundet, von dem Zeugen E.Q. gefragt worden zu sein wie eine Preiserhöhung aussehen müsse und umgesetzt werden könne. Konzeptansätze dazu habe er erarbeitet und mit seinen Kollegen von X. und Y. besprochen. Das entsprechende Konzeptpapier habe er mit den Betroffenen W. und N. abgestimmt. Wichtig sei dabei gewesen, dass die Preiserhöhung durchgängig für alle Vertriebsformen gelten sollte. Auf Vertriebsleiterebene sei aber die Festlegung eines Prozentsatzes nicht beeinflusst worden. Dazu seien die Vertriebsleiter auch gar nicht in der Lage gewesen. Er sei bei der Firma Q1 ja auch nur für einen Teil des Inlandsgeschäfts verantwortlich gewesen. Der Exportanteil bei Q1 habe ca. 70 % betragen. Man habe das Konzeptpapier abgestimmt, weil alle Vertriebsleiter einheitlich gegenüber ihrer jeweiligen Geschäftsführung auftreten wollten.

Dass der Termin zwischen den Betroffenen W. und N. und dem Zeugen V. am 10.04.2007 stattgefunden hat, ergibt sich aus einem entsprechenden Kalendereintrag des Zeugen V., der als Urkunde Nr. 37 im Selbstleseverfahren I in die Hauptverhandlung eingeführt worden ist. Als Thema des Termins ist angegeben: „Abst.-Gespr. VKL X../Y./r in G..“ Als Dauer des Termins ist angegeben: 10.30 Uhr bis 16.00 Uhr. Allein an der Dauer des Gesprächs ist abzulesen, dass die Behauptung des Betroffenen N., bei der Planung des Termins sei es lediglich um einzelne Fragen bezüglich der Gestaltung eines Messestandes gegangen, sehr unwahrscheinlich ist. Plausibler ist die Darstellung des Zeugen V., dass man ein Konzeptpapier zum Ablauf der Preiserhöhung abstimmen wollte und sich hierfür einen Arbeitstag Zeit genommen hat. Mit Urkunde Nr. 10 aus dem Selbstleseverfahren I ist bewiesen, dass der Zeuge V. am 11.04.2007 den Betroffenen N. und W. das am Vortag erarbeitete Papier vereinbarungsgemäß übersandt hat. Das Papier hat folgenden Inhalt:

„Preisanpassung 406

Ja, wenn diese sachlich begründbar und innerh. des Z. abgestimmt ist. 407

- Nächster möglicher Termin: Zum 01.01.2008. „Generell immer zum Jahreswechsel.“ 408

- Preiserhöhungsankündigung: Ab 01.06.2007. 409

- Gültigkeitsbereich bezogen auf die Vertriebsbereiche: Für alle Vertriebsbereiche bzw. 410

Vertriebsformen. 411

- Gültigkeitsbereich bezogen auf die Sortimente: Festlegung frei durch die jeweiligen 412

Hersteller. 413

- Gültigkeitsbereich bezogen auf Kundensortimente: Keine generelle Aussetzung der 414

Preisanpassung bezogen auf Kunden-Verschnitt- bzw. Kunden-Listungs-Sortiment. 415

„Aufgrund der bisherigen Preisanpassungserfahrungen wäre eine Festlegung von Eckpreislagen, wie bereits mehrfach diskutiert, a.m.S. aber generell die bessere Lösung.““ 416

Aus diesem Papier zieht der Senat zugleich den Schluss, dass Gespräche über Preise zwischen den Vertriebsleitern auch schon zuvor selbstverständlich waren. Es werden dort im letzten Satz bisherige Preisanpassungserfahrungen und die mehrfache Diskussion einer Festlegung von Eckpreislagen erwähnt. Das liegt auf einer Linie mit dem Inhalt des Gesprächs vom 04.01.2000 im Haus ... und spricht indiziell dafür, dass es auch zwischenzeitlich einen Austausch der Vertriebsleiter über Preise gegeben hat. 417

Dass das Konzeptpapier tatsächlich gemeinsam erarbeitet worden ist, belegt die Urkunde Nr. 158 des Selbstleseverfahrens I: 418

= Abbildung zwecks Schwärzung entfernt ! 419

Dabei handelt es sich um eine Notiz aus dem Hängeordner „Preiserhöhung“ aus dem Büro des Betroffenen N. in den Räumen von Y. in dessen Handschrift. Dass der Betroffene N. „wirksam 1.1.2008 Ankündigung ab 1.6.2007“ notiert hat, findet sich so in dem oben dargestellten Leitfaden des Zeugen V. wieder, nicht jedoch in dem eigenen Leitfaden des Betroffenen N. in Urkunde Nr. 159 des Selbstleseverfahrens I. Dort ist insoweit nur aufgeführt, dass eine Preiserhöhung immer zum 01.01. eines Jahres wirksam werden solle und die Vorankündigung vor Beginn der Musterungsphase, also 01.06. des Vorjahres erfolgen müsse. 420

Aus dem gemeinsam erarbeiteten Konzeptpapier ergibt sich, dass den drei Beteiligten W., N. und V. bekannt war, dass Preiserhöhungen innerhalb des Z. abgestimmt wurden und die Vertriebsleiter die Abstimmung fördern wollten. Aus dem restlichen Inhalt des Dokumentes ergibt sich zweifelsfrei, dass die drei Vertriebsleiter ein einheitliches Vorgehen der Industrie gegenüber dem Handel in Bezug auf Preiserhöhungen und ihre Durchsetzung abstimmen wollten. Möglich ist, dass es den drei beteiligten Vertriebsleitern in erster Linie darum ging, ihre Vertriebsform Groß- und Einzelhandel im Gegensatz zu der Vertriebsform DIY zu positionieren und der Prozentsatz der Preiserhöhung für sie geringes Gewicht hatte. Gleichwohl haben die drei Beteiligten zweifelsfrei erkannt, dass sie ein abgestimmtes einheitliches Vorgehen in Fragen der Preiserhöhung und -gestaltung gegenüber dem Handel anstrebten. 421

Im Hängeordner „Preiserhöhung“ wurde im Büro des Betroffenen N. Urkunde Nr. 159, Selbstleseverfahren I, aufgefunden. Die Urkunde datiert vom 11.04.2007 und beinhaltet eine Aktennotiz, die sich an den Betroffenen F. und den Zeugen C6 richtete und den Titel „Leitfaden für eine künftige mögliche Preiserhöhung“ trägt. Diese Urkunde enthält nicht die Forderung, dass Preiserhöhungen sachlich begründbar und innerhalb des Z. abgestimmt sein sollen. Allerdings ist u.a. enthalten die Forderung, dass in allen Vertriebsformen ausnahmslos gleichermaßen erhöht wird und keine generelle Aussetzung von Preiserhöhungen für Kundenverschnittprogramme bzw. gelistete Kundensortimente für Fachmärkte usw. erfolgen dürfe. Zudem ist die Forderung aufgeführt, dass die untersten Eckpreislagen definiert sein sollen, z.B. für Papier, Schaum auf Papier und Schaum auf Vlies, Heißprägen auf Papier und Heißprägen auf Vlies. Preisgarantien dürften danach immer nur bis zum Ende des folgenden Kalenderjahres gegeben werden. Diese Aktennotiz ist unterzeichnet von dem Betroffenen N.. Der Betroffene N. hat bestätigt, die Notiz verfasst zu haben. 422

Dass der Zeuge V. den von ihm formulierten Leitfaden für eine Preiserhöhung im Unternehmen Q1 weitergegeben hat, ergibt sich aus der Urkunde Nr. 23 des 423

Selbstleseverfahrens I. Dabei handelt es sich um eine E-Mail des Zeugen V. an die Zeugen E.Q. und C2 vom 11.04.2007, 11.39 Uhr. Thema ist: Preisanpassung – Gespräch vom 05.04.2007. Angehängt ist das zuvor genannte Papier des Zeugen V., ergänzt um folgenden Passus: „Q1 muss zeitnah festlegen, welche Sortimente von der Preisanpassung ausgenommen werden! Bitte einen Terminvorschlag, da diese Abstimmung sehr aufwändig ist und z.B. bei den Artikeln der Nettopreiskonzeption direkte Auswirkungen auf die Fachpreisempfehlung berücksichtigt werden müssen. MfG V.“ Aus dieser E-Mail ergibt sich zugleich, dass das von dem Zeugen V. beschriebene Gespräch zwischen ihm und E.Q. mit dem Auftrag zur Erstellung eines Konzepts für eine Preiserhöhung am 05.04.2007 tatsächlich stattgefunden hat. Im Anschluss an dieses Gespräch hat der Zeuge V. das Treffen mit den Betroffenen W. und N. am 10.04.2007 in G. genutzt, um über die gemeinsame Gestaltung von Preiserhöhungen zu reden. Die Ergebnisse dieser Besprechung sind in nachfolgende Preiserhöhungsgespräche über den Zeugen E.Q. in S. direkt eingeflossen.

bb) Z.-Mitgliederversammlung am 23.04.2007 in S.

424

Die Feststellungen zu dem Preiserhöhungsgespräch am 23.04.2007 in S. ergeben sich aus folgenden Beweismitteln:

425

Die Zeugen E.Q. und G.Q. haben das Preiserhöhungsgespräch am 23.04.2007 in S. im Sinne der tatsächlichen Feststellungen glaubhaft geschildert. Beide Zeugen haben freimütig angegeben, dass sie zum Teil Erinnerungslücken hatten. Diese wurden im Sinne der tatsächlichen Feststellungen mit weiteren Beweismitteln aufgefüllt und betreffen beispielsweise den genauen Teilnehmerkreis des Abstimmungsgesprächs. Die grundsätzliche Situation des Abstimmungsgesprächs und den Gesprächsverlauf haben die vorgenannten Zeugen jedoch glaubhaft, detailreich und widerspruchsfrei bekundet. Dass es am Rande der Z.-Veranstaltung zu einem Treffen der großen Tapetenproduzenten gekommen ist, das von E.Q. herbeigeführt wurde, hat auch der Zeuge H.Q. glaubhaft bekundet. Nach seiner Aussage habe er vermutet, dass es um eine Preiserhöhung gehen werde. Da er allerdings die unternehmensinterne Verantwortung zu diesem Zeitpunkt bereits abgegeben gehabt habe, habe er sich für das Gespräch nicht weiter interessiert.

426

Die Bekundungen der Zeugen G.Q. und E.Q. werden weiter gestützt durch die in der Hauptverhandlung in Augenschein genommene Vernehmung des Betroffenen F. vor dem Bundeskartellamt am 15.01.2014, die damals auf Tonträger aufgenommen worden ist und deren richtige Wiedergabe von der Zeugin C7 in der Hauptverhandlung bestätigt worden ist. Darin hat der Betroffene F. gegenüber der Zeugin C7 im Ermittlungsverfahren angegeben, dass es den von den vorgenannten Zeugen beschriebenen Gesprächskreis in der Lobby des Hotels gegeben habe. E.Q. habe die Teilnehmer irgendwie zusammengerufen und seine Preiserhöhungsentscheidung verkündet. Er, der Betroffene F., habe das mitbekommen und als Signal aufgefasst. Er habe die Versammlung nicht verlassen und sich der Information auch nicht entzogen. Es habe in diesem Zusammenhang zudem eine Diskussion um die Frage gegeben, zu welchem Zeitpunkt die Preise erhöht werden sollten. Es sei auch um den Prozentsatz der Preiserhöhung gegangen. Er habe gedacht, dass er nunmehr auf die Marktankündigung der Preiserhöhung nach außen achten und dann entsprechend seine Maßnahmen dazu treffen müsse. Es sei aufgrund dieses Signals intern im Haus besprochen worden, wie man damit umgehe, wenn die Preiserhöhung nach außen bekannt werde. Man habe entschieden, dass man, sobald die Preiserhöhungsschreiben im Markt bekannt werden, eine eigene Entscheidung treffen und ein Zehntel darüber oder darunter die Preise ebenfalls erhöhen werde. Der Betroffene F. hat auch in seiner Einlassung zur Sache im Verfahren wiederholt, dass er die Information zu der Preiserhöhung ungefragt von E.Q. erhalten habe,

427

er habe diese zur Kenntnis genommen und sich später entsprechend mit einer eigenen Preiserhöhung verhalten. Der Betroffene F. wertet dieses Verhalten allerdings nicht als Beteiligung an einer Preisabsprache, da er sich aus seiner Sicht nicht anders hätte verhalten können.

Der Betroffene T. hat sich zu diesem Punkt dahin eingelassen, dass er sich über das Auftreten des Zeugen E.Q. in S. geärgert habe. Der Betroffene T. hat den Verlauf der Besprechung, wie er sich aus der Einlassung des Betroffenen F. und den übrigen Zeugenaussagen ergebe, nicht in Frage gestellt. Er hat sich darüber hinaus dahingehend eingelassen, dass ein Ausspruch wie: „Macht doch, was Ihr wollt, wir machen unseren Stiefel“ zu ihm passe und in der Art so gefallen sein könne. 428

Der Verlauf des Gesprächs wird weiter bewiesen durch die Bekundungen des Zeugen B., der sich im Sinne der tatsächlichen Feststellungen glaubhaft dazu geäußert hat. Der Zeuge hat für sich und das von ihm damals vertretene Unternehmen Q2 in einer Settlement-Erklärung den Gesprächshergang gegenüber dem Bundeskartellamt eingeräumt und einen Bußgeldbescheid deswegen akzeptiert. Das Verfahren gegen diesen Zeugen und die Nebenbetroffene Q2 ist bestandskräftig abgeschlossen. Der Zeuge B. hat ausdrücklich angegeben, dass er die Zusammenkunft und das Gespräch vom 23.04.2007 in S. als Preiserhöhungsabsprache unter den Diskussionsteilnehmern verstanden hat. 429

Der Zeuge U. hat eingeräumt, dass er anlässlich der Z.-Versammlung in S. von E.Q. die Information erhalten habe, dass Q1 die Preise zu einem bestimmten Zeitpunkt erhöhen werde. Seiner Erinnerung nach sei diese Äußerung aber eher innerhalb einer Sitzung gefallen. Die Teilnehmer dieser Sitzung seien kein größerer Kreis gewesen, er könne sich nicht an eine konkrete Reaktion auf diese Ankündigung erinnern. Der Zeuge U. hat eingeräumt, eine Settlement-Erklärung gegenüber dem Bundeskartellamt unterzeichnet zu haben, in dem ein Geständnis bezüglich dieses Preiserhöhungsgesprächs enthalten ist. Auch das Verfahren gegen die Zeugen U. und C. sowie das Unternehmen F1 ist mit einem Bußgeldbescheid bestandskräftig abgeschlossen. Insgesamt ist festzustellen, dass der Zeuge U. auf mehrfache Nachfrage den festgestellten Sachverhalt grundsätzlich eingeräumt hat. 430

Auch der Zeuge C. hat den Sachverhalt grundsätzlich eingeräumt und dabei versucht, ihn zu relativieren. Er hat zu diesem Punkt bekundet, dass er sich lediglich daran erinnern könne, in S. vage über Preise gesprochen zu haben. An einen größeren Kreis in S. könne er sich jedoch nicht erinnern. Er habe die Settlement-Erklärung unterschrieben und damit gegenüber dem Bundeskartellamt den Hergang des Preiserhöhungsgesprächs eingeräumt, da er das Gerichtsverfahren vor dem Oberlandesgericht mangels Beweisen für seine Unschuld gescheut habe. Der Zeuge C. hat allerdings auch eingeräumt, dass man auf Z.-Veranstaltungen mehrfach über Preisthemen gesprochen habe, man sei ja von den Papierherstellern regelrecht ausgenommen worden. Darauf habe man reagieren wollen. J.J. habe dazu immer bemerkt, dass Preise nicht zur Diskussion stünden. 431

Dass auf der Z.-Versammlung in S. am 23.04.2007 über eine Preiserhöhung gesprochen worden ist, wird zudem bewiesen durch die Urkunde Nr. 185 des Selbstleseverfahrens I. Dabei handelt es sich um die Aufzeichnungen des Zeugen U., was dieser eingeräumt hat. Auf Seite 3 der Mitschriften des Zeugen U., die mit dem Datum 23.04.2007 und der Bezeichnung Z. JHV überschrieben ist, befindet sich u.a. folgende Eintragung: 432

- Preiserhöhung wg Rohstoffen + Energie Q1: Vorschlag 4,5 bis 5 % Zeitpunkt: Ab 01.01.08, Anmeldung: Mitte Juni 07. 433

In der genannten Urkunde folgt dann eine DIN A 4-Seite mit Notizen, die ebenfalls überschrieben ist mit dem Datum 23.04.2007 und „Z.-JHV gemeinsame Sitzung“. Der Senat schließt aus den Notizen des Zeugen U., dass die Preisabstimmungsrunde in S. jedenfalls nach Abschluss der internen Sitzung der Tapetenhersteller stattgefunden hat. Ob dies, wie insbesondere der Zeuge B bekundet hat, nach Abschluss der Gesamtveranstaltung vor dem abschließenden Mittagessen gewesen ist, oder, was eher den Schilderungen des Betroffenen F. entsprechen würde, der angegeben hat, zum Zeitpunkt der Preiserhöhungsdiskussion noch nicht als Nachfolger des Zeugen H.Q. zum Vorstandsvorsitzenden des Z. gewählt worden und eigentlich mehr mit seiner Dankesrede beschäftigt gewesen zu sein, kann der Senat offenlassen. Ob das Preiserhöhungsgespräch vor oder nach der gemeinsamen Sitzung mit den assoziierten Mitgliedern stattgefunden hat, ist für die rechtliche Bewertung des Preiserhöhungsgesprächs nicht entscheidend.

cc) Umsetzung der Preiserhöhung 435

Aus dem unter Nr. 134 des Selbstleseverfahrens I in die Hauptverhandlung eingeführten Protokoll des Zeugen C6 vom 26.04.2007 über den Jour fixe strategisch vom 25.04.2007 bei Y. ist zu entnehmen, dass die Teilnehmer dieser Besprechung eine Preiserhöhung zum 01.01.2008 bei Y. für notwendig hielten, die sich zwischen ... und ... % bewegen werde. Die Ankündigung solle im Juni 2007 erfolgen. Ausnahmen sollten auf das notwendige Minimum beschränkt bleiben (z.B. Perl, evtl. Platinum, ...). Die großflächigen Vertriebsformen dürften nicht erneut ausgenommen werden. Erhöhungen im Ausland würden differenziert festgelegt. Aus dem Dokument ergibt sich, dass der Betroffene F. die von dem Zeugen U. in der Urkunde Nr. 185 des Selbstleseverfahrens I notierten Inhalte des Preiserhöhungsgesprächs vom 23.04.2007 umgehend und vollständig auf Y. übertragen hat. Zudem sollte die Preiserhöhung im Übrigen nach dem bereits bewährten Muster ablaufen. Teilnehmer der Besprechung bei Y. war auch der Betroffene N., der unter der Bezeichnung „7“ im Verteiler der Tagesordnung und des Protokolls verzeichnet ist. Dass der Betroffene N. betriebsintern mit „7“ bezeichnet worden ist, ergibt sich aus den Urkunden Nr. 157, 159, 162 und 165 des Selbstleseverfahrens I. In Urkunde Nr. 157 ist eine Randnotiz in der Handschrift des Betroffenen N. und mit seinem Kürzel „N“ ebenfalls mit einer „7“ versehen, die sich dort auch im Verteiler und bei den Teilnehmern des „Jour fixe Marketing und Vertrieb – KEY ACCOUNT am Mittwoch, den 04.07.07...“ findet. Die Urkunden Nr. 159 und 162 sind von dem Betroffenen N. unterzeichnet und enthalten das Diktatzeichen „7-ben“. Urkunde Nr. 165 enthält die Notiz:

„Anschreiben Preiserhöhung 437

- GH-Zentralen mit Ansprechpartner 438

von 2+7 unterschrieben 439

=189 Briefe...“ 440

Es folgt ein nicht individualisiertes Musterschreiben zur Preiserhöhung von Y. zum 01.01.2009 um ... %, das handschriftlich mit GH-Brief gekennzeichnet ist. Das Schreiben enthält links den Namenszug des Zeugen C6 und rechts den des Betroffenen N.. Der Zeuge C6 war als angestellter Geschäftsführer die „2“ im Unternehmen nach dem Betroffenen F., dem alleinvertretungsberechtigten Gesellschafter der Komplementär-GmbH.

Dass sich die Tapetenhersteller über die zum 01.01.2008 vorgesehene Preiserhöhung weiterhin wie zuvor über ihre Preiserhöhungsschreiben informierten, ergibt sich aus 442

folgenden Urkunden: Aus den Urkunden Nr. 29 und 30 des Selbstleseverfahrens I ergibt sich, dass der Zeuge V., wie er auch glaubhaft in seiner Zeugenaussage bekundet hat, das Preiserhöhungsschreiben der Nebenbetroffenen X. vom 23.05.2007 am selben Tag von dem Betroffenen W. erhalten hat. Das Preiserhöhungsankündigungsschreiben ist als nicht individualisiertes Serienschreiben in Urkunde Nr. 30 enthalten. Darin erhöht X. seine Preise um ... % zum 01.01.2008 und nimmt verschiedene Sortimente von der Preiserhöhung aus. Urkunde Nr. 29 enthält eine E-Mail des Zeugen V. an die Zeugen E.Q., G.Q. und Herrn C7, mit der der Zeuge V. die Empfänger über das Preiserhöhungsschreiben, das er per E-Mail beigefügt hat, informiert. Zudem fragt der Zeuge V. an, wie Q1 sich nunmehr verhalten solle, da intern auch eine ... %ige Anpassung geplant sei. V. fragte weiter, ob die Preiserhöhung von Q1 auf ... oder ... % geändert werden soll und wann das Preiserhöhungsschreiben versandt werden soll, wobei er den 25.05.2007 vorschlägt. Der Zeuge V. hat hierzu in seiner Vernehmung angegeben, dass er mit einer Veränderung des Prozentsatzes der Preiserhöhung habe vermeiden wollen, dass nach außen der Anschein einer abgestimmten Preiserhöhung entstehe.

Aus der Urkunde Nr. 120 des Selbstleseverfahrens I ergibt sich, dass der Zeuge V. 443
entsprechend seinen Bekundungen bei der Zeugenvernehmung das
Preiserhöhungsschreiben des Unternehmens Q1 vom 25.05.2007 am selben Tag auch der
Nebenbetroffenen X. übersandt hat, wo das Schreiben am 29.05.2007 eingegangen ist. Darin
kündigt Q1 eine Preiserhöhung von ... % zum 01.01.2008 an. Aus Urkunde Nr. 105 des
Selbstleseverfahrens ergibt sich, dass der Zeuge V., wie er in seiner zeugenschaftlichen
Vernehmung bekundet hat, das Preiserhöhungsschreiben auch dem Z. zugänglich gemacht
hat. Die Urkunde enthält ein Schreiben vom 25.05.2007 an den Z.-Geschäftsführer C. mit
dem über Prozentsatz und Termin der Preiserhöhung informiert wird und dem ein nicht
individualisierter Serienbrief des Unternehmens Q1 bezüglich der Preiserhöhung beigefügt
ist. Als Empfänger des Schreibens ist C. maschinenschriftlich jedoch als Vertreter des E2
aufgeführt, was handschriftlich in „Z.“ geändert wurde. Das gleiche Preiserhöhungsschreiben
hat der Zeuge V. auch dem Unternehmen Q2 am selben Tag übersandt, wo es am
29.05.2007 einging, was sich aus der Urkunde Nr. 180 des Selbstleseverfahrens I ergibt.

Dass die Preiserhöhung von den Unternehmen auch im Markt bekannt gegeben wurde, ergibt 444
sich aus folgenden Urkunden: Urkunde Nr. 42 des Selbstleseverfahrens I enthält das
Preiserhöhungsschreiben von X., unterzeichnet von dem Betroffenen W., vom 23.05.2007 an
den T5 in B., mit dem eine Preiserhöhung von ... % zum 01.01.2008 unter Ausnahme einiger
Sortimente angekündigt wird. Urkunde Nr. 38 des Selbstleseverfahrens I enthält das
Preisanpassungsschreiben des Unternehmens Q1, unterzeichnet von dem Zeugen V., vom
25.05.2007, in dem Q1 dem T5 in B. eine Preiserhöhung von ... % zum 01.01.2008
ankündigt. Urkunde Nr. 45 des Selbstleseverfahrens I enthält ein
Preiserhöhungsankündigungsschreiben der Nebenbetroffenen Y., unterzeichnet von dem
Zeugen C6 und dem Betroffenen N. aus dem Juni 2007, mit dem Y. dem T5 in B. eine
Preiserhöhung von ... % zum 01.01.2008 ankündigt.

Dass die Unternehmen untereinander die weitere Umsetzung der Preiserhöhung verfolgt 445
haben, ergibt sich aus der Urkunde Nr. 31 des Selbstleseverfahrens I. Darin enthalten ist u.a.
eine E-Mail des Zeugen E.Q. an die Zeugen V., C2 und G.Q., in der E.Q. u.a. mitteilt, dass
der Betroffene L. ihm berichtet habe, dass die angekündigte Preiserhöhung bei dem Kunden
U3 bei allen Artikeln habe durchgesetzt werden können.

d) Nachtatverhalten 446

447

Dass es am 02.06.2008 auf der Z.-Versammlung im Hotel ... in M. zu einem Gespräch über Preise gekommen ist, wird bewiesen durch die glaubhafte Aussage des Zeugen G.Q., der hierzu Angaben im Sinne der tatsächlichen Feststellungen gemacht hat. Im Unterschied zu vorigen Treffen des Z. hatte die Nebenbetroffene X. bereits mit Schreiben vom 28.05.2008, also vor Beginn der Z.-Veranstaltung, ihre geplante Preiserhöhung im Markt bekanntgegeben. Dies wird bewiesen durch Urkunde Nr. 43 des Selbstleseverfahrens I. Die Urkunde betrifft ein Preiserhöhungsschreiben von X., unterschrieben von dem Betroffenen W., das mit dem Datum vom 28.05.2007 versehen ist. Der Senat nimmt an, dass das Datum falsch ist, weil der Eingangsstempel darauf auf den 02.06.2008 datiert und eine Preiserhöhung für Tapeten um ... % zum 01.01.2009 gegenüber dem T5 aus B. angekündigt wird. Der Senat geht davon aus, dass – aus welchem Grund auch immer – dieses Schreiben nicht automatisch ein tagesaktuelles Datum erhalten hat und dem Betroffenen W. das nicht aufgefallen ist. Hierzu hat der Zeuge C6 – insoweit glaubhaft – angegeben, dass er bereits auf der Fahrt zu der Z.-Veranstaltung in M. oder direkt zu deren Beginn die Information erhalten habe, dass ein Kunde von X. den Betroffenen F. vor Beginn der Veranstaltung darüber informiert habe, dass X. ein Preiserhöhungsschreiben versandt habe.

Dass die Preiserhöhung Thema der Z.-Veranstaltung am Montag, dem 02.06.2008, in M. 448
gewesen ist, wird bewiesen durch die Urkunde Nr. 175 des Selbstleseverfahrens I. Dabei handelt es sich, wie der Zeuge C6 eingeräumt hat, um seine Aufzeichnungen auf der Einladung, die die vorgeschlagene Tagesordnung der Z.-Veranstaltung enthält. Am Beginn der Tagesordnung hat der Zeuge C6 auf der Einladung die bereits unter b) cc) dargestellten Notizen bezüglich einer Preiserhöhung um ... % zum 01.01.2009 gemacht (s. o.). Diese Notiz legt nahe, dass direkt zu Beginn der Veranstaltung über eine Preiserhöhung gesprochen worden ist.

Dies wird im Übrigen bestätigt durch die Urkunde Nr. 184 des Selbstleseverfahrens I. Dabei 449
handelt es sich, wie der Zeuge U. glaubhaft angegeben hat, um seine Notizen aus der Z.-Versammlung vom 02.06.2008. Die erste Notiz auf der Urkunde lautet: „Preiserhöhung per 01.01.09? ... % X.“ Zudem ergibt sich aus der Urkunde Nr. 149 des Selbstleseverfahrens I, die in einem Leitzordner „Z., Vorstandssitzungen etc.“ im Büro des Betroffenen F. in der Y. aufgefunden wurde, dass auch der Zeuge F. auf einem Foliensatz mit der Überschrift „JHV 2008 Vorstandssitzung Verschiedenes“ handschriftlich das Wort „Preiserhöhung?“ angebracht hat. Da sowohl der Zeuge C6 als auch der Zeuge U. und der Betroffene F. darauf hinweisende handschriftliche Aufzeichnungen im Zusammenhang mit der Jahreshauptversammlung des Z. am 02.06.2008 gemacht haben und der Zeuge G.Q. ausgesagt hat, dass es auf der Sitzung des Z. am 02.06.2008 zu Preisgesprächen gekommen sei, ist bewiesen, dass es diese Gespräche tatsächlich gab.

Nach Aussage des Zeugen G.Q. fand allerdings keine Preiserhöhungsbesprechung wie im 450
Jahr zuvor in S. statt, da im ersten Halbjahr 2008 die Rohstoffpreise so ungewöhnlich stark angestiegen waren, dass es für alle Beteiligten selbstverständlich war, dass eine Preiserhöhung notwendig sein würde. Der Zeuge G.Q. hat weiter ausgesagt, dass es durchaus zu Preisgesprächen am Rande der Veranstaltung in M. gekommen sei und man keine Hemmungen gehabt habe, darüber zu reden.

Im Umkehrschluss ergibt sich daraus, dass zuvor zwar Preiserhöhungen bei den Rohstoffen 451
Auslöser für die Preiserhöhungsgespräche der Tapetenhersteller gewesen sein mögen, der Preisdruck aber offenbar geringer war und trotzdem eine Preiserhöhung von ca. ... % beschlossen worden ist. Dabei erkennt der Senat nicht, dass zwischen den dargestellten Preiserhöhungen Zeiträume zwischen 12 und 32 Monaten lagen. Der Betroffene F. und der

Zeuge C. haben in diesem Zusammenhang ausgesagt, dass eine Preiserhöhung immer ca. ... % betragen habe. Eine Preiserhöhung unter ... % habe sich nicht gelohnt, da sie die mit der Preiserhöhung verbundenen Kosten nicht überstiegen hätte. Eine Preiserhöhung über ... % sei am Markt per se nicht vermittel- und umsetzbar gewesen. Daher habe man sich an ... % orientiert. Der Zeuge C. hat darüber hinaus ausgesagt, dass er immer in dem Maße die Preise erhöht habe wie die größeren Hersteller. Denn dieser Prozentsatz sei im Markt akzeptiert worden. Wenn er – so der Zeuge C. – die Preise signifikant geringer angehoben hätte, hätte er ja Geld verschenkt. Damit ist zugleich bewiesen, dass das Ausmaß der Preiserhöhung nur teilweise durch die Erfordernisse des Marktes bestimmt worden ist. Zwar hat es Preiserhöhungen zwischen ...,X % und ...,X % gegeben, die jeweils unterschiedliche Laufzeiten hatten oder haben sollten. Die Höhe der Prozentsätze war aber durch strategische Überlegungen bestimmt. So war nach den Aufzeichnungen des Betroffenen L. die Erhöhung um ...,X % zum 01.01.2003 von der Erwägung getragen, jährlich die Preise moderat zu erhöhen. Die Preiserhöhungen orientierten sich aber im Wesentlichen an der Umsetzbarkeit der Erhöhung im Markt.

Dass X. am 29.05.2008 ein Preiserhöhungsschreiben an seine Kunden versandt hatte, mit dem eine Preiserhöhung um ... % zum 01.01.2009 angekündigt wird, teilte – wie sich aus Urkunde Nr. 34 des Selbstleseverfahrens I ergibt – der Zeuge V. dem Zeugen E.Q. auch per E-Mail am 02.06.2008 um 10.07 Uhr mit. Die Aktivitäten von X. wurden im Hause Q1 weiter beobachtet. Das ergibt sich aus der Urkunde Nr. 36 des Selbstleseverfahrens I. Darin teilt der Zeuge V. den Zeugen E.Q., G.Q., C2 und Herrn C7 mit, dass X. nicht die komplette Esprit-Auswahl im Abgabepreis erhöhen werde. Esprit werde der einzige Sortimentsteil von X. sein, der von der linearen Preisanpassung teilweise ausgenommen werde. 452

Dass im Hause Q1 eine Preiserhöhung beschlossen und an die Kunden kommuniziert wurde, geht aus der Urkunde Nr. 40 des Selbstleseverfahrens I hervor, einem Schreiben des Zeugen V. vom 12.06.2008 an den T5 in B., mit dem eine Preiserhöhung von ... % zum 01.01.2009 angekündigt wird. Aus der Urkunde Nr. 46 des Selbstleseverfahrens I ergibt sich, dass Y., vertreten durch die Zeugen C6 und den Betroffenen N. im Juni 2008 ein Preiserhöhungsschreiben an den T5 in B. versandte, in dem eine Preiserhöhung um ... % zum 01.01.2009 angekündigt wird. Mit E-Mail vom 02.07.2008 teilte Q1 dem Betroffenen W. einen nicht individualisierten Serienbrief vom 12.06.2008 mit, in dem eine Preiserhöhung um ... % zum 01.01.2009 angekündigt wird, was sich aus Urkunde Nr. 7 des Selbstleseverfahrens I ergibt. Ebenfalls mit E-Mail vom 02.07.2008 teilte der Betroffene W. dem Unternehmen Q1 das auf den 28.05.2007 datierte nicht individualisierte Serienschreiben der Nebenbetroffenen X. mit, in dem eine Preiserhöhung von ... % zum 01.01.2009 angekündigt wird. Aus Urkunde Nr. 9 des Selbstleseverfahrens I ergibt sich, dass der Zeuge V. das Preiserhöhungsschreiben von X. im Unternehmen Q1 u.a. an E.Q. und G.Q. sowie den Zeugen C2 und weitere Personen verteilte. 453

Dass wegen sinkender Rohstoffpreise die Umsetzung der Preiserhöhung zum 01.01.2009 problematisch war, die Vertriebsleiter V., W. und N. sich jedoch untereinander abstimmten, um gegenüber ihren Geschäftsleitungen einheitlich aufzutreten und die Preiserhöhung durchzusetzen, erschließt sich aus den Urkunden Nr. 24 und 133 des Selbstleseverfahrens I. Urkunde Nr. 24 ist eine E-Mail des Zeugen V. an den Zeugen E.Q. vom 28.10.2008, 16.55 Uhr zum Thema „Preisanpassung ab 01.01.09 - unser Gespräch vom 27.10.2008“. Im Text der E-Mail teilt der Zeuge V. mit, dass die Preisanpassung per 01.01.2009 entschlossen und als unvermeidbar kommentiert und vertreten werden müsse. Diese Meinung teilten auch „ANDERE“. Hierzu hat der Zeuge V. glaubhaft angegeben, dass mit „ANDERE“ die Betroffenen W. und N. gemeint gewesen seien, mit denen er deswegen in Kontakt gestanden 454

habe. Das deutet darauf hin, dass die Vertriebsleiter auch zuvor über Preiserhöhungen gesprochen und sich für solche eingesetzt haben. Die E-Mail und die Erklärungen des Zeugen V. hierzu sprechen dafür, dass insoweit keine große Hemmschwelle der Vertriebsleiter bestand. Sie tauschten sich aus, stimmten sich ab und nahmen, das kann bei lebensnaher Betrachtung unter Berücksichtigung der weiteren Beweisergebnisse angenommen werden, wie der Zeuge V. in seiner E-Mail auf ihre Geschäftsleitungen Einfluss, obwohl der die Unternehmen belastende Kostendruck durch Rohstoffpreiserhöhungen nachgelassen hatte.

Aus der Urkunde Nr. 133, einer Notiz zu einem Gesprächstermin am 28.01.2009 in K. 455
zwischen den Betroffenen F., dem Zeugen C6 und weiteren Teilnehmern befinden sich
handschriftliche Anmerkungen des Zeugen C6. Die Urkunde wurde in dem Leitzordner „TOP,
Verträge/Bilanzen“ im Büro des Geschäftsführers C6 bei Y. aufgefunden und hat folgenden
Inhalt:

= Abbildung zwecks Schwärzung entfernt ! 456

Die vorgenannte Notiz betrifft den Kunden U4. Nach den Angaben des Zeugen C6 in der 457
Hauptverhandlung war U4 eine Tochtergesellschaft von Y. zusammen mit X3 in H., die
beiden zu jeweils 50 % gehörte. Der einzige Kunde von U4 sei die Firma P3 gewesen. U4
habe an P3 Produkte von Y., Q2 und B1 geliefert. Aus der Notiz ist zu entnehmen, dass
wegen fallender Rohstoffpreise die geplante Preiserhöhung entgegen der Ankündigung nicht
überall umgesetzt werden konnte.

Dass man sich im Vorstand von X. frühzeitig Gedanken über mögliche Folgen der 458
Preisabsprachen in Form von Bußgeldern machte, beweist die Urkunde Nr. 129 des
Selbstleseverfahrens I. Dabei handelt es sich um eine Kopie eines Artikels aus dem
Handelsblatt vom 22.12.2009. Gegenstand des Artikels sind vom Bundeskartellamt verhängte
Bußgelder gegen ein Kaffeerösterkartell. Neben dem Artikel findet sich eine handschriftliche
Berechnung, in der die im Artikel mitgeteilten Bußgelder gegen drei Kaffeeröster in
Beziehung zu deren Umsätzen gesetzt werden. Dabei ist ein Prozentsatz von 3,3 errechnet.
Sodann werden 3,3 % mit dem Umsatz von X. von ... Mio. Euro multipliziert, woraus sich ein
zu erwartendes Bußgeld von ... Mio. Euro ergibt. Es folgt dann eine handschriftliche Notiz:
„Wahrscheinlich liegt der Prozentsatz viel höher, da in den o.g. Umsätzen nicht nur Kaffee-
Umsätze enthalten sind!“ Die vorgenannte Urkunde wurde in einem Umschlag mit der
Aufschrift „Abschlagszahlungen Tantieme 2010“ im Büro des Vorstandsmitglieds L. von X.
aufgefunden. Damit ist bewiesen, dass man sich im Vorstand von X. bereits vor der
Durchsuchung am 30.11.2010 Gedanken über die Höhe eines möglichen Bußgeldes machte
und bereits zu diesem Zeitpunkt Anlass sah, sich mit dem Thema Kartellbußgelder inhaltlich
zu beschäftigen. Dieser Umstand spricht dafür, dass zu diesem Zeitpunkt dem Vorstand
bekannt war, dass X. sich an verbotenen Preisabsprachen beteiligt hatte.

Die Zeugen E.Q. und G.Q. haben glaubhaft bekundet, dass sie im Zusammenhang eines 459
Kartellbußgeldverfahrens in der Papierbranche gegen einen Bekannten des Zeugen E.Q. von
den Bußgeldern für verbotene Preisabsprachen Kenntnis erlangten. In diesem
Zusammenhang hätten sie sich in anwaltliche Beratung begeben und danach entschieden,
den Bonusantrag zu stellen, der Ausgangspunkt für das vorliegende Verfahren gewesen ist.
Vor diesem Hintergrund spricht der bei X. aufgefundene Artikel über Bußgelder gegen
Kaffeeröster mit den dargestellten Berechnungen dafür, dass ähnliche Überlegungen im
Vorstand von X. angestellt worden sind. Da die Ermittlungen des Bundeskartellamts nach
Angaben der Zeugin C7 bis zur gleichzeitigen Durchsuchung in den Räumen der betroffenen
Unternehmen verdeckt geführt wurden, ist kein anderer Anlass dafür ersichtlich, weshalb im

Unternehmen X. Bußgeldberechnungen wegen Preisabsprachen vorgenommen worden sein könnten. Es sind ebenfalls keine Anhaltspunkte für die Annahme vorhanden, dass X. vor der Durchsuchung anderes Beweismaterial vernichtet hat. Es wurden im Gegenteil belastende Aktennotizen gefunden.

Dass man bei X. – möglicherweise nach Durchführung der oben geschilderten Bußgeldsimulation – das eigene Preiserhöhungsverhalten dem Wettbewerb anpassen wollte, beweist die Urkunde Nr. 55 des Selbstleseverfahrens I. Dabei handelt es sich um eine Aktennotiz des Vorstandsmitglieds L2 von X. vom 23.06.2010 mit dem Titel „Protokoll Montagskreis vom 18.06.2010“. Unter „2. Preiserhöhung zum 01.01.2011“ befinden sich folgende Sätze: 460

„Aufgrund des sehr starken Preiswettbewerbs, der gegenwärtig im Markt herrscht, sieht der Vertriebsbereich Profi und der Vertriebsbereich Export keine Möglichkeit, eine allgemeine Preiserhöhung durchzusetzen. Daher kann der Preiserhöhung bei den Rohstoffen nur durch die entsprechend höhere Einpreisung neuer Artikel begegnet werden.“ 461

Dies ist ein Beleg dafür, dass die Einlassung der Betroffenen, beziehungsweise der Nebenbetroffenen X., gestiegene Rohstoffkosten hätten eine Preiserhöhung für die gesamte Branche zu gleichen Bedingungen notwendig gemacht, falsch ist. Der Vorstand von X. legt in dieser Aktennotiz die Ansicht des Montagskreises des Unternehmens nieder, dass der Preiswettbewerb eine Erhöhung der Tapetenpreise wegen gestiegener Rohstoffpreise nicht zulässt. Warum dies in den Jahren zuvor – bei unterstelltem gleichartigen Preiswettbewerb der Tapetenhersteller untereinander – anders gewesen sein sollte, ist nicht ersichtlich. Zwar ergibt sich aus der Notiz auch, dass Preiserhöhungen in diesem Fall nur in Form höherer Einpreisung neuer Artikel vorgenommen werden können. Diese Möglichkeit hätte aber auch in den Vorjahren bestanden. Die Urkunde belegt auch, dass bei X. die Vertriebsleiter vor einer Preiserhöhungsentscheidung gehört worden sind und ihre Einschätzung sogar maßgebliche Bedeutung hatte. 462

In diesem Zusammenhang beweist die Urkunde Nr. 12 des Selbstleseverfahrens I, dass die Angabe des Zeugen H.Q. zutrifft, es sei üblich gewesen, unter den Tapetenherstellern Preiserhöhungen zu vereinbaren. Die Urkunde beinhaltet eine E-Mail des Mitarbeiters Q7 von Q1 an die Zeugen E.Q., G.Q. und Herrn C7 vom 01.07.2010, 7:02 Uhr. Thema der E-Mail ist „Telefonat mit Herrn F3 (Q2)“. Die E-Mail hat folgenden Text: 463

„Sehr geehrte Herren, 464

am gestrigen Tage rief mich Herr F3 an um zu fragen, ob es nicht der richtige Zeitpunkt für eine Preisanpassung sei. Aus Sicht von Q2 sind die gestiegenen und angekündigten Roh- und Materialkosten nicht mehr abzufangen. Er würde dieses gern vor dem Kollektionswechsel umsetzen, so dass unsere Kunden eine Mitteilung erhalten, dass die Preise z. B. zum 01.01.2011 ansteigen. So könnte vor allem ... sich besser positionieren. 465

Ich habe mich hierzu nicht geäußert. Herr F3 möchte jetzt Kontakt zu X. aufnehmen, mit anderen Lieferanten hätte er bereits gesprochen. 466

Mit freundlichen Grüßen 467

Q7 468

Tapetenfabrik 469

Q1	470
VERKAUF“	471
Dass Herr F3, zu diesem Zeitpunkt Geschäftsführer von Q2, im Jahr 2010 versucht hat, eine abgestimmte Preiserhöhung einzufädeln, ergibt sich zudem aus den glaubhaften Angaben des Betroffenen F. dazu und der – insoweit glaubhaften – Aussage des Zeugen C6, die übereinstimmend Entsprechendes geäußert haben. Dem Text der E-Mail ist zu entnehmen, dass Herr F3 den Versuch einer Preiserhöhungsabstimmung mindestens mit Q1, X. und Y. unternommen hat beziehungsweise unternehmen wollte. Daraus zieht der Senat den Schluss, dass die von dem Zeugen H.Q. zuvor beschriebene Selbstverständlichkeit der Abstimmung von Preiserhöhungen in der Tapetenindustrie zutrifft. Zugleich ist diese E-Mail ein Beleg dafür, dass zwischen den Unternehmen bereits im Vorfeld von Z.-Veranstaltungen bilaterale Gespräche darüber stattfanden, ob die Tapetenpreise erhöht werden sollten, beispielsweise durch Vertriebsmitarbeiter. Zudem stützen die dargestellten Vorgänge um die Anbahnung einer Preiserhöhung zum 01.01.2011 die Aussage von G.Q., dass man unter den Tapetenherstellern keine Hemmungen gehabt habe, über Preiserhöhungen zu sprechen.	472
Dass die im Verfahren durchgängig von allen Beteiligten und vielen Zeugen aufgestellte Behauptung, eine Preiserhöhung in der Tapetenbranche müsse von allen Herstellern zu einem einheitlichen Zeitpunkt erfolgen, da der Handel sie sonst nicht akzeptiere, in dieser Form falsch ist, beweisen die Urkunden Nr. 47, 48 und 177 des Selbstleseverfahrens I. Urkunde Nr. 177 beinhaltet ein Schreiben von X. an die X4 in G. unter dem 25.11.2010, das einen Eingangsstempel vom 29.11.2010 trägt und eine Preiserhöhung um ... % zum 01.03.2011 ankündigt. Urkunde Nr. 48 betrifft ein Preiserhöhungsschreiben des Unternehmens Q1 an den T5 in B. vom 14.02.2011. Darin kündigt Q1 eine Preiserhöhung um ... % zum 01.05.2011 an. Ausgenommen davon sollten ausgewählte Themenkarten und Papierartikel sein. Urkunde Nr. 47 enthält ein Schreiben von Y. an den T5 in B. aus dem Mai 2011, das einen Eingangsstempel vom 10.05.2011 trägt und eine Preiserhöhung von durchschnittlich ... % zum 01.09.2011 ankündigt. Die drei vorgenannten Preiserhöhungsschreiben beweisen, dass es unter den Bedingungen eines freien Preiswettbewerbes am Markt den drei beteiligten großen Tapetenherstellern möglich war, ihre Preise zum 01.03., 01.05. und 01.09.2011 zu erhöhen. Bemerkenswert bleibt in diesem Zusammenhang, dass die Unternehmen augenscheinlich dabei dem Prinzip treu geblieben sind, Preiserhöhungen im selben Umfang und im „Windschatten“ des Marktführers vorzunehmen. Der Senat verkennt nicht, dass insbesondere Händler, die mit gemischten Musterbüchern arbeiten, von einem einheitlichen Erhöhungstermin organisatorische Vorteile haben.	473
Dass der Betroffene T. den Zeugen G.Q. auf einer Veranstaltung des internationalen U1 in V. eher beiläufig auf die gestiegenen Rohstoffpreise angesprochen hat, dies aber nicht in der Qualität wie bei dem vorherigen Preisabstimmungsgespräch in S., wird bewiesen durch die glaubhaften Aussagen der Zeugen G. und E.Q. im Sinne der tatsächlichen Feststellungen. G.Q. hat dazu ausgesagt, dass er wegen des zu dieser Zeit gesetzten Markers beim Bundeskartellamt bei diesem Thema hochgradig sensibel gewesen sei und deshalb das Gespräch sofort abgebrochen habe, als der Betroffene T. gestiegene Rohstoffpreise lediglich erwähnt habe. E.Q. hat bestätigt, dass sein Cousin ihm gegenüber gleichartige Angaben gemacht hat.	474
e) Reihenfolge der Ankündigung der Preiserhöhungen	475

Dass es für die Betroffenen und Nebenbetroffenen relevant war, welches Unternehmen eine Preiserhöhung im Markt zuerst ankündigte, weil sich danach die Rangordnung der Tapetenhersteller zwischen X. und Q1 bestimmte, beweist die Urkunde Nr. 54 des Selbstleseverfahrens I. Die Urkunde beinhaltet eine Aktennotiz des Betroffenen T. vom 13.10.2004 mit folgendem Inhalt:

= Abbildung zwecks Schwärzung entfernt !

477

Der Inhalt der vorstehenden Notiz beweist, dass die Angaben von H.Q. in Bezug auf die Schwierigkeiten der Baumarktkooperation zwischen X. und Q1 zutreffen. Beschrieben ist die Vorbereitung des Treffens zwischen den Zeugen H.Q., G.Q. und K1 mit den Betroffenen T. und L. bezüglich der Schwierigkeiten der gemeinsamen Baumarktkooperation. Zu erkennen ist auch, dass es unter anderem um die Kunden S3 und H2 gehen sollte. Auch dies entspricht den Bekundungen des Zeugen H.Q.. Der Betroffene T. erwähnt darüber hinaus, dass Q1 nunmehr das Heft des Handels in die Hand nehme. Daraus ergibt sich, dass der Betroffene T. der Frage, wer die Initiative und die Führung bei einzelnen Themen übernimmt, Beachtung schenkt.

478

Diese Einschätzung des Senats wird auch belegt durch die Aussagen der Zeugen E.Q. und G.Q.. E.Q. hat glaubhaft ausgesagt, dass er die Preiserhöhung zum 01.01.2008 für das Unternehmen Q1 zuerst im Markt verkünden wollte, um deutlich zu machen, dass Q1 stark genug ist, mit einer Preiserhöhung voranzugehen. Damit wollte er die Bedeutung des Unternehmens Q1 für die Tapetenindustrie unterstreichen. Der Zeuge G.Q. hat glaubhaft bestätigt, dass es dem Zeugen E.Q. wichtig war, zuerst mit der Preiserhöhung in den Markt zu gehen.

479

Der Betroffene F. hat in dem in Augenschein genommenen Mitschnitt seiner Vernehmung vor dem Bundeskartellamt am 15.01.2014 bestätigt, dass sich die Wettbewerbssituation zwischen X. und Q1 unter anderem bei der Preiserhöhungsabsprache in S. gezeigt habe. Er hat zu diesem Punkt ausgesagt, dass die Situation zwischen Q1 und X. ein grundsätzliches Problem gewesen sei. Q1 sei bis in die Jahre 2005/2006 ungefähr unbestrittener Marktführer gewesen, danach sei X. an den anderen vorbeigezogen. Es habe zwischen beiden Unternehmen eine Rivalität gegeben. Es sei insgesamt immer so ein Wettbewerbsgehebe zwischen beiden Unternehmen gewesen. „Also wie wenn zwei Hähne miteinander umgehen“. Der eine habe den anderen immer wissen lassen wollen, dass er Marktführer sei und der andere weniger. Das Verhalten des Zeugen E.Q. in S. bezüglich der Frage, wer mit der Preiserhöhung zuerst in den Markt gehe, habe das Gehebe eines zweiten Marktführers gehabt und ein Wettbewerbsdenken zwischen den beiden Unternehmen offenbart. Das habe in der Zeit durchgängig so bestanden. Diese Beobachtung sei nicht auf einen Fall beschränkt. Nachträglich, so der Betroffene F., könne er konstruktiv nachvollziehen, dass E.Q. nach vorne getreten sei und das verkündet habe, weil er damit seine Marktführerschaft unter Beweis habe stellen wollen. Er wisse allerdings nicht, was E.Q. an dem Tag „getrieben“ habe.

480

In die vorgenannte Feststellung des Senats, dass es für das Rangverhältnis der Tapetenhersteller untereinander wichtig war, wer zuerst eine Preiserhöhung im Markt ankündigt, fügt sich ein, dass der Betroffene T. – wie er als zu ihm passend bezeichnet hat – in S. darauf bestanden hat, dass X. die Preiserhöhung zuerst im Markt verkündet. Der Betroffene T. hat sich glaubhaft dahingehend eingelassen, dass er auf Bitte des Zeugen H.Q. dem Zeugen E.Q. eine Gelegenheit vermittelt habe, bei einer japanischen Tapetenfabrik, die mit X. kooperierte, zu arbeiten. Zudem, so der Betroffene T., habe E.Q. bei der ersten persönlichen Begegnung mit ihm, die nach der Vermittlung der Arbeitsstelle in Japan stattgefunden habe, einleitend die Bemerkung fallen lassen: „Ich weiß, dass Sie Marktführer

481

sind, das wird aber nicht lange so bleiben.“ Bei einer Gesamtbetrachtung aller Umstände ergibt sich ein Bild, in dem der deutlich lebensältere Vertreter des Marktführers von einem jüngeren Vertreter der Nr. 2 am Markt herausgefordert wird. Auf diese Herausforderung hat der Betroffene T. nach Darstellung des Betroffenen F. reagiert. Die Empörung über das Verhalten von E.Q. war dem Betroffenen T. noch in der Hauptverhandlung anzumerken. Falls es zutreffend sein sollte, dass – wie die Verteidigung behauptet – das Vorgehen bei der Ankündigung einer Preiserhöhung im Markt allenfalls Nachteile mit sich bringen könnte, sind die Bekundungen der Zeugen G.Q., E.Q. und B., die alle bezüglich des Streits darüber wie festgestellt ausgesagt haben, und die Bekundungen des Betroffenen F. zu den Wettbewerbsverhältnissen zwischen Q1 und X. nicht plausibel. Warum die vorgenannten Zeugen und der Betroffene F. in diesem Punkt die Unwahrheit ausgesagt haben sollten, ist nicht ersichtlich. Insbesondere waren der Zeuge B. und der Betroffene F. von diesem Teil des Preisgesprächs nicht persönlich oder mit ihren Unternehmen betroffen, so dass darin kein Motiv für eine eventuelle unwahre Aussage liegen kann. Nachteilig wäre das Voranschreiten nur, wenn keiner der Wettbewerber sich anschließt. Dieses Szenario sollte nach Überzeugung des Senats durch die festgestellten Absprachen verhindert werden.

f) Umsätze 482

Die Feststellungen zum Tapetenabsatz in Deutschland beruhen auf der Aussage der Zeugin C7 in der Hauptverhandlung, die die entsprechenden Zahlen aus dem Ermittlungsverfahren bekundet hat. Die Zeugin hat dabei ausgesagt, dass sie von den Zahlen ausgegangen ist, die X. und Y. vorgelegt haben. 483

aa) X. 484

Der weltweite Konzernumsatz der X. Gruppe im Jahr 2013 ergibt sich aus dem Geschäftsbericht 2013 der X. AG (Urkunde Nr. 21 des Selbstleseverfahrens II) und wird dort mit ... Euro angegeben. Die weiteren Angaben zu Umsätzen, bilanziellen Kennzahlen usw. hat der Senat den übrigen im Wege des Selbstleseverfahrens eingeführten Geschäftsberichten und Jahresabschlüssen von X. (Urkunden Nr. 20-23 des Selbstleseverfahrens II und 19, 20, 26 und 27 des Selbstleseverfahrens III) sowie den Angaben des Vorstands L2 entnommen. 485

Die Nettoumsätze mit Tapeten in Deutschland von ... Euro und ... Euro beruhen auf den Angaben von X. gegenüber dem Bundeskartellamt, die die Zeugin C7 glaubhaft geschildert hat. Danach waren im ersten Tatzeitraum Umsätze von ... Euro und im zweiten Tatzeitraum ... Euro nicht von der Preiserhöhung betroffen, weil sie ausgenommene beziehungsweise neue Produkte betrafen, so dass nach Abzug der jeweiligen Erlösschmälerungen von ... % im ersten Tatzeitraum beziehungsweise ... % im zweiten Tatzeitraum Abzugsposten von ... im ersten Tatzeitraum beziehungsweise im zweiten Tatzeitraum von ... Euro verbleiben. Hiervon abzuziehen waren im ersten Tatzeitraum Umsätze mit der Firma C8, da mit dieser vertraglich vereinbart war, dass die Preise in den Jahren 2006 und 2007 nicht erhöht werden konnten. Im Tatzeitraum vom 01.03.2006 bis 31.12.2007 hatte X. mit C8 einen Gesamtumsatz von ... Euro brutto. Da aus dem vorgenannten Nettotapetenumsatz in Deutschland bereits Erlösschmälerungen herausgerechnet sind, müssen diese auch vom Abzugsbetrag abgezogen werden, um nicht doppelt berücksichtigt zu werden. Zudem ist zu berücksichtigen, dass die von X. angegebenen Umsätze mit C8 auch Umsätze mit von der Preiserhöhung ausgenommenen beziehungsweise neuen Produkten beinhalten. Da die absolute Zahl des Umsatzes mit ausgenommenen beziehungsweise neuen Produkten bereits vom Umsatz abgezogen worden ist, müssen vom Abzug für die Umsätze mit C8 noch die Umsätze mit neuen beziehungsweise ausgenommenen Produkten abgezogen werden, um nicht doppelt 486

berücksichtigt zu werden. Der Senat hat hier in Übereinstimmung mit dem Bundeskartellamt von dem Umsatz mit C8 weitere 5 % abgezogen. Diesen Satz hat das Bundeskartellamt in Zusammenarbeit mit X. nach deren Angaben geschätzt. Diese Schätzung hat sie nicht in Zweifel gezogen. Mithin erfolgt bezüglich C8 ein Abzug von ... Euro. Schließlich war ein Abzug bezüglich des Musterkartenumsatzes von ... Euro vorzunehmen. Der Senat ist dabei von den Angaben von X. zu der Aufteilung der Musterkartenumsätze ausgegangen. Diese betragen vom 01.01. bis 31.12.2006 ... Euro. Hiervon hat der Senat 10/12 angesetzt, da die Preisabsprache 10 Monate im Jahr 2006 andauerte. Für das Jahr 2007 hat X. den Umsatz mit Musterkarten mit ... Euro beziffert, was der Senat übernommen hat. Nach Abzug der Erlösschmälerungen von ... % verbleibt ein Musterkartenumsatz von rund ... Euro, der von dem Tapetenumsatz abgezogen werden kann. Insgesamt verbleibt ein tatbezogener Umsatz von ... Euro.

Der Umsatz mit der Firma U3, der im ersten Tatzeitraum ... Euro brutto betrug, war hingegen 487 nicht von dem Tapetenumsatz in Deutschland abzuziehen, weil eine Preisgarantie für die U3 von X. im gerichtlichen Verfahren weder behauptet noch urkundlich belegt wurde. Danach hatte der Senat keinen Anhaltspunkt für den Abzug des entsprechenden Umsatzes.

Bezüglich des zweiten Tatzeitraums vom 01.01. bis 31.12.2008 konnte der Senat Umsätze 488 mit den Kunden C8 und U3 nicht abziehen, weil X. entsprechende Preisgarantien, die eine Preiserhöhung von vorneherein ausschlossen, weder im gerichtlichen Verfahren behauptet noch urkundlich belegt hat. Nach der Vereinbarung mit C8 war eine Preiserhöhung im Jahr 2008 vertraglich nicht ausgeschlossen, auch wenn sie erst zum 01.03.2008 vollzogen werden konnte. Deshalb waren die Umsätze von ... Euro bei C8 und ... Euro brutto bei der U3 nicht abzugsfähig. Auch der Umsatz von ... Euro brutto mit der C10 ist nicht abzugsfähig, da X. im gerichtlichen Verfahren weder behauptet noch urkundlich belegt hat, dass sie C10 vor Versand der Preiserhöhungsschreiben am 23.05.2007 eine Preisgarantie für das Jahr 2008 eingeräumt hat.

Abzuziehen war hingegen der Umsatz mit Musterkarten, der nach den eigenen Angaben von 489 X. bereinigt um Erlösschmälerungen von ... % ... Euro betrug. Damit war ein Gesamtumsatz von ... Euro für den Zeitraum vom 01.01. bis 31.12.2008 als von der Preiserhöhung betroffener Umsatz zu ermitteln.

In beiden Tatzeiträumen sind die Umsätze mit dem Produkt Vlies halbfertig nicht abzuziehen. 490 Bei dem Produkt Vlies halbfertig handelt es sich um Tapeten, die von der Preiserhöhungsabsprache betroffen waren. Vlies halbfertig ist ein Wandbehang, der mit Kleister auf die Wand aufgebracht wird. Der Umstand, dass die Vliestapete dann noch bestimmungsgemäß überstrichen wird, ändert an der Einordnung als Tapete nichts. Denn die beteiligten Unternehmen haben das Produkt Vlies halbfertig übereinstimmend als Tapete behandelt und die entsprechenden Umsätze dem Z. als Tapetenumsätze gemeldet. Darin besteht ein wesentlicher Unterschied zur Raufaser, deren Umsätze nicht dem Z. gemeldet und insbesondere nicht der Beitragspflicht zum Z. unterworfen wurden. Es kann auch nicht festgestellt werden, dass Vlies halbfertig von der Preiserhöhung generell ausgenommen gewesen wäre, wobei in diesem Fall Vlies halbfertig bereits über die Position ausgenommene Produkte vom Tapetenumsatz abgezogen worden wäre.

X. hat die berücksichtigten Zahlen im gerichtlichen Verfahren nicht angezweifelt und im 491 Verfahren keine Urkunden beigebracht, die zu einer anderen Beurteilung bzw. Berechnung hätten führen können.

bb) Y. 492

Der weltweite Umsatz der Y. Gruppe ergibt sich aus den entsprechenden Angaben des Zeugen L4 im Sinne der tatsächlichen Feststellungen in der Hauptverhandlung. Die weiteren Angaben zu Umsätzen, bilanziellen Kennzahlen usw. hat der Senat den übrigen im Wege des Selbstleseverfahrens eingeführten Geschäftsberichten und Jahresabschlüssen der Nebenbetroffenen zu 2. (Urkunden Nr. 24 und 25 des Selbstleseverfahrens II und Nr. 9 und 10 des Selbstleseverfahrens IV) entnommen. 493

Im Tatzeitraum vom 01.03.2006 bis zum 31.12.2007 hatte Y. einen Bruttoumsatz mit Tapeten in Deutschland von ... Euro. Dieser setzt sich zusammen aus dem Umsatz für das Jahr 2006 in Höhe von ... Euro, der für die relevanten zehn Monate mit 80 % anzusetzen ist, da es sich im Geschäft von Y. bei den Monaten Januar und Februar um umsatzstarke Monate im Jahr handelt, mithin ... Euro. Hinzuzurechnen ist der Inlandsumsatz mit Tapeten im Jahr 2007 von ... Euro. Hiervon in Abzug zu bringen sind Erlösschmälerungen in Höhe von ... Euro, Umsätze mit Ausverkaufware, Hochwertware oder Sonderware von brutto ... Euro, Umsätze mit EMV Wandbelägen in Höhe von ... Euro, Umsätze mit Ramsch in Höhe von ... Euro, Umsätze im Bereich Lohndruck/Sonderdruck in Höhe ... Euro, Umsätze mit O. Sonderdruck in Höhe von ... Euro, Umsätze mit neuen Produkten in Höhe von ... Euro, Umsätze mit dem Kunden Q6/E3 in Höhe von ... Euro und mit dem Kunden H4 in Höhe von ... Euro, Umsätze mit Musterkarten in Höhe von ... Euro, Umsätze mit Stoffen in Höhe von ... Euro, Umsätze mit sonstigen Produkten in Höhe von ... Euro und Portoeinnahmen in Höhe von ... Euro. Es verbleibt dann ein bereinigter Umsatz in Höhe von ... Euro, auf den sich die Preisabsprache im Zeitraum 01.03.2006 bis 31.12.2007 tatsächlich auswirkte. 494

Im zweiten Tatzeitraum vom 01.01. bis 31.12.2008 hatte Y. einen Bruttoumsatz mit Tapeten in Deutschland von ... Euro. Hiervon abzuziehen sind Erlösschmälerungen in Höhe von ... Euro, Umsätze mit Ausverkauf-/Hochwert- oder Sonderware in Höhe von brutto ... Euro, Umsätze mit EMV-Wandbelägen in Höhe von ... Euro, Umsätze mit Ramsch in Höhe von ... Euro, Umsätze mit Lohn- beziehungsweise Sonderdruck in Höhe von ... Euro, Umsätze mit O. Sonderdruck in Höhe von ... Euro, Umsätze mit neuen Produkten in Höhe von ... Euro, Umsätze mit Musterkarten in Höhe von ... Euro, Umsätze mit Stoffen in Höhe von ... Euro, Umsätze mit sonstigen Produkten in Höhe von ... Euro und Portoeinnahmen in Höhe von ... Euro. Mithin verbleibt ein Umsatz von ... Euro, auf den sich die Preiserhöhungsabsprache tatsächlich auswirkte. 495

In beiden Fällen konnte ein Umsatz mit dem Produkt Vlies halbfertig nicht von den kartellbefangenen Tapetenumsätzen abgezogen werden. Denn die Preisabsprache bezog sich auch auf das Produkt Vlies halbfertig. Wie bereits oben ausgeführt, wurde in der Tapetenindustrie das Produkt Vlies halbfertig als Tapete behandelt, auch wenn es nach dem Tapezieren bestimmungsgemäß zu überstreichen ist. Y. hat auch das Produkt Vlies halbfertig nicht aus seinen Preiserhöhungsankündigungen generell ausgenommen. 496

Die oben dargestellten Zahlen bezüglich des Tapetenumsatzes von Y. in Deutschland beruhen auf den Angaben von Y. vor dem Bundeskartellamt, die die Zeugin C7 wiedergegeben hat, und denen des Zeugen L4 in der Hauptverhandlung. Zusätzlich zu den Zahlen des Zeugen L4 hat der Senat nach der Aussage der Zeugin C7 die oben genannten Umsätze mit dem Kunden H4 berücksichtigt, für den eine Preisgarantie im betreffenden Tatzeitraum bestand. 497

Bezüglich des Umsatzes von Y. hat der Zeuge L4 bestätigt, dass er die Zahlen, die die Zeugin C7 ihren Berechnungen zu Grunde gelegt hat, zusammengestellt hat und dass diese aus Sicht von Y. zutreffend sind. Die entsprechende Aufstellung des Zeugen L4, die sich auf Blatt 3874 und 3875 des Stehordners 15 befindet, wurde durch Vorhalt in der Vernehmung 498

der Zeugin C7 in die Hauptverhandlung eingeführt. Der Zeuge L4 hat bestätigt, die Tabelle angefertigt und mit zutreffenden Zahlen befüllt zu haben.

Abweichend von der vom Zeugen L4 gelieferten Zahl ... Euro wurde der Tapetenumsatz in Deutschland im ersten Tatzeitraum mit ... Euro angesetzt, da eine Auswertung der eingereichten Unterlagen durch die Zeugin C7 ergeben hat, dass in den ersten beiden Monaten eines Jahres 20 % des Gesamtumsatzes anfallen. Diese Zahlen hat Y. im gerichtlichen Verfahren nicht in Zweifel gezogen. Zusätzlich zum Rechenwerk des Zeugen L4 hat der Senat in Übereinstimmung mit dem Bundeskartellamt noch einen Umsatz von ... Euro mit dem Kunden H4 abgezogen, mit dem eine Preisgarantie für den ersten Tatzeitraum bestand. Dass darüber hinaus Preisgarantien mit anderen Kunden bestanden, die eine Preiserhöhung von vorneherein ausgeschlossen hätten, hat Y. im gerichtlichen Verfahren weder behauptet noch im Laufe des Verfahrens durch Urkunden belegt. Vielmehr entspricht die Berechnung des Senats in diesem Punkt derjenigen, die Y. selbst vorgenommen hat. Gleiches gilt für die Nichtberücksichtigung der Umsätze mit dem Produkt Vlies halbfertig bei den Abzügen vom Tapetenumsatz in Deutschland. 499

cc) Z. 500

Die tatsächlichen Feststellungen zu den wirtschaftlichen Verhältnissen des Z. und des E2 ergeben sich aus den Angaben des Geschäftsführers J.C. und den Urkunden Nr. 33 und 34 des Selbstleseverfahrens II. 501

g) Stellung des Betroffenen T. bei X. 502

Dass der Betroffene T. im Tatzeitraum Vorsitzender des Aufsichtsrats von X. und bedeutendster Einzelaktionär war, ergibt sich aus seiner Einlassung und der in der öffentlichen Sitzung am 03.08.2017 verlesenen Urkunde GeStA VIII, Bl. 1340 über die Aktionärsstruktur. Der Zeuge G.Q. hat glaubhaft bekundet, dass der Betroffene T. auch in seiner Zeit als Aufsichtsratsvorsitzender zusammen mit dem Vorstandsvorsitzenden L. als Vorgesetzter und maßgeblicher Entscheidungsträger des Unternehmens aufgetreten ist. 503

Dass der Betroffene T. sein Aufsichtsratsmandat gegenüber dem Vorstand aktiv wahrnahm, ergibt sich aus den nachfolgenden Blättern der Urkunde Nr. 19, SLV IV: 504

Bl. 2115f betrifft eine Aktennotiz des Betroffenen T. an den Betroffenen L. über ein Gespräch vom 15.09.2004 mit dem Vorstandsmitglied X4 bezüglich einer Standort- und Investitionsentscheidung mit einem Vertreter eines russischen Tapetenherstellers. Bl. 2164 beinhaltet eine Aktennotiz des Betroffenen T. an den Betroffenen L. über ein Gespräch mit einem möglichen Kooperationspartner am 05.10.2005, in dem der Betroffene nach einem vierstündigen Gespräch eine Kooperation abgelehnt hat. Bl. Nr. 2101 betrifft eine Aktennotiz des Betroffenen T. vom 03.03.2004 an den Betroffenen L., in dem L. aufgefordert wird, die Preisgestaltung für Vliestapeten stärker an den Wettbewerbern auszurichten. Bl. 2085 betrifft eine Aktennotiz von T. an L. vom 01.07.2004, in der T. Forderungen zur Preisgestaltung einer osteuropäischen Tochtergesellschaft macht. Bl. 2124 betrifft eine Aktennotiz von T. an L. vom 02.07.2004, in der T. eigene Vorgaben zur Kollektionsplanung macht. Bl. 2079 betrifft eine Aktennotiz von T. an die Vorstandsmitglieder von X. X4, L. und L2 vom 16.06.2005, in der T. die Arbeitszeitregelungen anderer Tapetenhersteller referiert und Einfluss auf die Arbeitszeitregelung des eigenen Unternehmens nimmt. Bl. 2168 beinhaltet eine Aktennotiz von T. an L. vom 15.06.2004, in der T. Einfluss auf die Auswahl eines Vorgängers des Zeugen R. als Vertriebspartner für England nimmt. Bl. 2210 und 2211f betreffen Aktennotizen von T. u.a. an L. bezüglich einer Kooperation mit dem Tapetenhersteller X5 in B.. T. schlägt 505

L. nach einer allein durchgeführten Betriebsbesichtigung in B. die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens mit X5 vor. Bl. 2203 betrifft eine Aktennotiz vom 06.09.2004 von T. an L. betreffend ein Vorstellungsgespräch mit einem Niederländer, in der T. den Bewerber für eine andere Gesellschaft als die Tapetenproduktion vorschlägt und L. bittet, das zu veranlassen. Bl. 2217 betrifft eine Aktennotiz von T. an L., in der er Maßnahmen zur Gewinnsteigerung beim Vertrieb einfordert. Bl. 2132 betrifft eine Aktennotiz von T. an die Vorstände X4, L. und L2, in der T. ungenügende Maschinenauslastung rügt und L. beauftragt „sich darum zu kümmern, dass hier solche Fehlentwicklungen vermieden werden.“ Bl. 2151 betrifft eine Aktennotiz vom 26.08.2005 von T. an X4, die L. nachrichtlich erhalten hat, zum Thema Produktionsleistung/Auftragseingang. Die Notiz lautet auszugsweise: „Lieber ..., Du weiß offensichtlich nicht, wovon Du redest. Die Übersicht, die Du mir bezgl. Borten geschickt hast und die ich als Anlage wieder beifüge, lautet ... Zwischen Produktionsleitung und Auftragseingang ist ein gewaltiger Unterschied und den solltest Du an sich kennen...“.

h) Stellung des Betroffenen W. bei X. 506

Der Werdegang des Betroffenen W. ergibt sich aus seiner Einlassung und der dazu glaubhaften Aussage des Zeugen R.. Die vorgenannten Angaben entsprechen den Inhalten der Urkunden Nr. 12 des Selbstleseverfahrens IV, die der Zeuge R. als zutreffend bezeichnet hat, und Nr. 1 des Selbstleseverfahrens IV. 507

i) Gesamtwürdigung 508

Die Aussage des Zeugen H.Q. ist insgesamt glaubhaft. Sie ist im Wesentlichen konstant und widerspruchsfrei. Abweichungen zu seinen Angaben gegenüber dem Bundeskartellamt betreffen lediglich Randbereiche. So hat der Zeuge H.Q. in seiner Vernehmung angegeben, dass er von Anfang an unmissverständlich hätte mitteilen sollen, dass er an dem Preiserhöhungsgespräch am 23.04.2007 in S. nicht beteiligt gewesen sei, sondern die Zusammenkunft nur gesehen habe. Seine erste Aussage gegenüber dem Bundeskartellamt sei in diesem Zusammenhang missverständlich. Entgegen seiner missverständlichen Aussage gegenüber dem Bundeskartellamt, in der er angegeben habe, dass die Preiserhöhung zum 01.03.2006 die letzte gewesen sei, die er mitbekommen habe, habe er von Anfang an sagen müssen, dass er am 23.04.2007 gesehen habe, dass sich ein Gespräch der großen Tapetenhersteller am Rande der Z.-Veranstaltung zugetragen habe, von dem er damals vermutet habe, dass es ein Preiserhöhungsgespräch sei. 509

In seiner ersten schriftlichen Aussage hat der Zeuge gegenüber dem Bundeskartellamt bekundet, davon überzeugt zu sein, im Rahmen einer Vorstandssitzung im Jahr 2005 über die Preiserhöhung für das Jahr 2006 gesprochen zu haben. In seiner zweiten schriftlichen Aussage gegenüber dem Bundeskartellamt hat er bekundet, ohne sich an Einzelheiten erinnern zu können, müsse im Rahmen der Vorstandssitzung am 08.05.2005 auch über eine Preiserhöhung für Herbst des Jahres oder Anfang des kommenden Jahres gesprochen worden sein. Den ihm vorliegenden Schreiben entnehme er, dass die Branche Anfang 2006 eine Preiserhöhung tatsächlich umgesetzt habe und er gehe davon aus, dass dieses Thema Gegenstand der Vorstandssitzung gewesen sei und meine, dass sowohl über das Ob als auch über die Höhe der Preiserhöhung gesprochen worden sei. In der Hauptverhandlung hat der Zeuge dazu bekundet, er sei heute davon überzeugt, dass über das Thema tatsächlich gesprochen worden sei. Warum die Formulierung in der zweiten Aussage gegenüber dem Bundeskartellamt gegenüber der ersten Aussage deutlich vorsichtiger ausgefallen ist, konnte der Zeuge nicht erklären. 510

Der Senat hat trotz dieser Abweichungen der Aussagen untereinander und des Umstandes, dass er die Erinnerung des Zeugen H.Q. zu dem genauen Hergang des Preiserhöhungsgesprächs am 08.05.2005 in W. nicht für hinreichend verlässlich erachtet, keine Zweifel an der Glaubhaftigkeit der Aussage im Übrigen. Die erste Aussage gegenüber dem Bundeskartellamt war in diesem Punkt deutlich allgemeiner gehalten als alle weiteren Aussagen. Dort war noch keine Differenzierung nach den beiden Vorstandssitzungen im Jahr 2005 in W. und F. vorgenommen. Es widerspricht sich nicht, dass der Zeuge zunächst angibt, dass im Rahmen einer Vorstandssitzung 2005 über das Thema Preiserhöhung gesprochen worden ist und er in einer späteren Aussage vorsichtiger formulierte Ausführungen zu einer der beiden stattgefundenen Vorstandssitzungen macht, sondern präzisiert den Aussageinhalt.

Im Übrigen hat der Zeuge die Entstehungsgeschichte des Bonusantrages des Unternehmens Q1 bei dem Bundeskartellamt glaubhaft geschildert. Der Zeuge hat bekundet, dass er seinem Sohn G.Q. und seinem Neffen E.Q. davon abgeraten habe, einen Bonusantrag zu stellen. Er habe sich nicht vorstellen können, dass X. diesen Weg gehen werde und daher geraten, alle Aktivitäten mit Wettbewerbern auf das kartellrechtlich erlaubte Maß herunterzufahren. Die Entscheidung, einen Bonusantrag zu stellen, hätten dann sein Sohn und sein Neffe eigenständig getroffen und ihn erst nach Setzen des Markers davon informiert. Nach diesem Zeitpunkt sei er im Interesse des Unternehmens Q1 gehalten gewesen, sein Wissen über die kartellrechtlich problematischen Vorgänge vollständig zu offenbaren. Der Zeuge hat ausdrücklich betont, dass er bedaure, seinen früheren Verhandlungspartnern durch seine Aussage zu schaden. Diese Angaben und der persönliche Eindruck des Senats von dem Zeugen in der Hauptverhandlung sprechen in hohem Maße für die Glaubwürdigkeit des Zeugen. Für die Glaubwürdigkeit des Zeugen spricht weiter, dass er die unternehmerische Leistung des Betroffenen T. und die Erfolgsgeschichte der Nebenbetroffenen X. mit deutlichen Worten hervorgehoben hat. 512

In Bezug auf die Preiserhöhung zum 01.03.2006, bei deren Feststellung der Senat den Bekundungen von H.Q. nicht vollständig gefolgt ist, hat sich der Zeuge offen dazu bekannt, dass seine Erinnerung an die konkreten Vorgänge nicht mehr besonders gut ist. Der Zeuge hat freimütig eingeräumt, dass sein Kenntnisstand auch auf dem Studium des Aktenmaterials beruhe, das im Lauf der Ermittlungen zusammengetragen worden und ihm von dem Rechtsanwalt des Unternehmens Q1 im Kartellverfahren zugänglich gemacht worden sei. Der Zeuge hat offengelegt, dass er sich sicher sei, dass man auf der Z.-Veranstaltung in W. über eine Preiserhöhung gesprochen habe. Er hat zunächst angegeben, dass er allerdings nicht sicher sei, ob diese beschlossene Preiserhöhung auch in der anschließenden Mitgliederversammlung bekanntgegeben worden sei. Der Zeuge hat dazu erklärt, dass man bei Preiserhöhungen immer so vorgegangen sei und er keinen Grund erkennen könne, warum man in diesem Fall von dem üblichen Vorgehen abgewichen sein könnte. Hierzu hat er weiter angegeben, dass ein möglicher Grund dafür gewesen sein könnte, dass für den Nachmittag des Tages der Mitgliederversammlung noch ein Vortrag des Chefvolkswirts der Deutschen Bank vorgesehen gewesen sei. Der Zeuge hat darüber hinaus erklärt, dass er sich auch an die Einzelheiten der Vorstandssitzung vor der Z.-Mitgliederversammlung in W. nicht mehr erinnern könne. 513

Bezüglich der Vorstandssitzung in F. am 22.11.2005 hat der Zeuge offen eingeräumt, dass er zunächst nicht mehr gewusst habe, dass auf dieser Vorstandssitzung überhaupt eine Preiserhöhung thematisiert worden sei. Erst nachdem ihm der Rechtsanwalt des Unternehmens Q1 im Zuge der internen Ermittlungen zu den Preiserhöhungsabsprachen die E-Mail an E.Q. bezüglich des Anrufs des Betroffenen L. vom 25.11.2005 vorgelegt habe, sei 514

ihm wieder bewusst geworden, dass der Betroffene T. auf der Vorstandssitzung am 22.11.2005 noch einmal die Reihenfolge der Preiserhöhungen thematisiert habe. Auf dem Heimweg von der Vorstandssitzung habe er sich am 22.11.2005 dann darüber geärgert, dass der Z. durch den Vorstoß des Betroffenen T. in den Austausch der Preiserhöhungsschreiben eingebunden worden sei. Bis zu diesem Zeitpunkt sei es Konsens gewesen, den Z. aus Preisabstimmungen herauszuhalten.

Der Zeuge berichtet bei einer Gesamtbetrachtung nachvollziehbar und plausibel, dass er 515 Erinnerungslücken hat, die sich teilweise durch intensives Nachdenken wieder auffüllen ließen. Der Zeuge legt aber offen, dass er sich an keine Details aus der Z.-Vorstandssitzung in W. mehr erinnert. Auch wenn der Zeuge in Beziehung auf die Z.-Vorstandssitzung in W. einem Erinnerungsfehler unterliegt, führt dies nicht dazu, dass seine Aussage im Übrigen nicht glaubhaft ist. Denn für die Glaubhaftigkeit der Angaben des Zeugen H.Q. sprechen die in großer Fülle vorliegenden Urkunden und deren Inhalt, der oben behandelt worden ist. Für die Glaubhaftigkeit der Angaben des Zeugen H.Q. spricht weiter, dass er bezüglich der Z.-Veranstaltung in S. plausibel schildert, lediglich Randbeobachtungen zu einem Treffen der großen Tapetenhersteller gemacht zu haben und daraus für sich den Schluss gezogen zu haben, dass diese wahrscheinlich ein Preiserhöhungsgespräch durchführen werden. Der Zeuge hat darüber hinaus angegeben, dass er das Verhalten seines Neffen E.Q. bei der Zusammenführung der Gesprächsteilnehmer für unüberlegt und zu öffentlich gehalten und im Nachhinein die Befürchtung gehabt habe, dass dieses Verhalten der Firma Q1 Probleme bereiten könnte.

Die Angaben des Zeugen H.Q. werden gestützt durch die Aussagen der Zeugen E.Q. und 516 G.Q. zur Entstehung des Bonusantrages. Beide haben übereinstimmend beschrieben, dass E.Q. von einem befreundeten Unternehmer aus der Papierbranche erfahren habe, in welcher Größenordnung Bußgelder für Preisabsprachen festgesetzt werden. Da X. im Z. kartellrechtliche Fragen bezüglich der Z.-Statistik angesprochen habe und der Außendienst von X. nicht mehr mit dem Außendienst von Q1 kommuniziert habe, habe man sich in kartellrechtliche Beratung eines spezialisierten Rechtsanwalts begeben. Dieser habe insbesondere wegen des beschriebenen Verhaltens von X. uneingeschränkt dazu geraten, einen Bonusantrag beim Bundeskartellamt zu stellen. Die Zeugen G.Q. und E.Q. haben anschaulich geschildert, dass es zu einer Auseinandersetzung mit H.Q. und H.Q. gekommen sei bezüglich der Frage, ob ein Bonusantrag gestellt werden soll. G.Q. hat dazu plastisch angegeben, dass sein Vater H.Q. es heute noch „unmöglich“ finde, dass der Bonusantrag gestellt worden ist.

Die Schilderungen der beiden vorgenannten Zeugen sind nachvollziehbar und lebensnah. Sie 517 stimmen mit den Aussagen des Zeugen H.Q. überein. Es ist auch glaubhaft, dass G.Q. und E.Q. sich aus Sorge um hohe Bußgelder für ihr Unternehmen entschlossen haben, einen Bonusantrag zu stellen. Bei der Aussage insbesondere der Zeugen G.Q. und H.Q., aber auch des Zeugen E.Q., war eine deutliche emotionale Beteiligung erkennbar. Der Senat schließt aus, dass diese darauf zurückzuführen ist, dass die drei vorgenannten Zeugen die Unwahrheit haben. Dagegen spricht die dichte Urkundslage, die die Angaben des Zeugen H.Q. in Bezug auf die Preiserhöhung in den Jahren 2000 und 2003 nahezu lückenlos dokumentieren und weitgehend bestätigen.

Bei keinem der drei vorgenannten Zeugen sind unredliche Belastungstendenzen zu 518 erkennen. Es ist nicht erkennbar, dass einer der Zeugen die übrigen Beteiligten in ein falsches Licht gerückt oder versucht hätte, die Tatbeiträge anderer Beteiligten gegenüber den eigenen Tatbeiträgen aufzuwerten. So hat der Zeuge H.Q. bestätigt, dass er als

Vorstandsvorsitzender des Z. die Preiserhöhungen auf den Mitgliederversammlungen zuerst bekanntgegeben habe. Der Zeuge H.Q. hat auch nicht versucht, seine Beteiligung an den Preiserhöhungsabsprachen bei Vorstandssitzungen gegenüber der Beteiligung anderer Anwesender zu schmälern. Vor dem Hintergrund der zu den Preiserhöhungen vorhandenen Urkunden, beispielsweise Urkunden Nr. 117 und 118 des Selbstleseverfahrens I, die die Versuche der Abstimmung einer Preiserhöhung zwischen X. in Gestalt der Betroffenen T. und L. mit Q1 in Gestalt der Zeugen H.Q. und K1 für das Jahr 2001 betreffen, spricht nichts dafür, dass H.Q. allein Preiserhöhungsgespräche angestoßen oder organisiert hat.

In Bezug auf die Preiserhöhungsabsprache in S. haben die Zeugen E.Q. und G.Q. 519 übereinstimmend angegeben, dass E.Q. die Teilnehmer des Preiserhöhungsgespräches initiativ zusammengebracht habe und zuerst die Preiserhöhungsabsichten des Unternehmens Q1 in den Raum gestellt habe. Damit haben die drei vorgenannten Zeugen ihre eigenen Tatbeiträge freimütig eingeräumt.

Schließlich werden die Angaben der Zeugen zu den Preiserhöhungsgesprächen bestätigt 520 durch die Angaben der Zeugen C., U. und B., die ihre eigene Beteiligung an den dargestellten Preiserhöhungsgesprächen für die Preiserhöhung zum 01.03.2006 (hier der Zeuge C.) und für die Preiserhöhung zum 01.01.2008 (hier die Zeugen C., U. und B.) schriftlich eingeräumt haben, auch wenn die Zeugen C. und U. versucht haben, ihre diesbezüglichen Geständnisse vor dem Bundeskartellamt in der Hauptverhandlung zu relativieren. In Bezug auf die Preiserhöhung zum 01.03.2006 hat die E-Mail vom 25.11.2005 von H.Q. an E.Q. wegen des Anrufs des Betroffenen L., der an die Einhaltung der Preiserhöhungsabsprache der linearen und gleichförmigen Erhöhung erinnert hat, besondere Bedeutung.

Dass das Bundeskartellamt das Verfahren teilweise aus Opportunitätsgründen wegen der 521 Komplexe Musterkarten und Baumarktkooperation eingestellt hat, beeinträchtigt nicht die Glaubhaftigkeit der dargestellten Aussagen, die Glaubwürdigkeit der Zeugen Q. und den Beweiswert der übrigen Beweismittel, die insbesondere aus Urkunden bestehen. Der Senat schließt aus, dass die Zeugen H.Q., E.Q. und G.Q. unwahre Aussagen gemacht haben, um ihrem Unternehmen daraus Wettbewerbsvorteile zu verschaffen, wie T. und C. behauptet haben. Die bereits oben dargestellten Preiserhöhungsschreiben, die sich die Unternehmen gegenseitig zugänglich gemacht haben, sind wichtige Indizien dafür, dass es zuvor eine Preiserhöhungsabsprache gegeben hat, wie sie beispielsweise in der Aktennotiz des Zeugen R. für das Gespräch vom 04.01.2000 im Haus ... in B. festgehalten ist. Die Existenz der Schreiben ist zugleich ein Beleg dafür, dass die getroffene Absprache im Wesentlichen lückenlos auf dem Markt umgesetzt worden ist. Für alle fünf festgestellten Preiserhöhungen in den Jahren 2000, 2003, 2006, 2008 und 2009 liegen Preiserhöhungsschreiben vor. Zweck des Austauschs der Preiserhöhungsschreiben der Unternehmen untereinander war, den jeweils kleineren Unternehmen eine Gewähr dafür zu bieten, dass die größeren Unternehmen die getroffene Kartellabsprache tatsächlich umsetzen. Zudem wollten die großen Unternehmen damit die getroffenen Absprachen bekräftigen. Nach glaubhaften Angaben des Zeugen V. war das ein Akt der Vertrauensbildung. Dieses Vorgehen war notwendig, weil in den 1990iger Jahren der Versuch einer Preiserhöhung zu Lasten von Y. gescheitert war, nachdem kein Unternehmen der Preiserhöhungsinitiative von Y. gefolgt war. Der Senat schließt aus, dass die beteiligten Unternehmen ihre Preiserhöhungsschreiben untereinander zu anderen Zwecken versandt haben.

Der Senat schließt ebenfalls aus, dass die Nebenbetroffenen Preiserhöhungsschreiben an 522 die Wettbewerber versehentlich versandt haben, weil diese wegen der Kooperation im Bereich der Musterkarten alle in der EDV als Kunden geführt wurden. Wie bereits dargestellt,

ergibt die Auswertung und zusammenfassende Würdigung der vorgenannten Preiserhöhungsschreiben, dass die Kunden, so z.B. der Kunde T5 in B., an sie adressierte und dadurch individualisierte Preiserhöhungsschreiben erhalten haben. In den Unterlagen der jeweiligen Betroffenen oder ehemaligen Betroffenen des Kartellbußgeldverfahrens befinden sich in großer Anzahl aber nicht individualisierte Serienbriefe, die eine Preiserhöhung ankündigen. In einer Vielzahl von Fällen haben diese nicht individualisierten Serienbriefe beiliegende Anschreiben, die an die jeweiligen Unternehmen adressiert sind. Zum Teil sind die Serienbriefe an die Wettbewerber individualisiert, dann jedoch mit einem Stempel „Zur Information“ versehen. In den Anschreiben zu den nicht individualisierten Serienbriefen findet sich auch die Bitte, über Preiserhöhungsabsichten als Wettbewerber ebenfalls informiert zu werden. All diese Umstände passen nicht zu einem versehentlichen Versand aufgrund eines EDV-Fehlers bzw. mangelhafter Nachbearbeitung. Zudem hat der Zeuge C6 – insoweit glaubhaft – bekundet, dass die Wettbewerber von Y. „natürlich“ nicht als normale Kunden in der EDV geführt worden seien und auf keinen Fall automatisch Serienbriefe mit Preiserhöhungen bekommen hätten. Die Anschreiben zu den Preiserhöhungsschreiben und die Preiserhöhungsschreiben selbst sind in einer Vielzahl von Fällen von unterschiedlichen Personen unterzeichnet worden.

Dass die Wettbewerber der jeweiligen Tapetenhersteller wegen Lohndruckbeziehungen Preiserhöhungsschreiben erhielten, hat die Hauptverhandlung nicht bestätigt. Es ist nicht plausibel, in einem vertraglichen Lohndruckverhältnis überwiegend nicht individualisierte Serienschreiben über Preiserhöhungen mit separaten Anschreiben, das in keinem Fall auf einen Lohndruckauftrag Bezug nimmt, zur Information über eine Preiserhöhung in einem Lohndruckverhältnis zu versenden. Zudem hat der Zeuge C. bekundet, dass Lohndruckbeziehungen, die im Einzelfall beispielsweise zwischen Y. und F1 bestanden haben, nicht nach Preislisten, sondern nach im Einzelfall ausgehandelten Bedingungen abgerechnet wurden. Der Zeuge H.Q. hat dazu ausgesagt, dass im Zeitraum 1996 bis 2006 keine Lohndruckbeziehungen von Q1 bestanden. Auch dieser Zeuge hat bestätigt, dass der Preis für Lohndruck nach einer bestimmten Formel und nicht nach einer Preisliste berechnet wurde. Zudem habe man in diesem Zusammenhang berücksichtigen müssen, dass bei einem Lohndruckverhältnis vom Auftraggeber Gegenstände wie Etiketten und Kartons beigelegt worden seien. 523

Auch der Zeuge K1 hat bestätigt, dass Q1 längere Zeit vor seinem Ausscheiden keine Lohndruckbeziehung mehr gehabt habe. Zudem ist es nicht plausibel, Preiserhöhungen für Lohndruckbeziehungen den Verkaufsleitern der Wettbewerber zu schicken. Hier wäre zu erwarten, dass die Schreiben den Einkaufsleitern übersandt werden. Dass in Lohndruckverhältnissen Preiserhöhungsschreiben von den jeweiligen Verkaufsleitern an die ihnen bekannten Verkaufsleiter der Wettbewerber geschickt werden, weil die Einkaufsleiter unbekannt seien, ist ebenfalls nicht plausibel. Wenn eines der betroffenen Unternehmen einen Lohndruckauftrag an einen Wettbewerber vergeben hätte, hätte der entsprechende Auftragnehmer den Ansprechpartner auf der Gegenseite gekannt. Auch wenn dies gegebenenfalls Aufgabe eines geschäftsführenden Gesellschafters sein kann, ist nicht ersichtlich, inwiefern der Vertriebsleiter des Unternehmens, das einem Wettbewerber einen Lohndruckauftrag erteilt, dafür in Betracht kommt. 524

Soweit die gemeinsame Erstellung von Musterbüchern nach dem Vortrag der Verteidigung als Grund für die Versendung von Preiserhöhungsschreiben an Wettbewerber angegeben wurde, überzeugt das nicht. Ungeklärt bleibt der Umstand, warum in diesem Zusammenhang in vielen Fällen nicht individualisierte Serienschreiben mit separaten Anschreiben verschickt wurden. Zudem wäre dieser Umstand lediglich ein Grund, als „Kunde“ in der EDV des 525

jeweiligen Unternehmens geführt worden zu sein.

Soweit der Zeuge A. in der Hauptverhandlung vernommen worden ist, kommt es auf seine Bekundungen, die von denjenigen des Zeugen B. nicht wesentlich abweichen, für die Überzeugungsbildung des Senats vor dem Hintergrund der dargestellten übrigen Beweismittel nicht an. Der Senat hat keine Feststellungen auf seine Bekundungen gestützt. 526

Bei einer Gesamtbetrachtung der Preiserhöhungen in den Jahren 2000, 2003, 2006 und 2008 spricht der Umstand, dass die jeweils beteiligten Unternehmen vor Durchführung der Preiserhöhungen entsprechende Absprachen getroffen haben, dafür, dass sie aus ihrem Vorgehen wirtschaftliche Vorteile gezogen haben. 527

C. Bedingter Beweisantrag 528

Soweit Verteidigerin N6 in ihrem Schlussvortrag einen bedingten Beweisantrag auf Verlesung von Urkunden und erneute Vernehmung des Betroffenen W. gestellt hat, ist keine Entscheidung veranlasst. Der Antrag ist ausdrücklich unter der Bedingung gestellt worden, dass der Senat die Tatsache, dass Kunden der Tapetenhersteller andere Tapetenhersteller zeitnah nach Ankündigung von Preiserhöhungen durch einen Tapetenhersteller über Zeitpunkt und Höhe der angekündigten Preiserhöhung informieren und aktiv bei diesen Tapetenherstellern nachfragen, ob diese ebenfalls eine Preiserhöhung planen, für nicht erwiesen erachtet. Diese Bedingung ist nicht eingetreten, weil der Senat aufgrund der Hauptverhandlung keine Zweifel daran hat, dass das von der Verteidigung als Bedingung formulierte Verhalten möglich ist und gelegentlich auch tatsächlich praktiziert wird und im Tatzeitraum praktiziert worden ist. 529

IV. 530

Der Betroffene L. und der Nebenbetroffene Z. haben sich wegen einer verbotenen Vereinbarung, die die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung von Verkaufspreisen betrifft, schuldig gemacht, die Betroffenen T., W., F. und N. sowie die Nebenbetroffenen X. und Y. wegen derselben Ordnungswidrigkeit in zwei Fällen gemäß § 81 Abs. 1 Nr. 1 GWB in der Fassung vom 18.12.2007 i.V.m. Art. 81 Abs. 1 Buchstabe a EG in der Fassung vom 24.12.2002. 531

A. Die Betroffenen 532

1. Tat 1 - Preisabsprache zum 01.03.2006 533

Durch die am 22.11.2005 getroffene Preisabsprache sowie deren Vorbereitung und Umsetzung haben die Betroffenen T., L., W., F. und N. vorsätzlich gegen das Kartellverbot des § 81 Abs. 1 Buchstabe a EG verstoßen. 534

Hiernach sind mit dem Binnenmarkt unvereinbar und verboten alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die den Handel zwischen den Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Binnenmarkts bezwecken oder bewirken, insbesondere die unmittelbare Festsetzung der An- oder Verkaufspreise. 535

a) Die Betroffenen T. und F. 536

aa) Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarung 537

538

Die Betroffenen T. und F. haben mit den Zeugen H.Q. und C. am 22.11.2005 eine zum 01.03.2006 in Kraft tretende allgemeine Preiserhöhung von ca. ... % für alle Vertriebsbereiche mit Ausnahme einzelner Kollektionen vereinbart. Hierbei handelten die Betroffenen T. und F. für die von ihnen vertretenen Unternehmen X. und Y., so dass gemäß § 9 OWiG der auf Unternehmen beschränkte Normadressatenkreis der hier einschlägigen Vorschriften auf die handelnden persönlich Betroffenen erweitert ist.

Der Betroffene T. war gemäß § 9 Abs. 2 Nr. 2 OWiG vom Vorstand von X. autorisiert, in eigener Verantwortung für X. Preisabsprachen zu treffen. Zwar hatte der Betroffene T. bei Zustandekommen der Preisabsprache am 22.11.2005 nicht mehr die Position des Vorstandsvorsitzenden inne, denn er war zwei Jahre zuvor in den Aufsichtsrat gewechselt und nahm dort die Aufgaben des Aufsichtsratsvorsitzenden wahr. Gleichwohl vertrat er in den Z.-Vorstandssitzungen auch nach seinem Wechsel in den Aufsichtsrat die unternehmerischen Interessen von X. und trat als dessen entscheidungsbefugter Repräsentant auf. Als ehemaliger Vorstandsvorsitzender und größter Einzelaktionär von X. traf er auch nach seinem Ausscheiden aus dem Vorstand in enger Abstimmung mit seinem Nachfolger, dem Betroffenen L., Entscheidungen im operativen Bereich des Unternehmens. Er war autorisiert, X. bei sämtlichen Entscheidungen, die anlässlich der Sitzungen des Z.-Vorstandes getroffen wurden, zu vertreten. 539

Der Betroffene F. war am 22.11.2005 allein vertretungsberechtigter Geschäftsführer der vertretungsberechtigten Komplementär-GmbH der Y. GmbH & Co KG. In dieser Eigenschaft kommt ihm gemäß § 9 Abs. 1 Nr. 1 und 2 OWiG Unternehmenseigenschaft zu. 540

Die am 22.11.2005 zwischen den Betroffenen T. und F. sowie den Zeugen H.Q. und C. vereinbarte Preiserhöhung für Tapeten zum 01.03.2006 hat eine Einschränkung des Preiswettbewerbs zwischen den Unternehmen X., Q1 und Y. bezweckt und bewirkt. Die gemeinsame Festlegung des Zeitpunkts der Preiserhöhung sowie die Größenordnung der Preisanhebung hatten zur Folge, dass die bei funktionierendem Wettbewerb bestehende Ungewissheit über das zukünftige Marktverhalten der Wettbewerber (wann wird wer in welcher Höhe bei welchen Kollektionen die Preise erhöhen?) beseitigt wird. Durch die gleichförmige und zeitgleiche Preiserhöhung der drei größten Tapetenhersteller im Markt war das für die Preissetzung mitbestimmende Wechselspiel zwischen Angebot und Nachfrage beeinträchtigt. Die Möglichkeit des Handels, bei einer Preiserhöhung seines Lieferanten zu einem anderen Hersteller zu wechseln, der seine Preise stabil gehalten und von einer Preiserhöhung abgesehen hat, war stark eingeschränkt. 541

Dabei kommt dem Umstand, dass keine konkreten festen Abgabepreise für Tapeten, sondern prozentuale Steigerungsraten bestehender Preise vereinbart wurden, keine Bedeutung zu. Denn durch die Vereinbarung einer gleichförmigen Preisanhebung über alle Handelsformen hinweg ist das bestehende Preisgefüge unter Ausschaltung des freien Wettbewerbs unter den Tapetenherstellern auf ein höheres Preisniveau gehoben worden. Die an der Preisabsprache beteiligten Unternehmen haben die Preiserhöhung gegenüber ihren Kunden flächendeckend angekündigt und zu einem großen Teil auch durchsetzen können. 542

Der Annahme einer wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarung steht nicht entgegen, dass die Herstellerabgabepreise infolge von gestiegenen Rohstoffpreisen ohnehin erhöht worden wären. Entscheidend ist, dass sich die Unternehmen X., Q1 und Y. nicht autonom zu einer Preiserhöhung, den Zeitpunkt ihres Inkrafttretens und die prozentuale Höhe entschlossen, sondern sich hierüber untereinander verständigt haben. 543

Auch der Umstand, dass eventuelle Preiserhöhungsabsichten der Hersteller im Vorfeld der Versendung von Preiserhöhungsschreiben über Kunden im Markt bekannt geworden sein könnten, ändert nichts daran, dass unter den vorgenannten Unternehmen eine wettbewerbsbeschränkende Preiserhöhungsabsprache getroffen worden ist.

bb) Spürbarkeit 545

Da die beteiligten Unternehmen einen Marktanteil von über 70 % auf sich vereinen und die Preiserhöhungsabsprache eine Kernbeschränkung betrifft, liegt eine spürbare Wettbewerbsbeschränkung vor. 546

cc) Zwischenstaatlichkeit 547

Die am 22.11.2005 getroffene Preisabsprache ist geeignet, den zwischenstaatlichen Handel zu beeinträchtigen. 548

Eine Vereinbarung zwischen Unternehmen ist geeignet, den Handel zwischen den Mitgliedsstaaten zu beeinträchtigen, wenn sich anhand einer Gesamtheit objektiver rechtlicher oder tatsächlicher Umstände mit hinreichender Wahrscheinlichkeit voraussehen lässt, dass sie den Warenverkehr zwischen Mitgliedstaaten unmittelbar oder mittelbar, tatsächlich oder potentiell in einem für die Verwirklichung der Ziele eines einheitlichen zwischenstaatlichen Marktes nachteiligen Sinn beeinflussen kann (Langen-Bunte/Hengst, Kartellrecht, Band 2, 12. Auflage, Art. 101 AEUV, Rz. 290 m.w.N.). Ausschlaggebend ist allein die Zielsetzung des Vertrages, einen Binnenmarkt ohne Wettbewerbsbeschränkungen zu schaffen. Erstreckt sich das Kartell auf das gesamte Hoheitsgebiet eines Mitgliedstaates, wird es sogar schon seinem Wesen nach als geeignet angesehen, den zwischenstaatlichen Handel spürbar zu beeinträchtigen (Langen-Bunte/Hengst, a.a.O. Rz. 309 m.w.N.). 549

Ausgehend von diesen Grundsätzen lässt sich mit hinreichender Wahrscheinlichkeit voraussehen, dass durch die festgestellte Preisabsprache die Ausfuhr von Tapeten deutscher Tapetenhersteller in andere Mitgliedstaaten potentiell nachteilig betroffen wird. 550

Die Preisabsprache betrifft das gesamte Gebiet des EU-Mitgliedstaates Deutschland. Allerdings werden Tapeten von den Nebenbetroffenen in großer Zahl auch in andere Mitgliedstaaten ausgeführt. Sie setzen – teilweise über ausländische Tochtergesellschaften – im Inland hergestellte Tapeten im EU-Ausland ab. Der Export von Tapeten macht dabei den größeren Teil ihres Umsatzes aus. Es sind konkrete Anhaltspunkte dafür vorhanden, dass die untereinander abgesprochene Preiserhöhung auch Auswirkungen auf die Preise der Tapeten hatte, die für den Export vorgesehene Tapeten waren. So hat der Zeuge C. in seinem Unternehmen die Information weitergegeben, dass X. zum 01.03.2006 Inlandspreise und zum 01.01.2006 Auslandspreise erhöhen will. Der Zeuge C6 hat schriftlich die ihm für das Jahr 2006 bekannten Pläne von X., Q1 und F1 zu Preiserhöhungen in Frankreich, Deutschland und dem sonstigen Ausland, dabei insbesondere Russland niedergelegt. Zudem ergibt das vom Zeugen R. angefertigte Protokoll der Besprechung vom 04.01.2000 im Haus ... in B., dass die dort festgelegte Preiserhöhung auch für Österreich gelten sollte und man sich im Prinzip wegen einer Erhöhung im Export einig war, dies jedoch aus zeitlichen Gründen nicht zu Ende diskutieren konnte. Unabhängig davon ist es für die Hersteller aber auch naheliegend und aus kaufmännischer Sicht sinnvoll, das infolge der Preisabsprache erhöhte Preisniveau in Deutschland auf die Exporte zu übertragen beziehungsweise anzupassen. Erhöhen sich damit infolge der Preisabsprache aller Voraussicht nach die Einkaufspreise der Händler in anderen Mitgliedstaaten für sämtliche der in Deutschland hergestellten Tapeten, sind die Ausweichmöglichkeiten auf Produkte anderer deutscher Tapetenhersteller 551

beschränkt. Es ist daher durchaus möglich, dass infolge der flächendeckenden Preiserhöhung im Inland und deren Auswirkungen auf die Herstellerabgabepreise im Ausland die Nachfrage nach deutschen Tapeten in den Mitgliedstaaten zurückgeht und Tapeten anderer Hersteller bevorzugt werden. Die Preisabsprache hätte daher mittelbar zur Folge, dass hierdurch Ausfuhren von Tapeten in andere Mitgliedstaaten beeinträchtigt werden, auch wenn nach der Einlassung der Nebenbetroffenen deutsche Tapeten im internationalen Vergleich bezogen auf die gelieferte Qualität das beste Preis-Leistungsverhältnis haben.	
dd) keine Freistellung	552
Die Voraussetzung von § 81 Abs. 3 EG lagen nicht vor.	553
ee) Vorsatz	554
Die Betroffenen T. und F. handelten vorsätzlich.	555
Sie wussten, dass sie am 22.11.2005 eine verbotene Preiserhöhungsabsprache trafen. Den vorgenannten Beteiligten, die viele Jahre in der Tapetenbranche tätig waren, war das Kartellverbot sinngemäß bekannt. Der Betroffene T. hat deswegen den Zeugen G.Q. zurechtgewiesen, als dieser Aufzeichnungen über die Kundenaufteilung im Rahmen der Baumarktkooperation mit sich führte. Die übrigen Betroffenen waren sich als geschäftsführender Gesellschafter, Vorstandsvorsitzender einer AG beziehungsweise Vertriebsleiter oder Assistent der Vertriebsleitung aus langjähriger kaufmännischer Tätigkeit des Verbots wettbewerbsbeschränkender Absprachen bewusst. Spätestens mit dem Auslaufen der genehmigten Kartelle in der Tapetenindustrie in den 80er Jahren war dort allgemein bekannt, dass wettbewerbsbeschränkende Absprachen verboten sind. Es sind keine Anhaltspunkte dafür vorhanden, dass einem der Betroffenen diese bei jedem kaufmännisch Tätigen vorhandene Kenntnis gefehlt hätte. Auch die Zeugen H.Q., G.Q. und E.Q. haben ausgesagt, dass ihnen klar gewesen sei, dass Preisabsprachen verboten seien, sie hätten sie jedoch unter dem Druck der Marktverhältnisse gleichwohl getroffen. Dass innerhalb des Unternehmens X. das Bewusstsein allgemein vorhanden war, dass Preiserhöhungen verboten sind, ergibt sich neben dem Verhalten des Betroffenen T. auch aus der Aktennotiz des Zeugen R. Urkunde Nr. 119 des Selbstleseverfahrens I. Das Protokoll des Preisanpassungsgesprächs vom 04.01.2000 im Haus ... in B. hat der Zeuge R. damals mit dem Zusatz „streng vertraulich!“ versehen.	556
b) Die Betroffenen W., N. und L.	557
aa) Beteiligung an der Absprache	558
Die Betroffenen W. und N. haben sich an der zwischen T., F., H.Q. und C. vereinbarten Preisabsprache beteiligt, indem sie im September 2005 zur Vorbereitung der anstehenden Absprache im Z. die unternehmensintern geplanten Preiserhöhungssätze von X., Q1 und Y. ausgetauscht und jeweils an die Geschäftsleitung weitergegeben haben.	559
Dem Betroffenen N. als Prokuristen und dem Betroffenen W. als Handlungsbevollmächtigtem kommt jeweils Unternehmenseigenschaft gemäß § 9 Abs. 2 Nr. 1 OWiG zu. Beide haben in ihren Unternehmen mit dem erforderlichen Grad an Selbständigkeit gehandelt.	560
Auch der Betroffene L. ist Täter der Preiserhöhungsabsprache gemäß § 14 OWiG. Er hat den Tatbestand durch zwei Handlungen Tateinheitlich gemäß § 19 Abs. 1, 2. Alt OWiG verwirklicht. So hat der Betroffene L. am 25.11.2005 kurz nach Zustandekommen der	561

Preiserhöhungsabsprache vom 22.11.2005 den Zeugen H.Q., der am Zustandekommen der Absprache beteiligt war, angerufen und an die Einhaltung der Kartelldisziplin erinnert. Hierdurch hat er einen Tatbeitrag zur Umsetzung der Preiserhöhungsabsprache im Sinne einer gleichförmigen Erhöhung über alle Handelsformen und Kollektionen geleistet.

Zudem hat der Betroffene L. am 25.11.2005 um 12.36 Uhr dem früheren Geschäftsführer des Nebenbetroffenen Z., J., in Ausführung der Preiserhöhungsabsprache vom 22.11.2005 das Preiserhöhungsschreiben von X. als nicht individualisiertes Musterschreiben per E-Mail übersandt, damit J. es an die übrigen Mitgliedsunternehmen des Z. weitergeben und so den anderen Unternehmen das Signal geben konnte, dass X. die Preiserhöhung tatsächlich umgesetzt hat. 562

Der Betroffene L. hatte als Vorstandsvorsitzender von X. Unternehmenseigenschaft gemäß § 9 Abs. 1 Nr. 1 OWiG. 563

bb) Vorsatz 564

Den Betroffenen W., N. und L. ist vorsätzliches Handeln anzulasten. Sie wussten, dass sie sich durch ihr Verhalten an einer verbotenen Preisabsprache unterstützend beteiligen. 565

Aufgrund ihrer Stellung als Vorstandsvorsitzender einer AG bzw. Vertriebsleiter oder Assistent der Vertriebsleitung mit langjähriger kaufmännischer Erfahrung war ihnen jeweils bekannt, dass Preisabsprachen unter Wettbewerbern verboten sind. 566

Den Betroffenen W. und N. war überdies bewusst, dass der von ihnen im September 2005 vorgenommene Informationsaustausch dazu diene, eine bevorstehende Preisabsprache im Z. vorzubereiten. Aus ihrer beruflichen Tätigkeit für X. bzw. Y. war ihnen bekannt, dass Preiserhöhungen unter den Wettbewerbern bereits in der Vergangenheit abgestimmt worden sind. 567

Auch der Betroffene L. wusste, dass Abstimmungen über Preiserhöhungen auf Z.-Veranstaltungen stattfinden und am 22.11.2005 eine solche stattgefunden hatte. 568

Es ist lebensfremd anzunehmen, dass der Vorstandsvorsitzende der börsennotierten AG dem Geschäftsführer des Z. das Musterschreiben zur Preiserhöhung nur interessehalber überlassen hat, da Letzterer sich mit Rohstoffpreisentwicklungen beschäftigte. Allein der Umstand, dass der Betroffene L. das Preiserhöhungsschreiben per E-Mail dem Verstorbenen J. zugänglich gemacht hat, bevor die Preiserhöhungsschreiben an die Kunden versandt worden sind, zeigt, dass die Information des früheren Geschäftsführers des Z., J., von der tatsächlich erfolgten Preiserhöhung für X. höchste Priorität hatte. Dies wird plausibel dadurch erklärt, dass, wie der Zeuge H.Q. geschildert hat, der Betroffene T. mit den übrigen an der Absprache Beteiligten vereinbart hat, über die tatsächlich erfolgende Preiserhöhung über den Z. zu informieren. Die Information eines interessierten Dritten wäre nicht derartig eilig gewesen. Darüber hinaus passt das Telefonat mit H.Q. zwecks Einhaltung der getroffenen Absprache zu der Darstellung des Zeugen H.Q.. 569

c) Anzuwendende Vorschrift 570

Die festgestellte Preisabsprache dauerte von September 2005 bis zum 31.12.2007 an, so dass gemäß § 4 Abs. 2 OWiG die Bußgeldvorschrift des § 81 GWB in der Fassung vom 18.12.2007 anzuwenden ist. 571

572

Die Anbahnung, Durchführung und Umsetzung der Preiserhöhungsabsprache bildet eine einheitliche Tat im Sinne eines Dauerdelikts. Die Tat endet mit dem Auslaufen des Zeitraums, für den die Preiserhöhungsabsprache gültig sein sollte. Auch wenn die Beteiligten bei Vereinbarung der Preiserhöhung keinen konkreten Zeitraum festlegten, für den die Preiserhöhung gelten sollte, war allen Beteiligten aus der Vergangenheit klar, dass jede Preiserhöhung solange fortgelten sollte, bis es zu einer neuen Preiserhöhung kommt. Hierbei ist es nicht entscheidend, die Laufzeiten einzelner Kollektionen zu betrachten. Denn die Einpreisung neuer Kollektionen geschieht durch Orientierung an den Kosten für das jeweilige Produkt und an dem Preisniveau für Tapeten im Markt. Bei der Einpreisung einer neuen Tapetenkollektion betrachtet der Hersteller als Untergrenze für seinen Preis die mit Herstellung und Vertrieb der Tapeten verbundenen Kosten. Den darüber hinaus zu erzielenden Gewinn richtet er an der Nachfrage des Marktes und dem dort vorhandenen Preisniveau aus. Wenn also durch wettbewerbsbeschränkende nahezu sämtliche Tapetenkollektionen erfassende Preisabsprachen ein künstlich erhöhtes Preisniveau erzeugt wird, hat dies bei der Bepreisung neuer Kollektionen zur Folge, dass sich die hierfür vorgesehenen Herstellerabgabepreise an dem vorhandenen (wettbewerbswidrig erhöhten) Preisniveau ausrichten und orientieren.

2. Tat 2 - Preiserhöhungsabsprache zum 01.01.2008 573

Wegen der Preiserhöhungsabsprache zum 01.01.2008 haben sich die Beteiligten T., W., F. und N. ebenfalls einer Kartellordnungswidrigkeit gemäß § 81 Abs. 1 Nr. 1 GWB in der Fassung vom 18.12.2007 schuldig gemacht. 574

Indem die Betroffenen T. und F. mit den Zeugen E.Q., G.Q., A., B., C. und U. eine allgemeine Preiserhöhung im Bereich ... bis ... % zum 01.01.2008 bei Ausnahme einzelner Kollektionen vereinbarten, fassten sie eine verbotene Vereinbarung zwischen Unternehmen, welche den Handel zwischen Mitgliedsstaaten zu beeinträchtigt geeignet ist, und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des gemeinsamen Marktes bezweckte und die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung von An- oder Verkaufspreisen zum Gegenstand hatte, Art. 81 Abs. 1 Buchstabe a EG. Dass der Betroffene F. an der Absprache schweigend teilgenommen hat, reicht für eine Beteiligung an der verbotswidrigen Preisabsprache aus. Indem er an der Gesprächsrunde teilgenommen und keinen Widerspruch gegen die Vereinbarung geäußert hat, hat er seine Zustimmung zu dem Vereinbarten non verbal zum Ausdruck gebracht. 575

Wie bei der unter IV. A. 1. geschilderten Tat liegt eine Vereinbarung vor, die die Betroffenen im Rahmen eines gemeinsamen Gesprächs getroffen haben. Uneinigkeit herrschte lediglich bezüglich der Frage, welches Unternehmen seine Preiserhöhung zuerst im Markt verkündet. Konsens war eine gleichartige Preiserhöhung über alle Handelsformen hinweg bei Ausnahme einzelner Kollektionen zum 01.01.2008. Konsens war auch, dass die Tapetenhersteller sich weiterhin gegenseitig über die erfolgten Preiserhöhungsankündigungsschreiben informieren. Der Zeuge B. hat ausdrücklich bestätigt, dass er die eher kurze Zusammenkunft mit der Diskussion über die Preiserhöhung als Preiserhöhungsabsprache unter den Anwesenden verstanden hat. 576

Wie bei der zuvor geschilderten Tat kommt den Betroffenen T. und F. über § 9 Abs. 2 Nr. 2 bzw. § 9 Abs. 1 Nr. 1 und 2 OWiG Unternehmenseigenschaft zu. Die Zeugen E.Q. und G.Q. erfüllten als Geschäftsführer der Komplementär-GmbH der Q1 GmbH & Co. KG § 9 Abs. 1 Nr. 1 und 2 OWiG (vgl. Urkunde Nr. 4 und 5 des Selbstleseverfahrens IV). Die Zeugen A., B., C. und U. erfüllten als Geschäftsführer der Q2 bzw. der F1 § 9 Abs. 1 Nr. 1 OWiG. 577

Wie bei der Tat zuvor war der Zweck der Vereinbarung eine Wettbewerbsbeschränkung durch Verhinderung beziehungsweise Einschränkung des Preiswettbewerbs. Diese Wettbewerbsbeschränkung ist auch spürbar, weil die Beteiligten zusammen über eine hohe Marktabdeckung von über 80 % verfügten. Zudem wurde die Preiserhöhung flächendeckend tatsächlich umgesetzt. Wie bei der unter IV. A. 1. dargestellten Tat war die Vereinbarung geeignet, den Wettbewerb innerhalb des gemeinsamen Marktes zu beeinträchtigen.

Die Betroffenen W. und N. haben die verbotene Preisabsprache zwischen den genannten Tapetenherstellern insoweit vorbereitet und gefördert, als sie am 10.04.2007 im Vorfeld des Preiserhöhungsgesprächs von S. ein gemeinsames Arbeitspapier mit dem Zeugen V. erstellt haben, in dem sie unter anderem eine gemeinsame Position der für Groß- und Einzelhandel zuständigen Vertriebsleiter gegenüber den Unternehmensführungen formuliert haben. Hierdurch wollten sie die bevorstehende Vereinbarung einer gemeinsamen Preiserhöhung im Z. unterstützen und eine einheitliche Umsetzung dieser Preiserhöhung für alle Vertriebssschienen erreichen. 579

Auch den Betroffenen W. und N. kam Unternehmenseigenschaft gemäß § 9 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 OWiG zu. Beide Betroffenen waren Prokuristen in ihrem Unternehmen. Beide Betroffenen waren Vertriebsleiter für den Bereich Groß- und Einzelhandel mit entsprechender selbständiger Entscheidungsbefugnis in ihrem Unternehmen. 580

Auch wenn der Zeuge V. ausgesagt hat, dass der Betroffene N. in seinem Unternehmen weniger Entscheidungsspielraum hatte als der Zeuge V. selbst oder der Betroffene W., reicht die Stellung als Vertriebsleiter, der zu zahlreichen Abstimmungsgesprächen mit dem Betroffenen W. und dem Zeugen V. zusammengetroffen ist, aus, um über Fragen bei Musterungen, Messeauftritten und Schulungen zu beraten. 581

Die Betroffenen W. und N. sind wegen ihrer Beteiligung an der Vorbereitung der Preiserhöhungsabsprache gemäß § 14 Abs. 1 OWiG ebenfalls Täter der Preiserhöhungsabrede. 582

3. Konkurrenz 583

Die beiden festgestellten Taten der verbotenen Preisabsprachen stehen untereinander im Verhältnis der Tatmehrheit gemäß § 20 OWiG. 584

Es sind keine hinreichenden Anhaltspunkte dafür vorhanden, dass den Preiserhöhungsgesprächen eine Grundabsprache zugrunde gelegen hätte, die die späteren Preiserhöhungen zu einer einheitlichen Tat verklammert. Die an der Preiserhöhungsabsprache beteiligten Unternehmen haben sich jeweils mit Rücksicht auf das Marktumfeld und die Preissituation auf den Rohstoffmärkten anlassbezogen darüber verständigt, ob sie allgemeine Preiserhöhungen umsetzen konnten und wollten. Sie haben dann in jeweils konkreten Situationen einzelne Absprachen zu Preiserhöhungen getroffen, die zwar untereinander gleichförmige Abläufe und gleichförmige Erhöhungsmuster aufgewiesen haben, jedoch nicht jeweils Ausdruck eines einheitlichen auf längere Zeit angelegten Willens waren, regelmäßige kontinuierliche Preiserhöhungen nach einem festgelegten Muster durchzuführen. 585

Gegen eine Grundabsprache spricht zudem, dass der Zeuge V. und die Beteiligten W. und N. am 10.04.2007, also noch während der Laufzeit der ersten Tat, nochmals einen Leitfaden entwickelt haben, in dem die Forderung nach der Abstimmung von Preiserhöhungen im Z. aufgestellt wurde. Wäre die Abstimmung der Preiserhöhung im Z. bereits Teil einer laufenden 586

Grundabsprache gewesen, hätte es dieser Forderung nicht bedurft. Der Senat hat von keinem der vernommenen Zeugen ausreichendes Tatsachenmaterial erfahren, das die Feststellung einer Grundabsprache ermöglicht.

4. Verjährung

587

Die beiden festgestellten Taten sind nicht gemäß § 31 OWiG verjährt. Nach § 81 Abs. 8 GWB 588 in der Fassung vom 18.12.2007 beträgt die Verjährungsfrist für die festgestellten Ordnungswidrigkeiten fünf Jahre.

Gemäß § 31 Abs. 3 OWiG beginnt die Verjährung mit der Beendigung der Tat. Als 589 Ausführungshandlungen einer einheitlichen Tat sind bei einem Kartellverstoß alle Handlungen anzusehen, die nach der Vorstellung des Täters den im konkreten Fall verfolgten Ziel einer wettbewerbswidrigen Vereinbarung dienen, soweit sie geeignet sind, die Marktbeeinflussung durch Beschränkung des Wettbewerbs zu verstärken (BGH wistra 1985, 76; Göhler/Gürtler, OWiG, 17. Auflage, § 31 OWiG, Rz. 8). Wie bereits oben dargelegt, haben die betroffenen Unternehmen die Preiserhöhungsabsprache weitgehend umgesetzt und dem Handel die wettbewerbswidrig abgesprochenen Preiserhöhungen in Rechnung gestellt. Tatbeendigung tritt damit erst in dem Zeitpunkt ein, in dem der Zustand beseitigt ist, dass weitere Kauf-, Bestell- und Abrechnungsvorgänge für Artikel möglich sind, die sich aufgrund der wettbewerbswidrigen Absprache mit künstlich erhöhtem Preis im Handel befinden. Dies ist erst dann der Fall, wenn die Wirkung der Preiserhöhung durch eine erneute Veränderung der Preise beendet wird. Hier wurde die Preiserhöhung zum 01.03.2006 in ihrer Wirkung durch die Umsetzung der Preiserhöhung zum 01.01.2008 beendet. Der Zeuge U. hat glaubhaft bestätigt, dass Preiserhöhungen immer bis zur nächsten Preiserhöhung gültig waren. Da die Produkte von X. und Y. auch über Fächer in Baumärkten, Discounter und Fachmärkten sowie im Online-Handel vertrieben wurden, kommt es nicht darauf an, ob Bestellungen einzelner Händler bei diesen Herstellern beispielweise wegen Weihnachtsferien nur bis Mitte Dezember möglich waren. Die Wirkung der Preiserhöhung zum 01.01.2008 wurde durch die folgende Preiserhöhung, die zum 01.01.2009 umgesetzt wurde, beendet.

Unabhängig von etwaigen Kollektionslaufzeiten, die nach Angabe der Zeugen auch über drei 590 Jahre hinausgehen konnte, veränderten die jeweilig wettbewerbswidrig abgestimmten Preiserhöhungen das Preisniveau des Marktes insgesamt und führten dazu, dass auch neu eingepreiste Kollektionen innerhalb eines Niveaus eingepreist wurden, das durch Ausschaltung der Wettbewerbskräfte künstlich erhöht war.

Damit begann die Verjährung für die Preiserhöhung zum 01.03.2006 am 01.01.2008 und für 591 die Preiserhöhung zum 01.01.2008 am 01.01.2009. Die Verjährung wurde dadurch unterbrochen, dass nach Angaben der Zeugin C7 sämtlichen Betroffenen und Nebenbetroffenen Beschuldigungsschreiben vom 08.11.2011 zeitnah zugegingen, die eine Unterbrechung der Verjährung gemäß § 33 Abs. 1 Nr. 1 OWiG bewirkten. Sodann erhielten sämtliche Betroffenen und Nebenbetroffenen Bußgeldbescheide, die jeweils am 25.02.2014 erlassen und den Betroffenen und Nebenbetroffenen zeitnah zugestellt wurden, so dass Verjährungsunterbrechung gemäß § 33 Abs. 1 Nr. 9 OWiG eingetreten ist. Absolute Verjährung gemäß § 33 Abs. 3 OWiG wäre nach dem vorgenannten für die Preiserhöhung zum 01.03.2006 am 01.01.2018 und für die Preiserhöhung zum 01.01.2008 am 01.01.2019 eingetreten.

B. Die Nebenbetroffenen

592

1. Preiserhöhung zum 01.03.2006

593

X., Y. und der Z. haben bezüglich der Preiserhöhungsabsprache zum 01.03.2006 den Bußgeldtatbestand des § 30 OWiG verwirklicht. 594

X. hat dabei § 30 Abs. 1 Nr. 1, 4 und 5 OWiG verwirklicht. Der Betroffene T., der die Preiserhöhungsabsprache unmittelbar getroffen hat, ist gem. § 30 Abs. 1 Nr. 5 OWiG eine sonstige Person, die für die Leitung des Betriebs oder Unternehmens einer juristischen Person verantwortlich gehandelt hat, wozu auch die Überwachung der Geschäftsführung und die sonstige Ausübung von Kontrollbefugnissen in leitender Stellung gehört. Der Betroffene T. war Aufsichtsratsvorsitzender und im Auftrag des Vorstands von X. als deren Repräsentant im Z. tätig. Dabei wusste der Betroffene L., dass der Betroffene T. Preiserhöhungsgespräche im Z. führt. Der Betroffene L. ist als Vorstandsvorsitzender Mitglied des vertretungsberechtigten Organs der X. und damit gem. § 30 Abs. 1 Nr. 1 OWiG verantwortlich. Der Betroffene W. war Handlungsbevollmächtigter. Damit ist X. verantwortlich gem. § 30 Abs. 1 Nr. 4 OWiG. Sämtliche drei vorgenannten Personen haben einen Verstoß gegen § 81 Abs. 1 Nr. 1 GWB in der Fassung vom 18.12.2007 begangen. Hierdurch wurden Pflichten, die X. als juristische Person betreffen, verletzt. Das Kartellverbot des § 81 Abs. 1 Nr. 1 GWB in der Fassung vom 18.12.2007 richtete sich an X. als Unternehmen. 595

Bezüglich Y. ist festzustellen, dass der Betroffene F. die Preiserhöhungsabsprache als alleinvertretungsberechtigter Geschäftsführer der Komplementär-GmbH von Y. getroffen hat. Damit ist Y. gem. § 30 Abs. 1 Nr. 1 und 3 OWiG verantwortlich. Der Betroffene N. war Prokurist von Y., weshalb Y. in dieser Beziehung gem. § 30 Abs. 1 Nr. 4 OWiG verantwortlich ist. Auch bezüglich Y. gilt, dass das Kartellverbot des § 81 Abs. 1 Nr. 1 GWB in der Fassung vom 18.12.2007 sich gegen Y. als Unternehmen richtete. 596

Bezüglich des Z. hat der damalige Geschäftsführer J. gem. § 30 Abs. 1 Nr. 1 OWiG als vertretungsberechtigtes Organ gehandelt. Der Z. ist als eingetragener Verein eine juristische Person, J. war nach der Satzung des Z. ein vertretungsberechtigtes Organ. Bei dem Z. handelt es sich um eine Unternehmensvereinigung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG, deren Pflichten durch die Beteiligung an der Durchführung der Preisabsprache verletzt worden sind. Mit dem Begriff Unternehmensvereinigung sind insbesondere Wirtschaftsverbände, Berufsorganisationen und Arbeitgeberverbände gemeint (Langen-Bunte/Hengst, a. a. O., Art. 101 AEUV Rz. 68). Der Z. ist der Branchenverband der Tapetenindustrie. 597

Indem der frühere Geschäftsführer J. des Z. das Preiserhöhungsschreiben von X. per E-Mail an alle im Z. organisierten Tapetenhersteller weitergeleitet hat, hat er die Umsetzung der Preiserhöhungsabrede bewusst gefördert. Nach den Angaben von H.Q. war J. bei der Vorstandssitzung am 22.11.2005 durchgängig anwesend. Damit hat J. auch die Preiserhöhungsabrede und den von den Betroffenen T. geplanten Ablauf der Kommunikation der Preiserhöhung an die anderen Tapetenhersteller gehört. J. hat nach Aussage des Zeugen C. in Z.-Veranstaltungen in die Diskussion eingegriffen, wenn sich die Beteiligten zu intensiv mit dem Thema Preise beschäftigten. J. wusste, dass Preiserhöhungsgespräche kartellrechtlich verboten sind und hat dieses Wissen auf Z.-Veranstaltungen weitergegeben. Gleichwohl hat er das Preiserhöhungsmusterschreiben von X. an die gesamte Tapetenindustrie verteilt, ohne dafür in seinem Begleitschreiben eine plausible Begründung anzugeben. Deshalb ist der Senat davon überzeugt, dass J. die vorherige Preiserhöhungsabsprache, bei der er persönlich anwesend war, fördern wollte. Da J. aus den Z.-Sitzungen bekannt war, dass die Hersteller über Preiserhöhungen sprachen, was er für das Treffen am 08.05.2005 in W. selber angegeben hat, und er bei der Sitzung am 22.11.2005 anwesend war, hatte er nach Überzeugung des Senats direkten Vorsatz bezüglich der Förderung der Umsetzung der Preiserhöhungsabsprache, als er das 598

Preiserhöhungsschreiben von X. an die übrigen Mitglieder des Z. weiterleitete. Dabei erfüllte er die Zurechnungskriterien, da er gemäß § 7 Buchstabe d der Vereinssatzung des Z. Geschäftsführerorgan des Z. war und mithin die Voraussetzungen von § 9 Abs. 1 Nr. 1 OWiG erfüllte. Denn gemäß § 11 der Vereinssatzung des Z. hatte J. als Geschäftsführer, der die laufenden Geschäfte des Verbandes führen sollte, Vertretungsmacht. Da er sich an der Durchführung der Preisabsprache beteiligt hat, ist er gemäß § 14 Abs. 1 OWiG Täter der Preisabsprache.

2. Preiserhöhung zum 01.01.2008 599

Für die Preiserhöhungsabsprache zum 01.01.2008 ist X. wie oben für das Handeln des Betroffenen T. gem. § 30 Abs. 1 Nr. 5 OWiG verantwortlich und für das Handeln des Betroffenen W. gem. § 30 Abs. 1 Nr. 4 OWiG, da der Betroffene W. zu seit Juli 2006 Prokurist von X. ist. 600

Y. ist insoweit für das Handeln des Betroffenen F. gem. § 30 Abs. 1 Nr. 1 und 3 OWiG und für das Handeln des Betroffenen N. gem. § 30 Abs. 1 Nr. 4 OWiG verantwortlich. 601

V. 602

Bei der Ahndung der begangenen Ordnungswidrigkeiten hat sich der Senat von folgenden Erwägungen leiten lassen: 603

Die von den Beteiligten begangenen Ordnungswidrigkeiten können gem. § 81 Abs. 4 Satz 1 GWB in der Fassung vom 18.12.2007 und § 17 Abs. 1 OWiG mit einer Geldbuße zwischen 5 Euro und 1 Millionen Euro geahndet werden. Dieser Bußgeldrahmen gilt für jede Tat gesondert. Eine Reduktion der Bußgeldobergrenze gem. § 17 Abs. 2 OWiG ist nicht vorzunehmen, weil alle Beteiligten vorsätzlich gehandelt haben. 604

Bei der Zumessung der Geldbußen im engeren Sinne haben den Senat – orientiert an § 81 Abs. 4 Satz 6 GWB, § 17 Abs. 3 OWiG – folgende Überlegungen bestimmt: 605

Bezüglich aller Betroffenen und Nebenbetroffenen ist bußgelderhöhend zu berücksichtigen, dass Preisabsprachen den freien Wettbewerb in schwerer Weise beeinträchtigen. Bezogen auf die Gesamtheit der von § 81 GWB in der Fassung vom 18.12.2007 erfassten wettbewerbsbeschränkenden Absprachen kommt ihnen ein überdurchschnittlicher Unrechtsgehalt zu, da es sich bei dem Preis bei dem hier relevanten Tapetenmarkt um ein wesentliches Wettbewerbsparameter handelt. Dabei hat der Senat einschränkend berücksichtigt, dass durch die Festsetzung eines prozentualen Erhöhungssatzes ein bestehendes Preisgefüge zementiert wird, nicht jedoch die Preise vollständig angeglichen werden. Bußgelderhöhend wirkte sich aber der Umstand aus, dass die Preiserhöhungsabsprachen sich auf alle Handelsformen und auf den gesamten Bereich des Inlands bezogen. Auch wenn insoweit einschränkend zu berücksichtigen war, dass gegenüber manchen Kunden wegen vertraglicher Vereinbarungen eine Preiserhöhung von vorneherein ausgeschlossen war, ist festzustellen, dass eine möglichst breite wettbewerbsbeschränkende Wirkung der Absprache für das gesamte Inland verfolgt wurde. 606

Bußgelderhöhend wirkt sich weiter aus, dass die an der Absprache beteiligten Unternehmen im Fall der ersten Tat über 70 % und im zweiten Fall über 80 % Marktanteil hatten und die Absprache damit den ganz überwiegenden Teil des Marktes direkt erfasste. Dies war den Beteiligten der Kartellabsprache auch bekannt. Weiter haben sich die Vereinbarungen in flächendeckenden Preiserhöhungen ausgewirkt, die gegenüber vielen Händlern tatsächlich 607

umgesetzt wurden. Schließlich wirkt sich bußgelderhöhend aus, dass die Beteiligten an der Preisabsprache eine hohe Kartelldisziplin gezeigt und die getroffene Absprache im großen Umfang praktiziert haben. Ausnahme hiervon ist lediglich das Unternehmen Q1, das bei den verschiedenen Preiserhöhungen zunehmend selektiv vorgegangen ist und gut laufende Artikel unterhalb des vereinbarten Satzes im Preis erhöht hat.

Der Senat hat bußgeldmindernd berücksichtigt, dass ein Preiswettbewerb durch die Möglichkeit, gesamte Kollektionen von der Preiserhöhung auszunehmen, in Teilen möglich geblieben ist. Auch war die Dauer der Kartelle war mit 22 Monaten im ersten Fall und 12 Monaten im zweiten Fall nicht sehr lang. Mildernd wirkt weiter, dass der Tapetenmarkt kein Markt von großer gesamtwirtschaftlicher Bedeutung ist, doch liegen beide Taten deswegen nicht an der unteren Grenze der Ahndungswürdigkeit. 608

Bußgeldmindernd hat der Senat weiter berücksichtigt, dass Anlass für die Preiserhöhungsabsprachen Kostensteigerungen der Tapetenhersteller im Bereich der Rohstoffe waren. Durch die Preissteigerungen wollten die an der Absprache beteiligten Tapetenhersteller auf die erhöhten Kosten für Rohstoffe am Markt reagieren und nicht lediglich ihre Margen steigern. Bußgeldmindernd ist ebenfalls zu berücksichtigen, dass trotz der prozentualen Preiserhöhung über alle Sortimente und Vertriebsformen ein Rabattwettbewerb unter den beteiligten Unternehmen möglich blieb. Die Beteiligten haben lediglich die Bruttopreise erhöht; ein Wettbewerb um sogenannte Nettopreise blieb erhalten. Zudem hatte das Kartell keinen hohen Organisationsgrad, sondern es wurden lediglich punktuelle und anlassbezogene Vereinbarungen getroffen. Flankierende und institutionalisierte Überwachungsmaßnahmen zur Kontrolle und Absicherung der Kartelldisziplin waren mit Ausnahme des wechselseitigen Austauschs der Preiserhöhungsschreiben nicht eingerichtet. Sämtliche Beteiligten sind nicht vorbelastet. Zudem liegen die Taten circa neun bis 12 Jahre zurück und hat das Ermittlungsverfahren lange gedauert. 609

A. Die Betroffenen 610

1. T. 611

Bezüglich des Betroffenen T. ist bußgelderhöhend zu berücksichtigen, dass er als Vertreter des Unternehmens mit den größten Marktanteilen maßgeblichen Einfluss auf die Preisabsprachen hatte. Solange X. nicht Mitglied im Z. war und damit nicht in die dort zu treffenden Preisabsprachen einbezogen werden konnte, fanden Preiserhöhungen im Z. nach Auskunft des Zeugen H.Q. nicht statt. Aber aufgrund der Bereitschaft des Betroffenen T., eine Preiserhöhung unter den größten Herstellern der Branche zu vereinbaren und darin das Marktgewicht von X. einzubringen, hat eine Preisabsprache überhaupt nur mit Aussicht auf Erfolg getroffen werden können. Dies verleiht den Tatbeiträgen des Betroffenen T. besonderes Gewicht. 612

Zudem wirkt sich aus, dass der Betroffene T. über ein hohes Einkommen und ein sehr großes Vermögen verfügt. Im Jahr 2017 hatte der Betroffene T. allein aus dem Ergebnis von X. im Geschäftsjahr 2016 einen Dividendenanspruch von ... Millionen Euro brutto, von dem Kapitalertragssteuer und Solidaritätszuschlag in Höhe von ... % vor der Auszahlung abgezogen wurden (vgl. Urkunde Nr. 14 des Selbstleseverfahrens III). Aus den sieben Geschäftsjahren 2008 bis 2013 und 2015 standen dem Betroffenen Dividendenansprüche von brutto ... Mio. Euro, ... Mio. Euro, ... Mio. Euro, ... Mio. Euro, ... Mio. Euro, ... Mio. Euro und ... Mio. Euro mit den oben erwähnten Abzügen zu (vgl. Urkunden Nr. 7-13 des Selbstleseverfahrens III). Zudem besitzt er ... Aktien des Unternehmens X., die bei einem 613

Kurs von 24 Euro pro Stück am Schluss der Beweisaufnahme einen Gesamtwert von über ... Millionen Euro hatten.

Zu Gunsten des Betroffenen T. war hingegen zu berücksichtigen, dass er keine federführende Rolle bei den Preisabsprachen hatte und wegen des Kumulationsprinzips aus § 20 OWiG gegen ihn zwei Geldbußen festzusetzen sind. Zudem spricht zu seinen Gunsten, dass er als bedeutender Anteilseigner von X. auch von der Buße, die gegen diese festzusetzen ist, betroffen wird. Zugute zu halten ist dem Betroffenen T. weiter, dass er Angaben zu seinen persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnissen gemacht hat und durch die Teilnahme an der Hauptverhandlung sowie die Dauer des Verfahrens insgesamt fühlbar belastet worden ist. 614

Dem Senat ist bewusst, dass X. den Betroffenen T. von einem etwaigen Bußgeld und den damit zusammenhängenden Rechtsanwaltskosten freigestellt hat. Dieser Umstand wirkt sich aber weder bußgelderhöhend, noch bußgeldmindernd aus. 615

Nach Abwägung aller für und gegen den Betroffenen sprechenden Umstände hat der Senat für die Preiserhöhung zum 01.03.2006 eine Geldbuße von 616

... Euro 617

und für die Preiserhöhung zum 01.01.2008 eine Geldbuße von 618

... Euro 619

als tat- und schuldangemessen festgesetzt. 620

Anlass zur Festsetzung von Zahlungserleichterungen gem. § 18 OWiG bestand vor dem Hintergrund der Einkommens- und Vermögenssituation des Betroffenen T. nicht, zumal der Betroffene zu seinem sonstigen Vermögen keine Angaben gemacht hat. 621

2. L. 622

Zu Lasten des Betroffenen L. hat der Senat berücksichtigt, dass er als Vertreter des Unternehmens X., das den größten Marktanteil und damit maßgeblichen Einfluss auf die Preisabsprachen hatte, gehandelt hat. Dem Betroffenen L. liegen darüber hinaus zwei Handlungen zur Last, die gegen § 81 Abs. 1 GWB in der Fassung vom 18.12.2007 verstoßen. 623

Zudem war zu berücksichtigen, dass er bis ins Jahr 2016 hohe Einkünfte hatte. 624

Zu Gunsten des Betroffenen war zu berücksichtigen, dass er an der Absprache nicht federführend beteiligt war und es derzeit keiner spezialpräventiven Einwirkung auf ihn mehr bedarf, da er seine Tätigkeit für das Unternehmen X. beendet hat. Zudem war bußgeldmindernd zu berücksichtigen, dass der Betroffene L. an der eigentlichen Tat der Preisabsprache nicht unmittelbar beteiligt war, sondern eigenhändig lediglich unterstützende Beiträge zur Umsetzung der Preiserhöhung erbracht hat. Einschränkend wirkt sich insoweit allerdings aus, dass der Versand des Preiserhöhungsschreibens an den damaligen Z.-Geschäftsführer J. als Vollzugsmeldung und Startschuss für die anderen Kartellanten kein unwesentlicher Tatbeitrag war. Der Anruf des Betroffenen L. bei dem Zeugen H.Q. zur Mahnung der Einhaltung der Kartelldisziplin ist hingegen von eher untergeordneter Bedeutung. Schließlich ist auch der Betroffene L. durch die Teilnahme an der Hauptverhandlung und die Dauer des Verfahrens bereits belastet worden. 625

Der Umstand, dass X. Geldbuße und Anwaltskosten des Betroffenen gemäß einer Freistellungserklärung übernehmen wird, erhöht oder mindert das Bußgeld nicht.	626
Nach Abwägung aller für und gegen den Betroffenen sprechenden Umstände hat der Senat eine tat- und schuldangemessene Geldbuße von	627
... Euro	628
verhängt.	629
Der Senat hat keine Zahlungserleichterungen im Sinne von § 18 OWiG gewährt, weil die Angaben des Betroffenen zu seinen persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnissen hierzu nicht ausreichen. Der Betroffene hatte bis ins Jahr 2016 hinein ein überdurchschnittlich hohes Einkommen. Der Betroffene hat keine Angaben zu seinen Vermögensverhältnissen gemacht, obwohl der jahrelange Bezug überdurchschnittlich hoher Einkünfte darauf schließen lässt, dass bei ihm Vermögen vorhanden ist.	630
3. W.	631
Beim Betroffenen W. hat der Senat ein überdurchschnittlich hohes Einkommen berücksichtigt.	632
Bußgeldmindernd sprach sich aus, dass der Betroffene W. nicht an der eigentlichen Preiserhöhungsabsprache beteiligt war, sondern lediglich vorbereitende und unterstützende Tätigkeiten im Beihilfebereich ausgeübt hat. Auch die Mitwirkung bei der Abfassung des Leitfadens vom 10.04.2017 ist für die Durchführung der Preiserhöhungsabsprache von eher untergeordneter Bedeutung, weil der Leitfaden die gelebte Unternehmenspraxis der vergangenen Jahre und die gemeinsamen Ziele der Vertriebsleiter abbildete. Schließlich wirkte sich zu Gunsten des Betroffenen W. aus, dass es jedenfalls auch sein Ziel der Beteiligung an der Preiserhöhungsabsprache war, die von ihm repräsentierte Vertriebsform „Profi“ preislich nicht weiter gegenüber der Vertriebsform DIY zu benachteiligen. Der Senat hat bußgeldmindernd berücksichtigt, dass der Betroffene W. zwischenzeitlich nicht mehr Vertriebsleiter bei X. ist und es von daher keiner spezialpräventiven Einwirkung auf ihn mehr bedarf. Zudem ist auch der Betroffene W. durch die Teilnahme an der Hauptverhandlung und die Dauer des Verfahrens belastet worden. Letztlich hat der Senat bußgeldmindernd berücksichtigt, dass wegen des Kumulationsprinzips aus § 20 OWiG zwei Geldbußen festzusetzen sind und er wegen seiner erfolgsabhängigen Zusatzvergütung mittelbar durch die Geldbuße gegen X. belastet wird.	633
Der Umstand, dass X. Geldbuße und Anwaltskosten des Betroffenen gemäß einer Freistellungserklärung übernehmen wird, erhöht oder mindert das Bußgeld nicht.	634
Nach Abwägung aller für und gegen den Betroffenen sprechenden Umstände hat der Senat ein tat- und schuldangemessenes Bußgeld von	635
... Euro	636
für die Preiserhöhungsabsprache zum 01.03.2006 und von	637
... Euro	638
für die Preiserhöhungsabsprache zum 01.01.2008 verhängt.	639
	640

Im Hinblick darauf, dass auch der Betroffene W. weder Auskünfte zu dem konkreten Verdienst seiner Ehefrau noch zu seinen Vermögensverhältnissen gemacht hat, hatte der Senat keine Veranlassung, Zahlungserleichterungen gem. § 18 OWiG zu gewähren.

4. F. 641

Zu Lasten des Betroffenen F. war zu berücksichtigen, dass es einer spezialpräventiven Einwirkung auf ihn bedarf, da er nach eigenen Angaben noch einige Jahre die Geschäftsführung von Y. ausüben wird. 642

Der Senat hat berücksichtigt, dass der Betroffene ein weit überdurchschnittliches Einkommen bezieht. Zudem verfügt er nach eigenen Angaben über beträchtliches Grundvermögen, das er jedoch nicht genau beziffert hat. Schließlich ist der Betroffene F. auch an der Y. gesellschaftsrechtlich beteiligt. 643

Bußgeldmindernd wirkt sich aus, dass der Betroffene F. den Hergang der Preiserhöhungsabrede in S. zum 01.01.2008 gegenüber dem Bundeskartellamt und in der Hauptverhandlung eingeräumt hat, auch wenn er sein Verhalten nicht als Beteiligung an der Preisabsprache verstanden wissen will, so dass kein von Reue getragenes Geständnis vorliegt. Zudem war der Betroffene F. bei den Preiserhöhungsgesprächen nicht federführend. Bußgeldmindernd wirkte zudem, dass gegen den Betroffenen F. wegen des Kumulationsprinzips des § 20 OWiG zwei Geldbußen zu verhängen sind. Zudem wird der Betroffene F. als Gesellschafter durch das gegen Y. zu verhängende Bußgeld zusätzlich belastet. Zu Gunsten des Betroffenen F. wirkte sich schließlich aus, dass er durch die Teilnahme an der Hauptverhandlung und die Dauer des Verfahrens bereits belastet war. 644

Nach Abwägung aller für und gegen den Betroffenen sprechenden Umstände hat der Senat für die Preiserhöhungsabsprache zum 01.03.2006 eine Geldbuße von 645

... Euro 646

und für die Preiserhöhungsabsprache zum 01.01.2008 eine Geldbuße von 647

... Euro 648

als tat- und schuldangemessen verhängt. 649

Anlass zur Bewilligung von Zahlungserleichterung gem. § 18 OWiG bestand im Hinblick auf die festgestellten Einkommensverhältnisse und die unklare Vermögenslage für den Senat nicht. 650

5. N. 651

Zu Lasten des Betroffenen N. wirkten sich keine besonderen Umstände aus. 652

Bußgeldmindernd war hingegen zu berücksichtigen, dass wegen des Kumulationsprinzips aus § 20 OWiG zwei Geldbußen gegen ihn zu verhängen sind. Auch hat er innerhalb des Unternehmens Y. und bei beiden Preisabsprachen keine herausgehobene Rolle gespielt. So hat sich der Betroffene N. im Fall der Preiserhöhungsabsprache zum 01.03.2006 und 01.01.2008 an Vorbereitungshandlungen beteiligt, was als Gehilfenhandlung zu qualifizieren ist. Zudem wurde in dem Strategiepapier vom 10.04.2007 lediglich die über Jahre gelebte Praxis zusammengefasst und war das Ziel der Zusammenkunft an diesem Tag, den eigenen Vertriebsbereich gegenüber dem Vertriebsbereich DIY nicht weiter zu benachteiligen. Auch 653

der Betroffene N. ist durch die Teilnahme an der Hauptverhandlung und die Dauer des Verfahrens belastet worden. Schließlich ist bei ihm bußgeldmindernd zu berücksichtigen, dass er sich zwischenzeitlich im Ruhestand befindet und es insofern keiner spezialpräventiven Pflichtenmahnung bedarf.

Nach Abwägung aller für und gegen den Betroffenen sprechenden Umstände hat der Senat für die Preiserhöhungsabsprache zum 01.03.2006 eine Geldbuße von 654

... Euro 655

und für die Preiserhöhungsabsprache zum 01.01.2008 eine Geldbuße von 656

... Euro 657

als tat- und schuldangemessen verhängt. 658

Da auch der Betroffene N. lediglich Angaben zu seinem Einkommen, nicht jedoch zu dem vorhandenen Vermögen gemacht hat, bestand für den Senat kein Anlass, Zahlungserleichterung gem. § 18 OWiG zu bewilligen. 659

B. Die Nebenbetroffenen 660

Bezüglich X. und Y. hat der Senat den Bußgeldrahmen § 18 Abs. 4 Satz 2 GWB in der Fassung vom 18.12.2007 entnommen, der im Zusammenspiel mit § 17 Abs. 1 OWiG ein Bußgeld zwischen 5 Euro und 10 % des in dem der Behördenentscheidung vorausgegangenen Geschäftsjahr erzielten Gesamtumsatzes des Unternehmens vorsieht. 661

1. X. 662

In Bezug auf X. betrug der nach § 81 Abs. 4 Satz 2 GWB in der Fassung vom 18.12.2007 zu bestimmende Bußgeldrahmen für jede Tat zwischen 5 Euro und ... Millionen Euro, da das Bundeskartellamt den Bußgeldbescheid am 25.02.2014 erlassen hat und X. im Jahr 2013 einen weltweiten Konzernumsatz von ... Euro hatte. 663

Bußgelderhöhend hat der Senat berücksichtigt, dass X. durch ihre schiere Größe und Marktmacht die bedeutendste Rolle innerhalb des Kreises der Kartellanten zukam. 664

Außerdem waren die tatbezogenen Umsätze zu berücksichtigen und der daraus für X. entstandene Vorteil. Bei einem tatbezogenen Umsatz in Höhe von circa ... Millionen Euro bei der Preiserhöhung zum 01.03.2006 und circa ... Millionen Euro bei der Preiserhöhung zum 01.01.2008 ergibt sich für X. ein Ertrag aus den Preiserhöhungen von ... % zum 01.03.2006 bzw. ... % zum 01.01.2008 in Größenordnungen von bis zu ... Millionen Euro und bis zu ... Million Euro, wobei der Senat berücksichtigt hat, dass der tatsächliche Ertrag niedriger war, etwa weil die gegenüber allen Kunden angekündigten Preiserhöhungen nicht vollständig umgesetzt wurden. 665

Zu Gunsten der Nebenbetroffenen wirkte sich dabei aus, dass die Preiserhöhungsabsprachen lediglich im Rahmen vereinzelter, spontaner Kontakte stattgefunden haben. Der Senat hat mindernd berücksichtigt, dass nicht festzustellen war, dass X. bei den Absprachen federführend war, wobei allerdings zu berücksichtigen war, dass die Initiative zu bilateralen Preiserhöhungsgesprächen im Vorfeld der Taten durchaus auch von Vertretern von X. ausgegangen ist. Für die Nebenbetroffene sprach weiter, dass gegen sie wegen des Kumulationsprinzips aus § 20 OWiG zwei Geldbußen festzusetzen waren. Zu 666

Gunsten von X. war schließlich zu berücksichtigen, dass sie einen Teil des Bußgeldes in Höhe von ... Mio. Euro bereits hinterlegt hat und dieses Kapital nicht anderweitig nutzen konnte, wobei sich keine Anhaltspunkte dafür ergeben haben, dass deswegen wichtige Investitionen nicht getätigt werden konnten und deshalb nachteilige Konsequenzen eingetreten sind.

Nach Abwägung aller für und gegen X. sprechenden Umstände hat der Senat bezüglich der Preisabsprache zum 01.03.2006 ein Bußgeld von 667

... Euro 668

und bezüglich der Preiserhöhungsabsprache zum 01.01.2008 ein Bußgeld von 669

... Euro 670

als tat- und schuldangemessen verhängt. 671

Die vom Vorstand L2 vorgetragene gegenwärtige wirtschaftliche Situation von X. führte nicht zu einer Bußgeldminderung gem. § 17 Abs. 3 OWiG. Denn X. hat im Geschäftsjahr 2016 hohe Gewinne erzielt und deshalb im Jahr 2017 eine hohe Dividende ausgeschüttet. Die gegenwärtige wirtschaftliche Situation von X. ist unter anderem Ergebnis der unternehmerischen Entscheidung, Produktionsanlagen in G. abzubauen und voraussichtlich Ende des Jahres 2017 in Weißrussland wieder in Betrieb zu nehmen. Da X. schon seit Erlass der Bußgeldbescheids mit der Verhängung eines hohen Bußgelds rechnen musste und entsprechende Vorsorge treffen konnte, wobei ... Mio. Euro des Bußgeldes bereits hinterlegt sind, und zum Schluss der Beweisaufnahme lediglich Planungen bezüglich des Betriebsergebnisses im Jahr 2017 vorgelegt werden konnten, kann die gegenwärtige wirtschaftliche Situation lediglich Anlass für Zahlungserleichterungen im Vollstreckungsverfahren sein, die von der dann aktuellen wirtschaftlichen Situation abhängen. Da X. über eigene Aktien im Wert von über ... Euro, im Jahr 2016 über flüssige Mittel in Höhe von ... Millionen Euro und eine Eigenkapitalquote von ... % verfügte, und nach den obigen Ausführungen ein positives Ergebnis im Geschäftsjahr 2016 hatte sowie lediglich Planungen für das Geschäftsjahr 2017 vorlegen konnte, bestanden für den Senat keine Veranlassung für Zahlungserleichterungen gem. § 18 OWiG. 672

2. Y. 673

Bezüglich Y. betrug der Bußgeldrahmen 5 Euro bis ... Millionen Euro für jede Tat, da das Bundeskartellamt den Bußgeldbescheid am 25.02.2014 erlassen hat und der weltweite Gruppenumsatz von Y. im Jahr 2013 ... Euro betrug. Y. hat das vom Bundeskartellamt festgesetzte Bußgeld in Höhe von ... Millionen Euro komplett hinterlegt. 674

Zu Lasten von Y. hat der Senat berücksichtigt, dass die tatbezogenen Umsätze der Preiserhöhung zum 01.03.2006 circa ... Millionen Euro und zum 01.01.2008 circa ... Millionen Euro betragen haben. Bei einer tatsächlich durchgeführten Preiserhöhung von ... % bei der Preiserhöhung zum 01.03.2006 und ... % bei der Preiserhöhung zum 01.01.2008 ergeben sich tatsächliche Gewinne in Größenordnungen von bis zu ... Million Euro beziehungsweise bis zu ... Millionen Euro, wobei dem Senat bewusst ist, dass etwa wegen nicht vollständiger Umsetzung der Preiserhöhungsankündigung der tatsächliche Gewinn darunter gelegen hat. 675

676

Bußgeldmindernd hat der Senat berücksichtigt, dass eine führende Rolle von Y. bei den Preiserhöhungsabsprachen nicht festzustellen ist. Y. kam bei Organisation und Ablauf der Preiserhöhungsabsprachen kein besonderes Gewicht zu. Bußgeldmindernd wirkte sich weiter aus, dass wegen des Kumulationsprinzips aus § 20 OWiG gegen Y. zwei Geldbußen festzusetzen sind. Zu Gunsten von Y. sprach schließlich, dass sie einen Teil des Bußgeldes bereits hinterlegt hat und dieses Kapital nicht anderweitig nutzen konnte, wobei sich keine Anhaltspunkte dafür ergeben haben, dass deswegen wichtige Investitionen mit nachteiligen Konsequenzen nicht getätigt werden konnten.	
Nach Abwägung aller für und gegen Y. sprechenden Umstände hat der Senat für die Preiserhöhung zum 01.03.2006 eine Geldbuße von	677
... Euro	678
und für die Preiserhöhung zum 01.01.2008 eine Geldbuße von	679
... Euro	680
als tat- und schuldangemessen verhängt.	681
Soweit der Zeuge L4 bekundet hat, dass Y. im Jahr 2017 Verluste erwirtschaften werde, handelt es sich lediglich um eine Prognose, die keine Reduktion der Geldbuße gem. § 17 Abs. 3 Satz 2 OWiG bewirkt. Y. hat erstmalig im Jahr 2016 als Jahresergebnis einen Verlust von ... Euro gemacht. Es sind allerdings flüssige Mittel in Höhe von ... Millionen Euro vorhanden und die Eigenkapitalquote beträgt ... %. Zudem hat L4 von konsolidierenden Maßnahmen berichtet. Auch hat Y. für das Bußgeld eine Rückstellung von ... Euro in seiner Bilanz gebildet und ... Euro auf das Bußgeld beim Bundeskartellamt hinterlegt.	682
Anlass zur Bewilligung von Zahlungserleichterungen gem. § 18 OWiG bestand vor dem obigen Hintergrund und wegen der derzeit unklaren Situation nicht.	683
3. Z.	684
Bezüglich des Z. ist der Senat von dem Bußgeldrahmen aus § 81 Abs. 4 Satz 1 GWB in der Fassung vom 18.12.2007 ausgegangen, der zusammen mit § 17 OWiG einen Bußgeldrahmen zwischen 5 Euro und ... Million Euro vorsieht.	685
Bußgelderhöhend hat der Senat gewertet, dass der Beitrag des damaligen Geschäftsführers J., der in der Weiterleitung des Preiserhöhungsschreibens von X. an die übrigen Mitglieder des Z. bestand, als Startschuss für die Umsetzung der Preiserhöhung durch die übrigen Unternehmen wesentlich für die tatsächliche Umsetzung der Preiserhöhungsabsprache war.	686
Bußgeldmindernd hat der Senat berücksichtigt, dass infolge der Ermittlungen des Bundeskartellamtes die Anzahl der Mitglieder und die wirtschaftliche Basis des Z. stark abgenommen hat. Dadurch ist der Z. bereits belastet. Bußgeldmindernd wirkte sich weiter aus, dass der damalige Geschäftsführer J. lediglich eine aktive Handlung, nämlich die Weiterleitung des Preiserhöhungsschreibens von X. begangen hat, die Beihilfecharakter hat. Weiter bußgeldmindernd war zu berücksichtigen, dass der Z. als solcher kein eigenes wirtschaftliches Interesse am Zustandekommen bzw. der Umsetzung der Preiserhöhungsabsprache zum 01.03.2006 hatte, auch wenn die Höhe der Umsätze der Mitgliedsunternehmen Grundlage für die Beitragsbemessung des Verbandes war. Schließlich wirkte sich zu Gunsten des Z. aus, dass J. durch seine schriftliche Erklärung einen Beitrag zur Aufklärung des Sachverhaltes geleistet hat. Letztlich ist auch der Z. durch das gegen ihn	687

geführte Verfahren bereits belastet.

Nach Abwägung aller für und gegen den Z. sprechenden Umstände hat der Senat ein tat- 688
und schuldangemessenes Bußgeld von

... Euro 689

verhängt. 690

Eine Reduktion der Geldbuße gem. § 17 Abs. 3 Satz 2 OWiG war nicht geboten. Der Z. 691
verfügte ausweislich Urkunde 33 des Selbstleseverfahrens II zum 31.12.2016 über flüssige
Mittel von ... Euro und hat in seiner Bilanz Rückstellungen von ... Euro für das
Kartellverfahren gebildet. Daher waren auch Zahlungserleichterungen gem. § 18 OWiG nicht
zu bewilligen.

4. Kein Abschöpfungsbußgeld 692

Der Senat hat davon abgesehen, gem. § 81 Abs. 5 GWB in der Fassung vom 18.12.2007 693
neben der Geldbuße den wirtschaftlichen Vorteil, den die Nebenbetroffenen aus den
Preiserhöhungsabsprachen gezogen haben, durch die Geldbuße abzuschöpfen. Dem Senat
ist bekannt, dass Abnehmer der Nebenbetroffenen und ehemaligen Nebenbetroffenen
Akteneinsicht mit dem Ziel beantragt haben, Schadensersatzansprüche gegen die an den
Preisabsprachen beteiligten Unternehmen geltend zu machen. Zudem hat das
Bundeskartellamt das ihm zustehende Ermessen dahingehend ausgeübt, keine
Vorteilsabschöpfung gem. § 81 Abs. 5 GWB a.F., § 17 Abs. 4 OWiG durchzuführen. Das
Bundeskartellamt hat deshalb auch von Ermittlungen zur Höhe des erzielten Vorteils
abgesehen. Dem Senat stand für die Einarbeitung in die Akten sowie für die Planung und
Durchführung der Hauptverhandlung gegen fünf Betroffene und drei Nebenbetroffene
weniger als ein Jahr Zeit zur Verfügung. Am 01.01.2018 wäre absolute Verjährung bezüglich
des Vorwurfs der Preiserhöhung zum 01.03.2006 eingetreten. Die Akte ist am 21.12.2016 bei
Gericht eingegangen und dem Senat am 09.01.2017 vorgelegt worden. In der dem Senat
insgesamt zur Verhandlung und Entscheidung zustehenden Zeit hätte die Einleitung von
Ermittlungen zu Vergleichsmarktbetrachtungen zur Ermittlung des Vorteils der
Preisabsprachen mit hoher Wahrscheinlichkeit das Risiko in sich geborgen, das Verfahren
vor Eintritt der absoluten Verjährung nicht abschließen zu können. Die Ermittlungen des
Bundeskartellamts zur Höhe der kartellbefangenen Umsätze als Ausgangspunkt der
Bußgeldbemessung gemäß den Richtlinien des Bundeskartellamts ermöglichen – wie oben
unter V. B. 1. und 2. vorgenommen – eine grobe Schätzung der Größenordnung des aus der
Preiserhöhung gezogenen Vorteils. Sie sind jedoch nicht geeignet, den tatsächlich
gezogenen Vorteil belastbar zu quantifizieren. Der Senat hat bei der Bußgeldbemessung
berücksichtigt, dass zusätzlich zu den verhängten Bußgeldern Schadensersatzansprüche des
Handels drohen.

VI. 694

Das Ermittlungs- und Bußgeldverfahren hat seit den Durchsuchungsmaßnahmen im 695
November 2010 bis zum Ende der Hauptverhandlung im Oktober 2017 insgesamt in Kenntnis
der Betroffenen und Nebenbetroffenen 6 Jahre und 11 Monate lang gedauert. Dabei hat es
sich entgegen Art. 6 Abs. 1 Satz 1 MRK längstens ein Jahr rechtsstaatswidrig verzögert.

Im Übrigen ist das komplexe Kartellbußgeldverfahren wegen Preiserhöhungsabsprachen aus 696
mehreren Jahren hinreichend gefördert worden. Die Betroffenen und Nebenbetroffenen

wurden im Zuge der Durchsuchungsmaßnahmen am 30.11.2010 darüber in Kenntnis gesetzt, dass das Bundeskartellamt wegen der Vorwürfe ermittelt. Die Beschuldigungsschreiben gegen die Betroffenen und Nebenbetroffenen sind unter dem 08.11.2011 verfasst und am 09.11.2011 den Betroffenen und Nebenbetroffenen übersandt worden.

Die komplexen Ermittlungen bei den in der Hauptverhandlung im Wesentlichen schweigenden und die Tatvorwürfe bestreitenden Betroffenen waren schwierig. So mussten zunächst die tatsächlichen Hintergründe der Tatvorwürfe aufgeklärt werden. Dazu war die Vernehmung zahlreicher Zeugen notwendig. Zudem hat das Bundeskartellamt das Verfahren zunächst gegen weitere Betroffene und Nebenbetroffene betrieben. Bezüglich der ehemaligen Betroffenen B., A., C. und U. sowie der Nebenbetroffenen Q2 und F1 konnte im Laufe des Ermittlungsverfahrens Settlements erzielt und das Verfahren vom Bundeskartellamt bestandskräftig abgeschlossen werden. 697

Bezüglich der Nebenbetroffenen X. und Y. waren zudem umfangreiche Ermittlungen des Bundeskartellamts zur Frage der kartellbefangenen Umsätze nötig, da sich die Bußgeldzumessung des Amtes an diesen Kennzahlen orientiert und die Zahlen auch für die gerichtliche Bußgeldzumessung von Bedeutung sind. In diesem Zusammenhang haben die Nebenbetroffenen umfangreiches Zahlenmaterial vorgelegt, das in Zusammenarbeit mit den Verteidigern ausgewertet und vervollständigt werden musste. Auch hat die Sichtung der zahlreichen aus den Durchsuchungen gewonnenen Asservate mehrere Monate in Anspruch genommen. Den Verteidigern der Betroffenen und Nebenbetroffenen wurde im Laufe des Ermittlungsverfahrens mehrfach Akteneinsicht gewährt. Mit den Verteidigern der Betroffenen und Nebenbetroffenen wurden zudem Settlement-Verhandlungen geführt, die im Falle der Nebenbetroffenen X., Y. und Z. sowie der dazugehörigen Betroffenen erfolglos waren. 698

Die Ermittlungen des Bundeskartellamts, insbesondere zu den kartellbefangenen Umsätzen dauerten bis ins Frühjahr 2013 an. Im Sommer 2013 unterbreitete das Bundeskartellamt den Betroffenen und Nebenbetroffenen Settlement-Vorschläge, wobei die Settlement-Verhandlungen mit Q2 und F1 im November/Dezember 2013 zu einem erfolgreichen Abschluss kamen. Auch in dieser Zeit fanden weitere Abstimmungen zwischen dem Bundeskartellamt und den Nebenbetroffenen wegen der kartellbefangenen Umsätze statt. Das endgültige Scheitern der Settlement-Verhandlungen mit den Nebenbetroffenen X., Y. und Z. stellte sich im Oktober 2013 beziehungsweise Januar/Februar 2014 heraus. Unter dem 25. Februar 2014 ergingen die Bußgeldbescheide gegen die Betroffenen und Nebenbetroffenen im Verfahren. 699

Nach den Einsprüchen der Betroffenen und Nebenbetroffenen betrieb das Bundeskartellamt das Ermittlungsverfahren wegen der Komplexe Baumarktkooperation zwischen X. und Q1 sowie Musterkartenabsprachen zwischen X., Q1 und Y. weiter, um eine einheitliche Bearbeitung der vorhandenen Akten sicherzustellen. Das Bundeskartellamt führte nach den Einsprüchen der Betroffenen und Nebenbetroffenen gegen die Bußgeldbescheide auch noch weitere Zeugenvernehmungen durch, die sich mit dem Komplex Preiserhöhungen beschäftigten. Schließlich stellte das Bundeskartellamt das Verfahren wegen der Komplexe Baumarktkooperation und Musterkarten aus Opportunitätsgründen ein, weil das Gewicht der verbliebenen Vorwürfe im Vergleich zu den Vorwürfen der Preisabsprachen nicht mehr hoch war und der Erlass weiterer Bußgeldbescheide das Verfahren insgesamt weiter verzögert hätte. Zudem bearbeitete das Bundeskartellamt Akteneinsichtsansträge Dritter. 700

Der Senat ist der Auffassung, dass das Bundeskartellamt die Nachermittlung im Jahr 2014 hätte abschließen und die Akten zur Einleitung des gerichtlichen Hauptverfahrens an die Generalstaatsanwaltschaft bis zum Ende des Jahres 2014 hätte weiterleiten müssen. 701

Tatsächlich wurde die Akte erst Anfang Juni 2015 an die Generalstaatsanwaltschaft abgegeben, so dass in diesem Verfahrensabschnitt eine rechtsstaatswidrige Verzögerung von fünf Monaten festzustellen ist.

Bei der Generalstaatsanwaltschaft musste zunächst eine virenfreie Version der elektronischen Zweitakte und der elektronischen Asservate angefordert werden, da die bei den Nebenbetroffenen und ehemaligen Nebenbetroffenen sichergestellten Dateien zum Teil virenverseucht waren. Sie konnten deshalb von der Generalstaatsanwaltschaft nicht elektronisch bearbeitet werden. Die Akten wurden dann bei der Generalstaatsanwaltschaft aufbereitet. Die Einspruchsbegründungen der Verteidiger gegen die Bußgeldbescheide vom 25.02.2014 gingen im November bzw. Dezember 2015 bei der Generalstaatsanwaltschaft ein. Die im Juli 2015 bei der Generalstaatsanwaltschaft eingegangenen virenfreien elektronischen Zweitakten wurden in der Sache erst ab Februar 2016 nach einem Wechsel des Bearbeiters in der Sache gefördert. Hierin liegt eine weitere Verzögerung von ca. sieben Monaten begründet, die rechtsstaatswidrig ist.

702

Ab Februar 2016 wurde die Sache nach Einarbeitung in den Verfahrensstand ausreichend gefördert. Die Generalstaatsanwaltschaft bearbeitete Akteneinsichtsansprüche Dritter und fertigte unter dem 09.12.2016 einen Übersendungsbericht. Die Akten gingen am 21.12.2016 beim Oberlandesgericht ein, wobei elektronische Zweitakten am 23.12.2016 eingingen. Das Verfahren gelangte am 09.01.2017 zum Senat. Mit Verfügung vom 31.01.2017 hat der Vorsitzende des Senats beginnend mit dem 21.03.2017 die Hauptverhandlung terminiert. Die Hauptverhandlung hat an 21 Verhandlungstagen bis zum 12.10.2017 stattgefunden.

703

Weitere sachlich nicht gerechtfertigte Verzögerungen der Ermittlungen außer den beiden vorstehend dargestellten Zeiträumen von fünf und sieben Monaten sind nicht festzustellen. Die Ermittlungen sind im Übrigen ohne sachlich ungerechtfertigte Verzögerungen betrieben worden.

704

Die Generalstaatsanwaltschaft hat im Dezember 2016 dem Oberlandesgericht 45 durchnummerierte Stehordner des Bundeskartellamtes, 5 Aktenbände der Generalstaatsanwaltschaft und 16 Umzugskartons mit Asservaten (96 durchnummerierte Stehordner und Stehsammler) vorgelegt. Im Laufe des gerichtlichen Hauptverfahrens ist der Aktenbestand um fünf weitere Sachbände angestiegen.

705

Wegen der Verzögerungen im Verfahren über längstens zusammen ein Jahr war eine Kompensation im Rahmen der sog. Vollstreckungslösung geboten (vgl. BGH-GS, NJW 2008, 860 ff.). Dabei ist es nach Auffassung des Senats vorliegend ausreichend, die Verzögerung festzustellen, eine gesonderte Kompensation in dem Sinne, dass ein Teil der verhängten Bußgelder als vollstreckt gilt, ist vorliegend nicht geboten.

706

Auch wenn die Betroffenen keine und die Nebenbetroffenen nur eine eingeschränkte Mitwirkungspflichten gem. § 81a GWB im Bußgeldverfahren treffen, kann bei der Würdigung der Verzögerung nicht unberücksichtigt bleiben, dass die Einspruchsbegründungen gegen die Bußgeldbescheide vom 25.02.2014 erst im November/Dezember 2015 eingegangen sind. Auch der Umstand, dass die Betroffenen T., L. und W. sich nicht weiter äußern werden, haben deren Verteidiger erst mit Schriftsatz vom 14.02.2015 dem Bundeskartellamt mitgeteilt. Schließlich war zu berücksichtigen, dass gegen die Betroffenen und Nebenbetroffenen lediglich der Vorwurf einer Ordnungswidrigkeit erhoben worden war und die Vorgenannten keinen einschneidenden Zwangsmaßnahmen ausgesetzt waren. Insoweit haben lediglich Durchsuchungen und Sicherstellungen von Beweismaterial stattgefunden. Abschließend kann nicht unberücksichtigt bleiben, dass die

707

eingetretene Verzögerung nach Abgabe der Sache durch die Generalstaatsanwaltschaft durch konzentrierte Bearbeitung im gerichtlichen Verfahren teilweise wieder ausgeglichen worden ist.

Nach Abwägung aller Umstände hält der Senat die Feststellung, dass das Verfahren im
vorgenannten Umfang rechtsstaatswidrig verzögert worden ist, für noch ausreichend, um die 708
mit der Verzögerung verbundenen Nachteile zu kompensieren. Dabei hat der Senat
berücksichtigt, dass die Nebenbetroffenen X. und Y. einen Teil der festgesetzten Bußgelder
zur Vermeidung einer Verzinsungspflicht beim Bundeskartellamt nach Erlass der
Bußgeldbescheide hinterlegt haben. Der Senat hat darüber hinaus die besondere Länge des
Verfahrens und die damit verbundenen Belastungen der Betroffenen und Nebenbetroffenen
im Rahmen der Bußgeldzumessung zu ihren Gunsten berücksichtigt.

VII. 709

Die Kostenentscheidung beruht auf §§ 465 Abs. 1 StPO, 46 Abs. 1 OWiG. 710