

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 23. juli 1984

vedrørende en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85 (IV/30.988 — aftaler og samordnet praksis inden for planglasindustrien i Benelux-landene)

(Kun den franske og den nederlandske udgave er autentiske)

(84/388/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE
FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af bestemmelserne i traktatens artikler 85 og 86 ⁽¹⁾, senest ændret ved akten vedrørende Grækenlands tiltrædelse, særlig artikel 3 og 15,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 8. august 1983 om på eget initiativ at indlede en procedure i anledning af en række aftaler og en samordnet praksis inden for planglasindustrien i Benelux-landene mellem selskabet BSN SA, Paris, Frankrig, selskabet SA Glaverbel, Bruxelles, Belgien, selskabet Maasglas BV, Tiel, og Glaverned BV, Tiel, Nederlandene, på den ene side og selskabet Saint-Gobain SA, Paris, Frankrig, selskabet SA Glaceries de Saint-Roch, Sambreville, Belgien, Glasfabriek Sas van Gent BV, Sas van Gent, Nederlandene og selskabet Alglas BV, Driebergen-Rijsenberg, Nederlandene, på den anden side;

efter at have givet de berørte parter lejlighed til at udtale sig vedrørende de af Kommissionen fremførte klagepunkter i overensstemmelse med artikel 19, stk. 1, i forordning nr. 17 og Kommissionens forordning nr. 99/63/EØF af 25. juli 1963 om udtalelser i henhold til artikel 19, stk. 1 og 2, i Rådets forordning nr. 17 ⁽²⁾;

efter høring af det rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

I. FAKTISKE OMSTÆNDIGHEDER

A. PRODUKTERNE

(1) Der er tale om planglas, der kan opdeles i to hovedkategorier:

1. uforarbejdede råprodukter, således som de kommer fra ovnene, og som blot er blevet skåret ud: »float-glas«, vinduesglas, udstøbt glas;
2. forarbejdede produkter, der omfatter en lang række artikler, og som produceres i stadig større omfang: termoruder, hærdet glas og lamineret glas til bygge- og automobilindustrien, samt sølvbelagt glas, refleksglas og lign.

B. SELSKABERNE

(2) Denne sag vedrører følgende selskaber:

- SA Glaverbel, Bruxelles (Belgien), (i det følgende benævnt Glaverbel),
- Maasglas BV (tidligere Machinale Glasfabriek De Maas BV), Tiel (Nederlandene), (i det følgende benævnt Maasglas),
- Glaverned BV, Tiel (Nederlandene), (i det følgende benævnt Glaverned),
- SA BSN, Paris (Frankrig), (i det følgende benævnt BSN),
- Asahi Glass, Japan (i det følgende benævnt Asahi), på den ene side

og:

- SA Glaceries de Saint-Roch, Sambreville (Belgien), (i det følgende benævnt Saint-Roch),
- Glasfabriek Sas van Gent BV, Sas van Gent (Nederlandene), (i det følgende benævnt Sas van Gent),
- Alglas BV, Driebergen-Rijsenberg (Nederlandene), (i det følgende benævnt Alglas),
- Compagnie de Saint-Gobain, Paris la Défense (Frankrig), (i det følgende benævnt Saint-Gobin), på den anden siden.

(3) Glaverbel og Maasglas ejedes indtil maj 1981 af BSN gennem dets belgiske holding-selskab, Mecaniver SA.

I maj 1981 blev 80 % af de to førstnævnte selskaber kapital afstået til den japanske koncern

⁽¹⁾ EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.⁽²⁾ EFT nr. 127 af 20. 8. 1963, s. 2268/63.

Asahi Glass. Asahi erhvervede sidenhen den resterende del af de to selskabers kapital, og i forbindelse med en senere ny forhøjelse af Glaverbels kapital kom 21 % af selskabets kapital på belgiske hænder, medens 1 % af kapitalen erhvervedes af en tysk bank, således at Asahi Glass nu ejer 78 % af Glaverbels kapital.

Glaverned BV er fælles salgskontor for Glaverbel og Maasglas i Nederlandene.

Glaverbels samlede omsætning var på

- 8 656 826 392 bfr. i 1978,
- 9 061 194 690 bfr. i 1979,
- 10 172 416 265 bfr. i 1980
- 10 547 625 000 bfr. i 1981.

Maasglas's samlede omsætning var på:

- 79 147 295 hfl. i 1978,
- 80 430 509 hfl. i 1979,
- 90 350 636 hfl. i 1980,
- 95 060 655 hfl. i 1981.

- (4) Selskabet Saint-Roch ejedes for 50,05's vedkommende af Saint-Gobain i den periode, som denne procedure vedrører. Denne procentdel steg i 1982 til 66,5 % i forbindelse med en kapitalforhøjelse.

Sas van Gent ejes 100 % af Saint-Roch, og Alglas BV er disse to selskabers fælles salgskontor i Nederlandene.

Saint-Rochs og Sas van Gents omsætning var følgende:

Saint-Roch

- 6 827 000 000 bfr. i 1978,
- 7 702 000 000 bfr. i 1979,
- 8 442 000 000 bfr. i 1980,
- 7 949 133 000 bfr. i 1981.

Sas van Gent

- 33 mio hfl. i 1978,
- 36 mio hfl. i 1979,
- 41,5 mio hfl. i 1980,
- 42,96 mio hfl. i 1981.

Glaverbel, Maasglas og Saint-Roch var indtil begyndelsen af 1982 de eneste producenter, der rådede over industrielle anlæg til fremstilling af råplanglas i Benelux-landene.

C. BENELUX-MARKEDET

- (5) Benelux-markedet er domineret af lokale producenter, hvilket dog ikke udelukker import, hvoraf en del i øvrigt hidrører fra salg foretaget på dette område af selskaber, der tilhører eller har tilhørt samme koncerner, enten direkte eller via de lokale producenter selv. Den virksomhed, der udøves af selskaber inden for en og samme koncern, er imidlertid underkastet en vis koordination med henblik på at undgå uønsket konkurrence mellem søstervirksomheder.

Nedenstående tabel angiver på grundlag af oplysninger fra de berørte selskaber og de officielle tal for udenrigshandelen i Benelux-landene markedet for alle planglasprodukter, udtrykt i tons:

År	Glaverbel Maasglas	Saint-Roch koncern	Import	%	I alt
1978	}	}	178 000	27	640 000
1979			209 660	32	670 000
1980			241 645	32,9	735 000
1981			253 942	37,6	668 000

(¹) I henhold til artikel 21, stk. 2, i forordning offentliggøres forretningshemmeligheder ikke.

- (6) Disse tal skal dog tages med et vist forbehold, da der i Saint-Rochs salgstal ikke er medregnet de mængder, der er solgt inden for Beneluxlandene, og som senere er blevet eksporteret. Endvidere udgør en del af importen faktiske salg foretaget inden for de to omhandlede glaskoncerner, hvilket medfører at den reelle importmængde reduceres tilsvarende. Det mest slående eksempel er Saint-Rochs import af udstøbt glas fra et tysk firma, der tilhører Saint-Gobain-koncernen.

Med disse korrektioner in mente kan man med rimelighed gå ud fra, at importen i den pågældende periode dækkede 25 til 35 % af det synlige forbrug i Benelux-landene, således at producenterne i Benelux-landene selv dækkede 65—75 % af forbruget, herunder også leverancerne inden for de to koncerner.

D. PRISER OG ANDRE SALGSVILKÅR

1. Ensartede prislister og salgsvilkår

- (7) En sammenligning af alle de prislister, der er blevet offentliggjort i Belgien og i Nederlandene

inden for de seneste år af henholdsvis Glaverbel, Saint-Roch og disses salgskontorer i Nederlandene, som også sælger produkter fra Maasglas og Sas van Gent, viser, at disse prislister var identiske og stort set alle trådte i kraft på samme dato.

2. Ensartede uofficielle priser for bestemte kundekategorier og -grupper

- (8) Prislisterne offentliggøres og udsendes ganske vist til alle direkte købere, men uafhængigt heraf indrømmer producenterne dog visse bestemte kundekategorier særlige og uofficielle priser. Der er her tale om prisen på basisproduktet, klart og farvet float-glas.

En nærmere undersøgelse af de oplysninger, der er blevet indhentet hos virksomhederne, viser, at Glaverbel og Saint-Roch ligesom også Glaverned og Alglas i den pågældende periode (1978—1981) havde fastsat identiske uofficielle priser, der med virkning fra samme dato skulle gælde for bestemte kundekategorier.

Dette fremgår af en lang række af de dokumenter, der er vedlagt meddelelsen af klagepunkter, og som i visse tilfælde er forsynet med identiske bemærkninger om fakturering og accept af ordrer til gamle priser; i andre tilfælde var der tale om referater af de møder, der blev afholdt mellem repræsentanter for de berørte selskaber vedrørende prisfastsættelsen for visse kundekategorier i Benelux-landene og Nederlandene, hvoraf det fremgik, at der i fællesskab blev fastsat uofficielle priser. Der kan her navnlig henvises til et dokument af 22. november 1979 vedrørende et møde, der blev afholdt mellem Glaverbel og Saint-Roch den 14. november 1979 med henblik på fastsættelsen af klassificeringen af kundekredsen og priserne på det belgiske marked, og til et notat af 20. september 1978, der vedrørte et møde, der blev holdt mellem repræsentanterne for de samme selskaber den 18. september 1978, og som gik ud på opdeling af kundekredsen efter kundernes størrelse og fastsættelse af priserne i Nederlandene.

3. Opdeling af kundekredsen i bestemte kundekategorier og -grupper

a) Belgien

- (9) De direkte købere blev alt efter år inddelt i tre eller fire kundekategorier, på hvilke bestemte uofficielle priser fandt anvendelse.

Listen over de enkelte kundekategorier var bl. a. i januar 1980 den samme hos Glaverbel og Saint-Roch, og indeholdt de samme bemærkninger og tilføjelser. Af et dokument fra Saint-Roch

fremgår det i øvrigt, at disse lister blev udarbejdet i fællesskab, hvilket viser, at problemerne i forbindelse med prisfastsættelsen og kundelisterne udgør en samlet helhed, der må undersøges under ét. Dette dokument af 22. november 1979 er allerede nævnt ovenfor under nr. (8).

b) Nederlandene

- (10) Også i Nederlandene er kundekredsen opdelt i kategorier, hvis antal reduceredes fra fire til tre i løbet af 1981. En sammenligning af de udleverede lister viser, at de må være udarbejdet efter fælles overenskomst, da Glaverneds og Alglas' lister var identiske i 1978 og så godt som identiske i de andre år. Her kan navnlig henvises til det ovenfor under nr. (8) nævnte dokument af 20. september 1978.

4. Andre forhold i forbindelse med aftalen eller den samordnede praksis vedrørende prisfastsættelse og andre salgsvilkår

Ud over de ovennævnte forhold blev Kommissionen også bekendt med en række andre forhold, der viser, at de pågældende virksomheder har samordnet deres politik med hensyn til priser og andre salgsvilkår.

- (11) Der fandt således et koordinationsmøde sted den 7. juni 1977 mellem lederne af Glaverbel og Saint-Roch med det formål at nå til enighed om de priser, der skulle gælde i Benelux-landene, herunder navnlig om de priser, der skulle gælde i Benelux-landene, herunder navnlig om de prislister, som de to selskaber hver især udarbejdede for særligt privilegerede kunder. På mødet drøftede man også spørgsmålet om introduktionsrabatter og udvekslede oplysninger om bestemte forretninger.
- (12) I et internt dokument af 9. juni 1977 fra Saint-Roch henvises der til en telefonsamtale, der havde fundet sted mellem en repræsentant for denne virksomhed og en delegeret fra Glaverbel vedrørende prislisten for Nederlandene, ligesom der også henvises til det, der var opnået enighed om med hensyn til priser og rabatter ved køb af vinduesglas.
- (13) I et internt notat af 7. november 1979 vedrørende en nederlandsk kunde, præciserede den administrerende direktør for Saint-Roch, at »handels- og salgsafdelingen burde undersøge muligheden for at forhøje priserne samtidig med Glaverbel«.
- (14) I et andet internt dokument af 14. januar 1980 fra Saint-Roch hedder det, at »Glaverbel omsider har erklæret sig indforstået med at foretage en lineær forhøjelse af listepriiserne på 10 % i forhold til den gamle prisliste« for termoruder i Nederlandene.

- (15) I et internt notat fra Saint-Roch, der også er dateret 14. januar 1980 og som vedrører termoruder indeholdende udstøbt glas gav selskabet udtryk for sin forundring over en række prisforskelle, som bestod mellem Glaverbels og Saint-Rochs prislistes til trods for de drøftelser, der havde fundet sted mellem de to producenter, og anførte, at »det var påfaldende, at priserne for en fælles artikel var forskellige«.
- (16) Den 5. december 1979 holdtes der et møde ved Glaverbels' hovedkontor mellem repræsentanterne for dette selskab og en repræsentant for Saint-Roch vedrørende den nye prisliste, der skulle gælde ved salg af udstøbt glas i Belgien. På dette møde blev der fremsat forslag om en procentvis prisforhøjelse, der skulle variere alt efter produkt.
- (17) Den prisliste, der skulle gælde i Belgien for tredobbelte ruder, blev ligeledes fastlagt efter fælles overenskomst mellem Glaverbel og Saint-Roch, hvilket fremgår af et internt dokument af 5. marts 1980 fra sidstnævnte selskab.
- (18) I et internt dokument af 27. marts 1980 fra Saint-Roch vedrørende prislisten for float-glas til Nederlandene nævnes det, at denne prisliste udarbejdes i fællesskab under ledelse af Alglas sammen med en repræsentant for Glaverned.
- (19) I et notat af 21. marts 1980 fra Saint-Rochs handelsafdeling vedrørende prislisten for float-glas til Nederlandene nævnes det, at der er blevet udarbejdet et udkast til en prisliste, og at »det er blevet henstillet til selskabet, at det ikke fremkommer med noget modforslag, da udkastet betragtes som endeligt og er resultatet af drøftelser mellem Alglas og Glaverbel«.
- (20) Den nye prisliste for udstøbt glas til Belgien, som trådte i kraft med virkning fra 7. juli 1980, var blevet drøftet mellem Glaverbel og Saint-Roch ikke alene med hensyn til den procentvise prisforhøjelse for de enkelte produkter, rabatter og tillæg, men også med hensyn til hvornår prislisten skulle træde i kraft, hvilket med al ønskelig tydelighed fremgår af et notat af 23. juni 1980 fra Saint-Roch.
- (21) Glaverbel har på grundlag af oplysninger fra Saint-Roch udarbejdet en sammenlignende oversigt over de særpriser, som både Glaverbel og Saint-Roch tilbød visse kunder i Belgien ved køb af float-glas, og hvoraf det fremgår, at der bestod en snæver og »privilegeret« forbindelse mellem disse to selskaber, der meddelte hinanden de priser, som de anvendte over for visse kunder, og som informerede hinanden om en snarlig forhøjelse på 8 %.
- (22) På et møde, der fandt sted den 19. marts 1980 mellem lederne fra Glaverbel og lederne fra Saint-Roch, drøftede man bl. a. spørgsmålet om prisforhøjelser inden for forskellige sektorer og nødvendigheden af at »fastholde det aftalte program«.
- (23) Den 7. februar 1978 holdtes der et møde mellem en delegeret fra Glaverbel og en repræsentant for Saint-Roch med det formål »i fællesskab at undersøge situationen inden for byggesektoren på Benelux-markederne og mulighederne for en eventuel forhøjelse« og »sammenholde de instrukser, som vi direkte eller indirekte måtte have modtaget af vore respektive afdelinger«.
- I referatet af dette møde præciseres det, at pris-spørgsmålet blev drøftet for Belgiens og Nederlandenes vedkommende, og at man på baggrund af de konstaterede forskelle og for at undgå enhver misforståelse »blev enige om at udarbejde et fælles oplæg, der videresendes til vore respektive direktioner og via disse til de respektive afdelinger«.
- (24) Et andet referat, der blev udarbejdet af Saint-Roch vedrørende et møde, der den 17. april 1978 fandt sted mellem lederne af Glaverbel og Saint-Roch, viser, at dette møde bl. a. havde til formål at undersøge mulighederne for at foretage parallelle prisforhøjelser. Basispriserne for de bedste kunder, der er nævnt ved navn, er angivet for Belgien og Nederlandene.
- (25) Den 14. marts 1978 mødtes lederne af Saint-Gobain-koncernen med lederne af Saint-Roch i Sambreville. På dette møde gav repræsentanterne for Saint-Gobain-koncernen en kort redegørelse for de aftaler, der var indgået mellem de to koncerner (Saint-Gobain og BSN) og præciserede, at man på prisområdet burde bestræbe sig på at undgå priskrig.
- (26) Et internt notat af 27. februar 1978 fra Saint-Roch vedrørte spørgsmålet om prisniveauet i Benelux-landene og de foranstaltninger, der skulle træffes for at bremse prisfaldet i Benelux og sikre en tilbagevenden til de almindelige listepreiser og i givet fald, dersom det var muligt, en forhøjelse af disse ved hjælp af de forholdsregler, som de to koncerners respektive afdelinger var blevet enige om.
- E. FORDELING AF MARKEDERNE I
BENELUX-LANDENE MELLEM GLAVERBEL,
SAINT-ROCH OG DISSES ASSOCIEREDE
SELSKABER INDEN FOR RAMMERNE AF
EN ORDNING INDGÅET MELLEM
SAINT-GOBAIN-KONCERNEN
OG BSN-KONCERNEN**
- (27) Et dokument af 8. august 1979 med tilhørende oversigt, hidrørende fra Glaverbel og stilet til

planglasafdelingen i BSN-koncernen, indeholder et punkt med overskriften »Plan 1980-Équilibre avec St-Gobain« (1980-planen for balanceforholdet med St-Gobain).

Dette dokument angiver de mængder glas, som Glaverbel og De Maas højst må sælge, dersom de ikke ønsker at forrykke balancen i forhold til St-Gobain.

Bilagene angiver i tal den omsætning, som Mecaniver-koncernen og St-Gobain/St-Roch-koncernen opnåede i 1978 i Benelux-landene, den forventede omsætning for 1979 samt salgsmålene for 1980. På grundlag af disse tal når man frem til følgende procentdele:

- 1978 Mecaniver 62,6 %; St-Gobain/St-Roch 37,4 %;
- 1979 Mecaniver 60,2 %; St-Gobain/St-Roch 39,8 %;
- 1980 Mecaniver 60,1 %; St-Gobain/St-Roch 39,9 %;

Denne oversigt viser de to koncerners respektive markedsandele, og Glaverbel opstillede på grundlag heraf sin salgsprognose for 1980, idet selskabet tog udgangspunkt i den aftalte salgsfordeling, som præcist svarede til de to koncerners markedsandele.

I dokumentet af 8. august 1979 henvises der ligeledes til en række aftaler med koncern A, der, som påvist af Kommissionen i meddelelsen af klagepunkter, må være identisk med Saint-Gobain-koncernen.

- (28) Af de andre dokumenter, som Kommissionen har modtaget vedrørende markedsopdelingen, og som er medtaget i meddelelsen af klagepunkter, skal bl.a. nævnes et håndskrevet dokument af 7. januar 1980 fra SA Glaverbel vedrørende salgsmålene for 1980, og hvori det under pkt. 2 hedder: »I Benelux-landene skal balanceforholdet være på 60/40 (mod 58/42 i 1979)«, hvilket angiver det nye balanceforhold med Saint-Gobain/St-Roch-koncernen.
- (29) Et dokument af 19. marts 1980 fra Saint-Roch, der blev udarbejdet i forbindelse med et møde mellem lederne af Glaverbel og Saint-Roch, indeholder på første side et pkt. a), der lyder som følger: »De to selskaber er indtil videre enige om at opretholde status quo med hensyn til deres globale markedssituation inden for bygge- og automobilindustrien. De to selskabers respektive markedsandele skal således fortsat svinge mellem 60/40 og 62/38, idet de i enhver henseende skal bestræbe sig på at bekæmpe konkurrencen (fra import og fra Luxguard) og ikke på at tage markedsandele fra hinanden, hvilket kun vil have

kortsigtet virkning, målt i mængde, men som på længere sigt vil være skadeligt for rentabiliteten«.

- (30) Et referat af et møde, der fandt sted den 7. februar 1978 mellem lederne af Glaverbel og Saint-Roch, og som er nævnt ovenfor under nr. (23), vedrører ligeledes spørgsmålet om de markedsandele, som de to selskaber og deres associerede virksomheder hver især skal have inden for bestemte sektorer i Belgien og Nederlandene.
- (31) Et dokument af 17. april 1978 nævner også nødvendigheden af, at Glaverbel genvinder sin markedsandel, og opregner en række foranstaltninger, som Saint-Roch skulle træffe for at tillade Glaverbel en aktion med henblik på øget »kvantum«. Dette skulle primært ske ved, at den kundekreds, hvorover Saint-Roch havde kontrollen, fik lov til at købe hos Glaverbel.
- (32) Et dokument af 20. marts 1978, der blev udarbejdet af Saint-Roch efter et møde mellem dette selskab og Glaverbel, angiver meget nøje BSN-koncernens salgsmål for 1979 og sammenligner dem med den omsætning, der opnåedes i 1977 i de enkelte lande. Dokumentet indeholder derudover en plan over de foranstaltninger, der skal sike Glaverbel generobringen af visse markedsandele og med en række modforslag fra Saint-Roch for Belgiens og Nederlandene vedkommende.
- (33) Referatet af det besøg, som Saint-Gobains to repræsentanter aflagde den 14. marts 1978 hos Saint-Roch, jf. ovenfor under nr. (25), gengiver indeholdet af den aftale, der blev indgået mellem Saint-Gobain-koncernen og BSN-koncernen, og anfører de to koncerners foreslåede respektive markedsandele — angivet i tal — i alle de berørte lande, herunder navnlig i Benelux-landene.
- (34) En nærmere undersøgelse af disse dokumenter viser, at de to selskaber var enige om at opretholde status quo med hensyn til deres globale markedsstilling, og at moderselskaberne i Saint-Gobain-koncernen og i BSN-koncernen ikke alene var bekendt hermed, men også havde arrangeret det og tilskyndet hertil. De pågældende selskabers salgstal viser endvidere, at de fastsatte mål i høj grad blev opfyldt.

F. UDVEKSLING AF SALGSTAL MELLEM GLAVERBEL OG SAINT-ROCH

- (35) Andre dokumenter, der også er vedlagt meddelelsen af klagepunkter, viser klart, at Glaverbel og Saint-Roch har udvekslet detaljerede tal (antal

meter og tons) vedrørende salget af de enkelte artikler i Benelux-landene, og at der var fastsat en koefficient til brug for omregningen fra m² til vægt. Ifølge et af disse dokumenter skulle sådanne udvekslinger finde sted kvartalsvis.

Det fremgår endvidere af de hernævnte dokumenter, at formålet hermed var at fastlægge og kontrollere de to koncerner BSN's og Saint-Gobains respektive markedsandele i Benelux-landene, idet man så bort fra konkurrerende virksomheders import.

G. PROCEDUREN EFTER ARTIKEL 19, STK. 1 OG 2 I FORORDNING NR. 17

- (36) I skrivelserne af 13. januar 1984, hvori de berørte virksomheder besvarede klagepunkterne, meddelte de samtidig, at de gav afkald på den i artikel 1 i forordning nr. 99/63/EØF, nævnte høring.

II. RETLIG VURDERING

A. ARTIKEL 85, STK. 1

- (37) I henhold til EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, er alle aftaler mellem virksomheder, alle vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder og alle former for samordnet praksis, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, uforenelige med fællesmarked og forbudt.
- (38) De ovenfor beskrevne aftaler og former for samordnet praksis falder ind under artikel 85, stk. 1, og de pågældende virksomheder, der er omhandlet under nr. (2), er virksomheder i den i denne artikel i EØF-traktaten omhandlede forstand, da de udøver økonomisk virksomhed inden for produktion, forarbejdning og salg af planglas.
- (39) Virksomhederne har i deres svar på klagepunkterne ikke bestridt, at der er tale om en sådan praksis. Men de har på den anden side søgt at bagatellisere omfanget og virkningerne heraf og påberåbt sig, at der forelå visse formildende omstændigheder.

Aftaler og samordnet praksis vedrørende priser

- (40) I deres skrivelser af 13. januar 1984 hævdede de pågældende virksomheder, at aftalerne og den

samordnede praksis ikke havde haft nogen virkning, fordi der under alle omstændigheder ville have været ensartede priser i Belgien og Nederlandene på grund af følgende faktorer:

- eksistensen af et duopol fører til den størst mulige gennemsigtighed på markedet, navnlig i afsætningsleddet, og dette gælder i særdeleshed, når de to parter henvender sig til samme kundekreds,
- på det pågældende marked råder producenterne over nogenlunde samme industrieanlæg, anvender samme råstoffer indkøbt til nogenlunde samme priser, forbrugerenergi leveret til samme priser, råder over en arbejdskraft med nogenlunde samme kvalifikationer og er i betragtning af fabrikernes beliggenhed underkastet samme sociale klima. De planglasproducenter, der er etableret på Benelux-markedet, har derfor de samme omkostninger,
- prisdannelsen for Glaverbel-Maasglas og for Saint-Roch — Sas van Gent er nødvendigvis underkastet samme vilkår og betingelser og har bl.a. været påvirket af den prislovgivning, der findes ikke blot i Belgien, men også i Nederlandene.

Virksomhederne understregede desuden, at listerpriserne og de uofficielle priser ikke var blevet overholdt. På grund af krisen i planglasindustrien var der desuden, efter virksomhedernes opfattelse, opstået en situation, der under alle omstændigheder ville have tvunget dem til at koordinere deres virksomhed.

- (41) Uanset hvilken indflydelse, ovennævnte faktorer måtte have øvet, ligger det fast, at der ifølge de oplysninger, Kommissionen råder over, systematisk er indgået aftaler eller foretaget samordning af listepriser eller uofficielle priser samt af salgsbetingelser.

Hvad angår påstanden om, at de ensartede priser skyldtes de belgiske prisbestemmelser, er det rigtigt, at sådanne regler kan forhindre, bremse eller begrænse prisforhøjelser, der ønskes foretaget af producenterne. I det foreliggende tilfælde har det imidlertid været aftalen eller samordningen mellem producenterne, der har været afgørende for, om der skulle foretages prisforhøjelser, hvor meget priserne skulle forhøjes, hvorledes de skulle indbygges i prislisterne, og hvornår de skulle træde i kraft.

I de fleste tilfælde har der med de prisforhøjelser, som blev godkendt af økonomiministeriet, været

tale om gennemsnitlige forhøjelser, som skulle fordeles på de forskellige varer, der var medtaget i prislisterne, hvad angår float-glas godkendte de offentlige myndigheder i januar 1977 en prisforhøjelse på gennemsnitlig 15 % og med et maksimum på 20 %. Men Glaverbel og Saint-Roch havde i deres listepreiser, som var gældende indtil oktober 1978, for de samme float-glasartikler foretaget de samme forhøjelser, nemlig 10, 11, 12, 14, 17 og 20 %, hvilket nødvendigvis indebar en samordning mellem de to virksomheder.

Et andet aspekt i forbindelse hermed er samordningen af salgsbetingelserne, som ikke altid blev nærmere præciseret i forbindelse med prisforhøjelserne. I forbindelse med indførelsen af nye listepreiser for float-glas fra og med 5. maj 1980 blev rabatterne for disse varer f.eks. nedsat til 15 %, medens de hidtil havde udgjort indtil 25 %.

Prisforhøjelserne trådte i kraft på samme tidspunkt, skønt ikrafttrædelsestidspunktet ikke var fastsat af myndighederne. De pågældende virksomheder foretog således samordning af, hvorledes de officielt godkendte forhøjelser skulle indbygges i prislisterne.

I Nederlandene er priskontrollen mere fleksibel end i Belgien, og ovennævnte forhold gælder således i endnu højere grad Nederlandene end Belgien.

- (42) Også når der ses bort fra de offentliggjorte prislister, er den omstændighed, at de uofficielle priser og disses i krafttrædelsestidspunkter var ens i Belgien og i Nederlandene, og at der fandtes lister over kunder, for hvilke der anvendtes samme priser, ligesom i øvrigt de talrige referater eller dokumenter vedrørende de møder, de pågældende producenter holdt om disse spørgsmål, et klart bevis på at producenterne indgik aftaler eller i det mindste enedes om at anvende samme priser og salgsbetingelser, samt at moderselskaberne i de koncerner, de tilhører eller i den pågældende periode tilhørte, var underrettet herom og endog medvirkede hertil. At disse priser ikke altid er blevet overholdt af de berørte parter, ændrer ikke på den omstændighed, at der rent faktisk fandtes en aftale eller en samordnet praksis, som i sig selv udgør en overtrædelse af artikel 85. Selv om aftalerne ikke altid er blevet overholdt fuldt ud, har de dog alligevel i betydelig grad påvirket virksomhedernes adfærd.

- (43) Disse prisaftaler og denne samordnede prisfastsættelse mellem virksomheder, der fremstiller

samme varer, medfører helt klart konkurrencebegrænsninger, som defineret i artikel 85, stk. 1. Ved disse aftaler og denne samordnede praksis har de pågældende virksomheder nemlig forpligtet sig til at acceptere en betydelig indskrænkning af deres handlefrihed over for kundekredsen. Virkningerne heraf forstærkes af, at Glaverbel og Saint-Roch og disses associerede selskaber i Belgien og Luxembourg dækkede 67 til 70 % af det indenlandske forbrug.

Dette indskrænkede købernes muligheder for at udnytte konkurrencen mellem de lokale producenter, idet producenterne uanset importen i vid udstrækning dominerede det pågældende marked. Under disse omstændigheder måtte de store grossistaftagere primært satse på leverancer fra de producenter, der var etableret i Benelux-landene, da de ellers ville risikere afbrydelser i forsyningerne.

Opdeling af markedet

- (44) Med hensyn til opdeling af markedet, nærmere betegnet den forudgående fastlæggelse af de to selskabers samt disses datterselskabers eller søsterselskabers respektive markedsandele, som i Benelux-landene var fastsat til 60/40 eller 62/38, er der tale om en konkurrencebegrænsning af særlig grov karakter, som havde til formål at give virksomhederne mulighed for at stabilisere deres markedsandele og i det mindste delvis unddrage sig brugernes indflydelse.

Forholdet på 60/40 var rent faktisk fastsat under hensyntagen til den produktionskapacitet, de to konkurrerende koncerner rådede over i Benelux-landene. De opnåede således sikkerhed for at udnyttelsen af deres respektive produktionskapacitet var stort set den samme. Dette hæmmede naturligvis deres muligheder for at konkurrere med hinanden, både med hensyn til priser og afsætningsmængder. Dette kunne også påvirke investeringerne.

Den forudgående fastsættelse af de konkurrerende koncerners respektive markedsandele kunne i givet fald føre til, at der blev ydet visse former for kompensation for eventuelt at give en af parterne mulighed for at nå op på sin fastsatte andel. Sådanne foranstaltninger blev rent faktisk truffet.

Udveksling af oplysninger om salgstal

- (45) Ved at udveksle oplysninger om salgstal med konkurrenterne opnåede den enkelte virksomhed

ikke blot et bedre kendskab til den samlede situation på markedet, men blev også i stand til nøje at følge udviklingen i sin største konkurrents afsætning og dermed skride mere effektivt ind, når det var nødvendigt. Gennem denne udveksling blev det således muligt at føre kontrol med, om de respektive virksomheders markedsandele blev holdt inden for de forud fastlagte rammer. Betydningen heraf understreges af, at der blev udvekslet meget detaljerede oplysninger om de enkelte artikler, at tallene blev udvekslet hyppigt (hvert kvartal), og at man i forbindelse hermed drøftede, hvorledes de skulle fortolkes eller beregnes.

Påvirkning af samhandelen mellem medlemsstaterne

- (46) Den ovennævnte praksis har påvirket handelen mellem medlemsstater. Den samordnede prisfastsættelse for Belgien og Luxembourg omfattede nemlig også den belgiske industris salg i Luxembourg, og bl.a. det udstøbte glas, der blev solgt af Saint-Roch, blev fremstillet af tysk selskab under St-Gobain-koncernen. I dette specielle tilfælde omfattede prisaftalen således både varer, der produceres i Belgien, og varer, der importeres fra Tyskland.

For Nederlandenes vedkommende var der tale om en endnu mere mærkbar påvirkning af samhandelen, for selv om Nederlandene også selv producerer disse artikler, produceres størstedelen af de varer, der sælges af Alglas og Glaverned, af fabrikker i Belgien. Belgiske virksomheder havde altså indgået prisaftaler og foretaget samordnet prisfastsættelse for de varer, der eksporteres til Nederlandene. Også på dette marked tegnede Glaverbel-Maasglas og Saint-Roch-Sas van Gent sig for 60 til 68 % af salget.

Markedsfordelingsforholdet 60/40 eller 62/38 gjaldt endvidere for samtlige Benelux-lande. Da denne markedsfordeling endvidere var resultatet af et helt net af markedsopdelingsordninger, der var fastlagt for hvert enkelt afsætningsmarked og hvert enkelt land, ville enhver ændring af dette særlige markedsfordelingsforhold kunne vælte hele systemet. Virksomhederne fik derved pålagt en række begrænsninger, idet de blev afskåret fra frit at øge deres afsætning af en bestemt artikel i et bestemt land. En sådan afsætning ville ellers — dersom den samordnede praksis ikke havde foreligget — have været mulig via import til de enkelte Benelux-lande af artikler, fremstillet af de af de to koncerners selskaber, som er beliggende i nabolande.

- (47) Mere generelt må der også tages hensyn til den omstændighed, at de pågældende virksomheder

tilhørte multinationale koncerner, som producerede samme artikler i nabolandene. Fastsættelsen af markedsfordelingsforholdet til 60/40 indebar således, eftersom, hver af de deltagende virksomheder var afskåret fra i givet fald at søge bistand fra deres koncern, når de ønskede at forøge deres markedsandel, at samhandelen mellem medlemsstaterne blev vanskeliggjort.

Den udveksling af salgsstatistikker, der fandt sted i de tre Benelux-lande, må antages at have sat parterne i stand til at styre eller ændre handelen mellem disse tre lande, når de fandt, at deres markedsandel i et bestemt land og på et bestemt marked var i tilbagegang eller burde øges. Denne udveksling af salgsstatistikker og de oplysninger, der kunne opnås herved, kunne således føre til en kvantitativ eller en kvalitativ ændring af samhandelen mellem de pågældende tre lande.

- (48) Kommissionen finder derfor, at alle de nævnte restriktioner udgør en helhed og falder ind under forbuddet i artikel 85, stk. 1.
- (49) De ansvarlige virksomheder er ikke blot de selskaber, der opererer direkte på markedet i Benelux-landene, men også og fremfor alt moderselskaberne i de koncerner, de tilhører eller indtil for nylig tilhørte, dvs. Saint-Gobain-koncernen og SA BSN. De to koncerner måtte nemlig ikke blot være vidende om eksistensen af så betydelige konkurrencebegrænsninger, der vedrørte priser og salgsbetingelser, opdeling af markeder og udveksling af en så fortrolig art, men konkurrencebegrænsningerne måtte også være udformet og iværksat efter instrukser fra moderselskaberne eller med disses samtykke, da de ellers ville have været ineffektive. Flere af de ovennævnte dokumenter viser, at det rent faktisk forholdt sig sådant.

B. ARTIKEL 85, STK. 3

- (50) For at der kan blive tale om en fritagelse i henhold til artikel 85, stk. 3, må aftalen og den samordnede praksis være anmeldt til Kommissionen i henhold til bestemmelserne i artikel 4, stk. 1, i forordning nr. 17, medmindre andet gælder i henhold til denne forordnings artikel 4, stk. 2.

De aftaler og den samordnede praksis, der er omhandlet i denne beslutning, falder ikke ind under den i nævnte forordnings artikel 4, stk. 2, omhandlede kategori, da de bl.a. omfatter eksport mellem medlemsstater, og idet mere end to virksomheder deltager heri; der er ikke i det foreliggende tilfælde sket anmeldelse til Kommissionen.

(51) Selv om de pågældende aftaler eller den samordnede praksis var blevet anmeldt, kunne der under ingen omstændigheder meddeles fritagelse i henhold til artikel 85, stk. 3, da de konstaterede konkurrencebegrænsninger er af særlig grov karakter, da de pågældende producenter indtager en dominerende stilling i Benelux-landene, og da disse konkurrencebegrænsninger på ingen måde opfylder kriterierne for fritagelse.

C. ARTIKEL 15, STK. 2, I FORORDNING Nr. 17

(52) Under henvisning til det ovenstående finder Kommissionen, at de virksomheder, som i perioden fra i hvert fald 1. januar 1978 og indtil den første undersøgelse blev iværksat den 9. oktober 1981 har overtrådt EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, ved for Belgien, Luxembourg og Nederlandene at indgå aftaler og udøve samordnet praksis vedrørende priser og salgsbetingelser, opdeling af markedet efter en forudfastlagt markedsandel og regelmæssig udveksling af detaljerede salgstal med henblik på at kontrollere, om denne markedsopdeling overholdes, bør pålægges bøder i henhold til artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17.

Bødernes størrelse og deres fordeling på de enkelte virksomheder bør fastlægges under hensyntagen til overtrædelsernes varighed og karakter.

Ud fra artikel 85 kan der ikke herske nogen tvivl om, at der foreligger overtrædelser, da disse er af helt klassisk art, og på grund af de pågældende virksomheders økonomiske betydning, den stilling, de indtager eller indtog på Benelux-markedet og konkurrencebegrænsningernes varighed (fra 1978 til oktober 1981), må disse aftaler og denne samordnede praksis betragtes som værende af særlig grov karakter. Efter de første undersøgelser, der fandt sted i slutningen af 1981, blev overtrædelserne ganske vist bragt til ophør; dette skete dog ikke spontant ud fra ønsket om at overholde EF-reglerne, men derimod udelukkende som følge af Kommissionens intervention og den udvikling, der i mellemtiden var sket, og som hovedsagelig var præget af, at BSN-koncernen gradvis havde trukket sig ud af planglasindustrien.

(53) Der foreligger desuden skærpende omstændigheder, som berettiger til pålæggelse af store bøder, nemlig følgende:

1. De pågældende virksomheder har handlet forsætligt. En begrænsning af konkurrencen var nemlig selve formålet med disse aftaler og denne samordnede praksis.

2. St-Gobain og BSN er allerede blevet dømt for overtrædelse af artikel 85, til beslutning 74/292/EØF⁽¹⁾, 80/1334/EØF⁽²⁾ og 81/881/EØF⁽³⁾.

Der er således for disse koncerners vedkommende tale om gentagelse.

3. Efter langvarige forhandlinger med Kommissionen med det formål at skabe bedre konkurrencevilkår i planglasindustrien havde St-Gobain og BSN i 1975 forpligtet sig til at bryde det net af forbindelser, der bestod mellem deres koncerner⁽⁴⁾. Det må konstateres, at denne forpligtelse ganske vist rent formelt men derimod ikke reelt blev overholdt, eftersom de tidligere forbindelser i hvert fald i Benelux-landene er blevet afløst af skjulte forbindelser.

(54) Med hensyn til, i hvilket omfang de forskellige virksomheder kan gøres ansvarlige for disse overtrædelser, må det ud fra ovenstående omstændigheder og den rolle, de hver især har spillet, antages, at moderselskaberne St-Gobain og BSN var de hovedansvarlige, idet overtrædelserne er begået i forbindelse med en aftale indgået mellem dem indbyrdes. De to koncerner bør derfor pålægges større bøder end de øvrige virksomheder.

De to største producenter i Benelux-landene, Glaverbel og Saint-Roch, må også siges at være ansvarlige på grund af deres udstrakte autonomi, og fordi de aktivt medvirkede ved indgåelsen af aftalerne og tilrettelæggelsen af den samordnede praksis samt ved kontrollen med overholdelsen heraf.

De nederlandske selskaber Maasglas, Glaverned, Sas van Gent og Alglas spillede en mere sekundær rolle, som hovedsagelig bestod i at følge givne instrukser, hvorfor det skønnes berettiget ikke at pålægge disse virksomheder bøder.

Det samme er tilfældet med koncernen Asahi Glass, der først i juni 1981 overtog 80 % af Glaverbel og Maasglas og derfor ikke har haft tilstrækkelig tid til at kontrollere de to virksomheders salgspolitik i perioden juni-oktober 1981.

Ved fastsættelsen af de bøder, der skal pålægges henholdsvis selskabet BSN og selskabet St-Gobain

(1) EFT nr. L 160 af 17. 6. 1974, s. 1.

(2) EFT nr. L 383 af 31. 12. 1980, s. 19.

(3) EFT nr. L 326 af 13. 11. 1981, s. 32.

(4) Se pressemeddelelse af 24. 7. 1975.

bain, har Kommissionen taget hensyn til deres omsætning i den pågældende industri, både i Benelux-landene og i de øvrige lande, for derved at tage hensyn til det styrkeforhold, der bestod mellem de to selskabers respektive koncerner.

For Glaverbel's og Saint-Roch's vedkommende fastsættes bøderne i forhold til omsætningen i Benelux-landene.

- (55) Virksomhederne har imidlertid også gjort gældende, at planglasindustrien i den nævnte periode ikke blot befandt sig i en meget alvorlig krisesituation, men også var præget af gennemgribende teknologiske omvæltninger. Glaverbel og Saint-Roch havde desuden lidt store tab ved produktion af vinduesglas, og aftalerne og den samordnede praksis havde i øvrigt kun haft meget begrænsede virkninger på Benelux-markedet, idet glaspriserne var steget mindre end priserne på andre industrivarer, medens importen fortsat var steget.

Selv om disse argumenter ikke kan retfærdiggøre aftalerne og den samordnede praksis, mener Kommissionen, at disse vanskelige forhold bør spille ind ved fastsættelsen af bøderne, uden at der dog dermed ikke skal ses bort fra de skærpende omstændigheder —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

De aftaler og den samordnede praksis, virksomhederne BSN-Gervais-Danone SA (nu BSN SA), Glaverbel SA, Maasglas BV, Glaverned BV på den ene side og SA Compagnie de Saint-Gobain, SA Glaceries de Saint-Roch, Glasfabriek Sas van Gent BV og Alglas BV på den anden side anvendte på planglasmarkedet i Benelux-landene i perioden fra 1. januar 1978 til 9. oktober 1981, og som vedrørte fastsættelse af priser og salgsbetingelser, opdeling af markedet og regelmæssig udveksling af detaljerede salgstal med henblik på at føre kontrol med overholdelsen af denne markedsopdeling, udgør en overtrædelse af EØF-traktatens artikel 85, stk. 1.

Artikel 2

1. Som følge af de i artikel 1 omhandlede overtrædelser pålægges følgende bøder:

- BSN SA en bøde på 935 000 ECU (ni hundrede og fem og tredive tusinde) (6 423 627 ffr.);

- Glaverbel SA en bøde på 850 000 ECU (otte hundrede og halvtreds tusinde) (38 529 395 bfr.);
- Compagnie de Saint-Gobain SA en bøde på 1 450 000 ECU (en million fire hundrede og halvtreds tusinde) (9 961 775 ffr.);
- SA Glaceries de Saint-Roch en bøde på 765 000 ECU (syv hundrede og femogtres tusinde) (34 676 455 bfr.).

2. Bøderne indbetales senest tre måneder efter datoen for meddelelsen af denne beslutning på EF-Kommissionens konti:

- for BSN SA og Compagnie de Saint-Gobain SA: Société Générale, Agence internationale, Direction de l'Étranger, 23, rue de la Paix, F-75002 Paris, konto nr. 5.770.006.5 CCE;
- for Glaverbel SA og Glaceries de Saint-Roch SA: Banque Bruxelles-Lamberg, Agence Européenne, B-1040 Bruxelles, konto nr. 310-0231000-32 CCE.

Artikel 3

Denne beslutning er rettet til følgende virksomheder:

1. BSN SA, 7, rue de Téhéran, F-75008 Paris,
2. SA Glaverbel, 166 Chaussée de la Hulpe, B-1170 Bruxelles,
3. Maasglas BV, Panovenweg 20, NL-4000 AA Tiel,
4. Glaverned BV, Panovenweg 20, NL-4000 AA, Tiel,
5. Saint-Gobain SA, »Les Miroirs«, 18 avenue d'Alsace, F-92026 Paris, La Défense,
6. SA Glaceries de Saint-Roch, rue des Glaces Nationales 169, B-5700 Sambreville.
7. Glasfabriek Sas van Gent BV, Sas van Gent, Nederlandene,
8. Alglas BV, Stationsweg 3, NL-3972 KA, Driebergen-Rijsenberg.

Denne beslutning kan tvangsfuldbyrdes i medfør af EØF-traktatens artikel 192.

Udfærdiget i Bruxelles, den 23. juli 1984.

På Kommissionens vegne

Frans ANDRIESEN

Medlem af Kommissionen