

II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 21. november 2001

om en procedure i henhold til traktatens artikel 81 og EØS-aftalens artikel 53

(Sag nr. COMP/E — 1/37.512 — Vitaminer)

(meddelt under nummer K(2001) 3695)

(Kun den engelske, den franske, den nederlandske og den tyske udgave er autentiske)

(EØS-relevant tekst)

(2003/2/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

1. SAGSFREMSTILLING

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

1.1. RESUMÉ AF OVERTRÆDELSEN

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde,

(1) Denne beslutning, hvorved der pålægges bøder for overtrædelser af traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, er rettet til følgende virksomheder:

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af bestemmelserne i traktatens artikler 85 og 86 ⁽¹⁾, som senest ændret ved forordning (EF) nr. 1216/1999 ⁽²⁾, særlig artikel 3 og artikel 15, stk. 2,

— F. Hoffmann-La Roche AG (herefter »Roche«)

— BASF AG (herefter »BASF«)

under henvisning til Kommissionens beslutning af 6. juli 2000 om at indlede procedure i sagen,

— Aventis SA (tidligere Rhône-Poulenc) (herefter »Aventis«)

— Lonza AG (herefter »Lonza«)

efter at have givet de deltagende virksomheder lejlighed til at udtale sig vedrørende de af Kommissionen fremførte klagepunkter i henhold til artikel 19, stk. 1, i forordning nr. 17 og Kommissionens forordning (EF) nr. 2842/98 af 22. december 1998 om høring af parter i visse procedurer efter traktatens artikel 85 og 86 ⁽³⁾,

— Solvay Pharmaceuticals BV (herefter »Solvay«)

— Merck KgaA (herefter »Merck«)

under henvisning til høringskonsulentens endelige rapport i denne sag,

— Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd (herefter »Daiichi«)

— Eisai Co. Ltd (herefter »Eisai«)

efter høring af Det Rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

— Kongo Chemical Co. Ltd (herefter »Kongo«)

— Sumitomo Chemical Co. Ltd (herefter »Sumitomo«)

ud fra følgende betragtninger:

— Sumika Fine Chemicals Ltd (herefter »Sumika«)

- Takeda Chemical Industries Ltd (herefter »Takeda«)
- Tanabe Saiyaku Co. Ltd (herefter »Tanabe«).

(2) I de perioder og for de forskellige vitaminprodukter, der er angivet i denne beslutning, har producenterne af vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3 og H samt folinsyre, betacaroten og carotinoider, der leverer til Fællesskabet og EØS, indgået og deltaget i en række vedvarende afta-

ler i strid med traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, hvori de fastsatte priser på de forskellige produkter, fordelte salgskvoter, aftalte og gennemførte prisforhøjelser, udsendte priseddelelser i overensstemmelse med deres aftaler, solgte produkterne til de aftalte priser, indførte et system til overvågning af gennemførelsen og håndhævelse af deres aftaler og deltog i et system af regelmæssige møder til virkeliggørelse af deres planer.

a) Deltagere, produkt, varighed

Vitamin	Deltager	Varighed ^(a)	
		fra	til
Vitamin A	Roche, BASF, Rhône-Poulenc (Aventis)	september 1989	februar 1999
Vitamin E	Roche, BASF, Rhône-Poulenc (Aventis), Eisai	september 1989	februar 1999
Vitamin B1 (thiamin)	Roche, Takeda, BASF	januar 1991	juni 1994
Vitamin B2 (riboflavin)	Roche, BASF, Takeda	januar 1991	september 1995
Vitamin B5 (calpan)	Roche, BASF, Daiichi	januar 1991	februar 1999
Vitamin B6	Roche, Takeda, Daiichi	januar 1991	juni 1994
Folinsyre (B)	Roche, Takeda, Kongo, Sumika	januar 1991	juni 1994
Vitamin C	Roche, BASF, Takeda, Merck	januar 1991	august 1995
Vitamin D3	Roche, BASF, Solvay Pharm, Rhône-Poulenc (Aventis)	januar 1994	juni 1998
Vitamin H (biotin)	Roche, Merck, Lonza, Sumitomo, Tanabe, BASF	oktober 1991	april 1994
Betacaroten	Roche, BASF	september 1992	december 1998
Carotinoider	Roche, BASF	maj 1993	december 1998

^(a) Varigheden er ikke nødvendigvis den samme for alle deltagere.

b) Deltagerne for hvert produkt

	Vit. A	Vit. E	Vit. B1	Vit. B2	Vit. B5	Vit. B6	Folin-syre	Vit. C	Vit. D3	Vit. H	Betaca-rotten	Caro-tinoider
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
Roche	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
BASF	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•
Rhône-Poulenc (Aventis)	•	•							•			
Lonza										•		
Solvay Pharm									•			
Merck								•		•		

	Vit. A	Vit. E	Vit. B1	Vit. B2	Vit. B5	Vit. B6	Folin- syre	Vit. C	Vit. D3	Vit. H	Betaca- roten	Caro- tinoider
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
Daiichi					•	•						
Eisai		•										
Kongo							•					
Sumika							•					
Sumitomo										•		
Takeda			•	•		•	•	•				
Tanabe										•		

1.2. INDUSTRIEN

1.2.1. VITAMINER

- (3) Vitaminer er en mikronæringsstofgruppe af forskellige former for organiske forbindelser, som mennesker og dyr har brug for at indtage i deres kost i små mængder for at sikre normal vækst og udvikling og bevare et godt helbred. De har forskellige fysiologiske funktioner i organismen og virker forskelligt. Nogle vitaminer er vigtige kilder til bestemte coenzymmer, der er nødvendige for stofskiftet, andre medvirker ved omsætningen af andre vitaminer. Alle kendte vitaminer kan fremstilles kemisk.
- (4) Med ganske få undtagelser kan levende organismer ikke selv fremstille vitaminer. De må tilføres i kosten eller i kosttilskud. Der findes omkring 15 hovedvitaminer.
- (5) Vitaminer grupperes ofte på basis af deres opløsnings-egenskaber — af de produkter, der er relevante i denne sag, er vitamin C og vitamin B-komplekset vandopløselige, mens vitamin A, E og D er fedtopløselige.
- (6) Færdigblandinger til dyr indeholder de vitaminer, hver dyreart har brug for til sin vækst og udvikling. Fødevarer til mennesker tilsættes vitaminer for at opveje, hvad der går tabt under forarbejdningen, forbedre produktet og desuden som antioxidant eller farvemidler. Desuden markedsføres vitaminer som lægemidler i form af kosttilskud i tablet- eller kapselform. I kosmetikindustrien bruges vitaminer endvidere som tilsætning til hud- og sundhedsplejeprodukter.
- (7) Vitaminer sælges som bulkvarer under forskellige former, alt efter produktet og anvendelsesformålet — de kan være i krystallinsk form, i olie, med beskyttelseslag eller i en pulvermatrix.

- (8) De produkter, der er omfattet af denne beslutning, er de syntetiske bulkstoffer, der tilhører følgende grupper af vitaminer og dermed nært beslægtede produkter: vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, biotin (H), folinsyre (M), betacaroten og carotinoider.

- (9) Hver vitaminingruppe omfatter de indbyrdes beslægtede stoffer, der har samme egenskaber på deres eget biologiske område. De har hver deres stofskiftfunktioner og kan derfor ikke substitueres af de andre grupper. Når de kombineres, har de forskellige vitaminingrupper desuden en synergivirkning og supplerer hinanden.

1.2.2. VITAMINMARKEDER OG VITAMINPRODUKTER —
OVERSIGT

- (10) De tre største vitaminproducenter i verden er Roche, BASF og Aventis (tidligere Rhône-Poulenc)⁽⁴⁾, der på verdensplan har markedsandele på henholdsvis ca. [40-50] %, [20-30] % og [5-15] %.
- (11) Både Roche og BASF fremstiller et omfattende sortiment af vitaminer til både dyr og mennesker (lægemidler og fødevarer).
- (12) Aventis beskæftiger sig kun med vitaminer til dyrefoder, og Aventis fremstiller selv vitamin A og E, mens visse andre vitaminer, som selskabet sælger, købes hos andre producenter.
- (13) På verdensplan anslås det samlede marked for bulkvitaminer (1999) at repræsentere en værdi på ca. 3,25 mia. EUR.
- (14) Mængdemæssigt ligger verdens samlede produktion af vitaminer til dyrefoder (undtagen cholinchlorid — vita-

min B4, som ikke er genstand for denne procedure) på ca. 60 000 t om året, medens produktionen til lægemiddel-/fødevaresektoren ligger på ca. 65 000 t.

- (15) I EØS repræsenterede markedet for de produkter, der er omfattet af denne beslutning, en værdi på ca. 800 mio. EUR (priser ab fabrik) i 1998.
- (16) Vitamin A og E tegner sig tilsammen for halvdelen af det samlede vitaminmarked. I 1998 (det sidste hele år, hvor kartellet fungerede for disse produkter) havde markedet for vitamin E (i Fællesskabet) en værdi på 250 mio. ECU, mens markedet for vitamin A beløb sig til ca. 150 mio. ECU.
- (17) Omsætningen af vitamin C (i bulk), der i 1995 havde ligget på 250 mio. ECU i Fællesskabet, er faldet til 120 mio. ECU (efter priserne var blevet mere end halveret siden kartelaftalernes ophør ved udgangen af 1995).
- (18) I perioden 1994-1998 repræsenterede vitaminmærkerne ⁽⁵⁾ i Fællesskabet/EØS følgende værdier:

(mio. ECU)

Produkt	1994	1995	1996	1997	1998
Vitamin A	135	140	145	145	150
Vitamin E	190	210	220	230	250
Vitamin B1	18	15	12	14	15
Vitamin B2	41	44	38	33	34
Vitamin B5	31	32	32	32	35
Vitamin B6	15	11	10	10	11
Folinsyre	10	i.o.	i.o.	i.o.	i.o.
Vitamin C	225	250	165	115	120
Vitamin D3	16	19	20	17	20
Vitamin H	35	36	31	25	23
Betacaroten	55	60	66	70	76
Canthaxanthin	49	52	50	52	50
I alt	820	869	789	743	784

Kilde: Roche Market Share Statistics.

Tabel I i bilaget viser, hvordan salget af de forskellige vitamingrouper fordeler sig på enkelte EU-lande i samme periode.

- (19) Ca. 70 % af produktionen af vitamin A og E går til dyrefoder, og 30 % går til lægemidler/fødevarer; inden for vitamin C er 80 % af produktionen beregnet til mennesker.

(20) De to største producenter, Roche og BASF sælger ikke alene de forskellige vitaminer i bulk til dyrefoder (en stor del til producenter af såkaldte færdigblandinger, som blander vitaminerne med andre næringsstoffer til en blanding i pulverform eller flydende form til brug inden for produktion af dyrefoder), men er også integrerede producenter, der selv fremstiller færdigblandinger (det gør Rhône-Poulenc også). En stor del af deres vitaminproduktion til dyrefoder sælges ikke på det »frie« marked, men anvendes internt til deres egen produktion af færdigblandinger (dvs. blandinger indeholdende andre næringsstoffer og medicin ud over vitaminkoncentraterne, der tilsættes i små mængder til færdigblandingen). Resten sælges til grossister, færdigblandingsproducenter eller direkte til dyrefoderproducenter.

(21) Vitaminproducenterne sælger vitaminer til fødevarer/lægemidler i »ren« form til videreforarbejdende kunder som f.eks. andre vitaminproducenter og vitaminpræparatproducenter (der køber dem i koncentreret form) samt til distributører og grossister. Vitaminproducenter, der ikke selv fremstiller bestemte vitaminer, køber ofte de mængder, de har brug for, hos andre vitaminproducenter.

1.2.2.1. De enkelte vitaminproduktmarkeder

Vitamin A og E

(22) Vitamin A er et fedtopløseligt kemisk stof med en lang række forskellige anvendelsesformål, navnlig inden for dyrefoderindustrien. Mindre mængder vitamin A sælges også til fødevarer-/lægemiddelindustriene. Kun ganske små mængder sælges til kosmetikindustrien. Vitamin A er nødvendigt for at sikre en normal vækst samt sund hud, øjne, tænder, tandkød og hår.

(23) Vitamin E er også et fedtopløseligt kemisk stof med en lang række forskellige anvendelsesformål inden for dyrefoder- og menneskeernæring samt inden for medicinal- og kosmetikindustrien. Vitamin E er nødvendigt for dannelsen af røde blodlegemer, muskler og andet væv og for deres funktion. Vitamin E kan enten udvindes naturligt eller fremstilles syntetisk. Der er kun meget begrænset overlapning mellem syntetisk og naturligt vitamin E og kun til mennesker.

(24) Størsteparten af det syntetisk fremstillede vitamin E aftages af dyrefoderindustrien, mens resten bruges af medicinal- og fødevarerindustrien samt af kosmetikindustrien, som dog først siden 1996 har været en stor aftager.

- (25) Vitamin A og E tegner sig tilsammen for ca. 60 % af efterspørgslen efter vitaminer til dyrefoder i verden. Begge vitaminer købes stort set af de samme kunder, navnlig i dyrefoderindustrien. Den samlede efterspørgsel efter vitamin E i hele verden ligger på omkring 22 000 t om året, inden for vitamin A er der tale om ca. 15 000 t.
- (26) Roche var den første, der fremstillede syntetisk vitamin A og E og havde monopol på begge vitaminer frem til slutningen af 1960'erne, da Rhône-Poulenc begyndte at sælge vitamin A til dyrefoder. BASF kom ind på markedet for begge produkter i 1970, og kort tid efter gik Rhône-Poulenc også ind på markedet for vitamin E (kun til dyrefoder). Den japanske producent Eisai begyndte også at markedsføre vitamin E i Europa til både mennesker og dyr i 1967, men producerer ikke vitamin A.
- (27) Roche og BASF sælger således vitamin A og E til brug i dyrefoder og menneskeføde, Rhône-Poulenc sælger begge vitaminer, men kun til dyrefoder, og Eisai sælger vitamin E til både dyr og mennesker. Den eneste anden større producent af vitamin A er den russiske virksomhed Bel Vitamini med ca. 7-9 % af det samlede marked. Inden for vitamin E er der en række små kinesiske producenter, der langsomt har øget deres markedsandel fra tilsammen under 1 % i 1989 til 7 % ved udgangen af 1990'erne.
- (28) I 1998 havde markedet for vitamin A i bulk i EØS en værdi på ca. 150 mio. ECU, og vitamin E-markedet repræsenterede 250 mio. ECU. Gennemsnitsprisen på vitamin A i EØS steg fra ca. 38,80 ECU pr. kg i 1990 til 54,50 ECU pr. kg i 1998 (se tabel II i bilaget). Vitamin E-priserne i EØS steg fra 18,60 ECU pr. kg i 1990 til 31,10 ECU pr. kg i 1998 (se tabel III).

Vitamin B1

- (29) Vitamin B1 (thiamin) har betydning for omdannelsen af kulhydrater i kraft af dets coenzymfunktioner. Mangel på vitamin B1 fører til nedsat vækst og forstyrrelser i nervesystemet. Det er et vandopløseligt vitamin og bruges til dyrefoder og menneskeføde samt i medicinalindustrien. Den kemiske fremstilling er en kompliceret proces, der indebærer ca. 15-17 forskellige faser.
- (30) De største producenter er Roche, Takeda og adskillige kinesiske producenter. BASF indstillede sin egen produktion af vitamin B1 i 1989 og indgik en femårig forsyningsaftale om leverancer fra Roche.

- (31) Priserne på vitamin B1 (til dyrefoder) har i Europa ligget på omkring 32,50 ECU pr. kg, men de steg i 1993 til 38,00 ECU pr. kg, hvorefter de faldt brat i 1994 og i 1998 kom helt ned på 16 ECU pr. kg (se tabel IV). Det europæiske marked for vitamin B1 havde i 1994 en værdi på ca. 18 mio. ECU (1998: 15 mio. ECU).

Vitamin B2

- (32) Vitamin B2 findes i alle levende celler og indgår i talrige reaktioner med energi i celledrift. Riboflavin-coenzym har betydning for omdannelse af vitamin B6 og folinsyre til en aktiv form.
- (33) Vitamin B2 bruges primært i dyrefoderindustrien. Kun 30 % af produktionen bruges i fødevarer og lægemidler.
- (34) De største producenter af vitamin B2 er Roche og BASF, der i 1990 havde markedsandele på verdensplan på henholdsvis 55 % og 30 %. Den tredjestørste producent er Takeda med 11 % i 1990. Der findes andre producenter i Rusland, Kina og USA. Det har hidtil kun været Roche og Takeda, der har produceret syntetisk B2, de andre benytter fermenteringsprocesser.
- (35) I Europa lå prisen på riboflavin i 1991 på ca. 43 ECU pr. kg, den steg til ca. 56 ECU i 1994, hvorefter den faldt til de nuværende 40 EUR (se tabel V i bilaget). Det europæiske marked for vitamin B2 havde i 1995 en værdi på ca. 44 mio. ECU (1998: 34 mio. ECU).

Vitamin B5

- (36) Vitamin B5 (pantothensyre, også kaldt calpan) spiller en meget vigtig rolle for omsætningen af kulhydrater, proteiner og fedt og har derfor stor betydning for bevarelsen og genopbygningen af alle celler og væv. Hos mennesker fører mangel på calpan til en lang række forskellige kliniske symptomer. Hos dyr giver mangel på vitamin B5 sig udslag i nedsat vækst og fertilitet, neuromuskulære og dermatologiske forstyrrelser og pludselig død.
- (37) Calpan fremstilles i to hovedformer — en ren form betegnet D-calpan, som anvendes både i menneskeføde og til fremstilling af dyrefoder, samt en blandet form, DL-calpan, hvoraf 45 % består af D-calpan og 55 % af et inaktivt fyldstof, og som kun bruges til dyrefoder. På grund af den kemiske sammensætning er prisen på D-calpan den dobbelte af prisen på DL-calpan.

- (38) Vitamin B5 er endnu et af de vitaminer, hvor Roche og BASF var de førende største producenter i verden; den anden store producent er Daiichi i Japan. (Der findes også små producenter i Japan, Kina, Polen og Rumænien).
- (39) Roche og BASF tegner sig tilsammen for omkring tredjedele af markedet i Europa og i verden.
- (40) Roche, BASF og Daiichi fremstiller kun D-calpan, som hovedsagelig aftages af dyrefoderindustrien. Alps (Japan) og rumænske og polske virksomheder producerer DL-calpan.
- (41) I dyrefoderindustrien, der aftager langt størsteparten af produktionen, sælges D-calpan og DL-calpan til færdigblandingsproducenter, der blander calpan med andre vitaminer og sælger disse færdigblandinger til dyrefoderproducenter.
- (42) Daiichi fremstiller ikke færdigblandinger. Både Roche og BASF er integrerede selskaber, der også producerer færdigblandinger; de har hver især omkring syv færdigblandingsfabrikker i Europa. De leverer D-calpan til både deres egne færdigblandingsanlæg (internt brug) og til andre færdigblandingsproducenter.
- (43) I 1990 lå prisen på D-Calpan i Europa på omkring 12 ECU pr. kg. For øjeblikket ligger den på ca. 20 EUR pr. kg (se tabel VI i bilaget). Det europæiske marked for Calpan havde i 1998 en værdi på ca. 35 mio. ECU.

Vitamin B6

- (44) Vitamin B6 (pyridoxin) fungerer som coenzym for mange af de enzymer, der er med til at omsætte aminosyrer. Det spiller en vigtig rolle for omsætningen af proteiner, kulhydrater og fedt. Voksne drøvtyggere er normalt selvforsynende med vitamin B6, men unge dyr har brug for vitamintilskud under deres vækst. Vitamin B6 bruges til en lang række forskellige formål inden for dyre- og menneskeernæring og i medicinalindustrien.
- (45) De største producenter af vitamin B6 er Roche, Takeda, Daiichi og flere kinesiske producenter. BASF og Merck indstillede deres produktion i 1991-1992 og køber nu de mængder, de har brug for, hos Roche.
- (46) I 1989 havde Roche en markedsandel på verdensplan på ca. 40 % inden for vitamin B6, Daiichi havde 12 % og Takeda 11 %. De kinesiske producenter havde kun 3 % af verdensmarkedet i 1989, men deres andel steg til 16 % i 1997 (ifølge Roche havde de i 1993 ekstraordinært hele 48 %).
- (47) Prisen på vitamin B6 i Europa lå i 1990 på ca. 25 ECU pr. kg, og i begyndelsen af 1993 steg den til 46,50 ECU pr. kg. Den ligger i dag på omkring 20 EUR pr. kg (se tabel VII i bilaget). I 1994 blev markedet for vitamin B6 i Fællesskabet anslået til en værdi på ca. 15 mio. ECU. I dag tegner det sig for ca. 11 mio. EUR.

Folinsyre

- (48) Folinsyre tilhører B-vitaminkomplekset. Betegnelsen dækker over en hel gruppe stoffer, der også kaldes folater eller folacin. Det spiller en vigtig rolle i omsætningen af DNA og RNA, som er bærerne af genetisk information i alle levende organismer. Folinsyre mindsker risikoen for rygmarvsmisdannelser hos nyfødte, hvis gravide kvinder indtager det i tilstrækkelige mængder under graviditeten. Hos mennesket kan folinsyremangel også resultere i anæmi. Folinsyremangel hos dyr fører til anæmi, hos fjerkræ tillige til forringet æglægningsevne og fjerdragt.
- (49) Folinsyre produceres af Roche i Europa og Takeda, Sumika, som er et datterselskab af Sumitomo, og Kongo i Japan. Roche fremstiller primært folinsyre til brug i sine færdigblandinger. De japanske folinsyreproducenter fremstiller imidlertid ikke færdigblandinger med undtagelse af et Takeda-datterselskab, der sælger produktet på det japanske marked.
- (50) Indtil 1989 tegnede de tre japanske producenter sig for næsten hele verdens folinsyreforsyning. Indtil da producerede Roche ikke folinsyre, men købte sine forsyninger hos Takeda. I 1988-1989 opsagde Roche leveringsaftalen og startede sin egen produktion.
- (51) I 1991 udgjorde verdens folinsyreefterspørgsel ca. 300 t, svarende til en værdi på ca. 30 mio. USD (25 mio. ECU). Det europæiske marked repræsenterede en værdi på ca. 9-10 mio. ECU. Kiloprisen på folinsyre i Europa lå i 1991 160 DEM (ca. 80 ECU), og den ligger i dag på ca. 100 DEM (ca. 51,13 EUR).

Vitamin C

- (52) Vitamin C (ascorbinsyre) er et vandopløseligt vitamin, der hovedsagelig bruges til menneskelig ernæring og i medicinalindustrien. Dets betydning ligger i, at det producerer collagen, som er det intercellulære stof, der giver muskler, knogler, karvæv og brusk struktur. Vitamin C-mangel resulterer i skørbug (svækkelse af væv og interkapillær blødning).

- (53) Vitamin C antages sammen med vitamin E og betacaroten at fungere som en antioxidant, der kan forebygge degenerative cardiovaskulære sygdomme og kræft (det forhindrer nitrater i at blive omdannet til kræftfremkaldende stoffer). Mennesket har brug for at få vitamin C i kosten. De fleste af de dyr, der spises af mennesker (men ikke fisk), kan selv producere C-vitamin, men kan have behov for et tilskud derudover. Vitamin C bruges også som antioxidant til at bevare fødevarers farve eller aroma.
- (54) Roche havde monopol på fremstilling af vitamin C indtil 1970'erne, da Takeda (Japan), Merck (Tyskland) og BASF gik ind på markedet. I 1990 sad Roche på 40 % af verdensmarkedet, Takeda havde 23 %, og Merck og BASF havde tilsammen ca. 14 %. I Europa fordelte markedsandelene sig med 36 % til Roche, 11,5 % til Takeda og 24 % til BASF/Merck.
- (55) Kiloprisen på vitamin C lå i 1990 på 11,50 ECU i Europa. Efter at have toppet i 1993-1994 med ca. 15 ECU, ligger kiloprisen i dag på 7,50 EUR (se tabel VIII). På verdensplan repræsenterede markedet for vitamin C i 1990 en værdi på 650 mio. ECU (det europæiske marked beløb sig til ca. 210 mio. ECU). I kartellets sidste år (1995) havde det europæiske marked en værdi på ca. 250 mio. ECU (i dag ca. 120 mio. EUR om året).

Vitamin D3

- (56) Vitamin D3 er ligesom vitamin A og E et fedtopløseligt vitamin, og det sælges enten i ren form eller endnu hypigere i en blanding med vitamin A, det såkaldte »AD3«. Kun ca. 10 % af omsætningen inden for vitamin D3 går til menneskeføde, langt størsteparten bruges til dyrefoder.
- (57) Vitamin D3 er nødvendigt for en sund knoglevækst — det er nødvendigt for at kunne optage kalk og fosfor fra tyndtarmen, der absorberes i nyrerne og mineraliseres i knoglerne. Det har også betydning for musklers, nervers og blodpladers funktion og for cellevæksten. Mangel på vitamin D3 fører til rachitis hos børn og osteomalaci hos voksne, og hos dyr resulterer mangel i nedsat vækst og benskvanker, hos fjerkræ i tynde æggeskaller.
- (58) Den første til at producere vitamin D3 i industrielle mængder var Duphar (som tidligere tilhørte Philips, men nu ejes af Solvay). Solvay Pharmaceuticals producerede halvdelen af verdens behov for vitamin D3 i begyndelsen af 1990'erne, men Solvays andel af det »frie« marked var langt mindre. Det skyldtes, at ca. 40 % af Solvays

produktion af vitamin D3 blev leveret i koncentreret form til Rhône-Poulenc, der brugte det i et AD3-kombinationsprodukt markedsført under eget navn.

- (59) Roche, BASF og Rhône-Poulenc er alle integrerede virksomheder, der selv producerer færdigblandinger og derfor selv har brug for vitamin D3. Solvay fremstiller ikke blandinger og færdigblandinger, men leverer det rene produkt til andre vitaminproducenter (som f.eks. Rhône-Poulenc), vitaminblandere (der køber det i koncentreret form), distributører og forhandlere samt færdigblandings- og fødevarerproducenter.
- (60) Vitamin D3 markedsføres til forskellige priser i forskellige udgaver. Producenterne bruger D3 500 (foderkvalitet) som markeds kvalitet. Prisen på vitamin D3 af foderkvalitet i Europa svingede i 1993 betydeligt fra det ene land til det andet. Det europæiske marked for vitamin D3 havde i 1998 en værdi på ca. 20 mio. ECU.

Vitamin H

- (61) Vitamin H (biotin), som er et vandopløseligt vitamin, fremmer omsætningen af protein, folinsyre og vitamin B12 (sidstnævnte er ikke omfattet af denne beslutning). Biotin fremstilles ved kemisk syntese bestående af omkring 20 forskellige processer (Tanabe er ved at udvikle en fermenteringsproces, som dog endnu ikke er taget i brug). Det sælges i ren og i fortyndet form.
- (62) Dyrefoderindustrien aftager ca. 90 % af vitamin H-produktionen, mens resten anvendes i medicinalindustrien. Biotin af foderkvalitet sælges i en 1 %-opløsning i USA, mens man i Europa og andre steder benytter en 2 %-opløsning til dyrefoder. Vitamin H til medicinalindustrien sælges i ren form.
- (63) De største producenter af Vitamin H er Roche, Sumitomo, Tanabe, Lonza og Merck. Lonza indstillede produktionen i 1996. Den største biotin-producent er Roche, der i dag sidder på ca. [45-55] % af verdensmarkedet, efterfulgt af Sumitomo og Tanabe med hver [15-25] %. Merck har ca. [5-15] % af verdensmarkedet. Merck sælger størsteparten (90 %) af sin produktion af biotin til BASF i form af 1 %- og 2 %-foderkvaliteter.
- (64) Det europæiske marked for biotin repræsenterer i dag en værdi på ca. 25 mio. EUR (i 1995 36 mio. ECU). Biotin af fødevarer- eller medicinalkvaliteten (100 % rent) prissættes pr. gram. I 1990 lå gramprisen i Europa på 6,8 ECU (14 DEM), og den holdt sig stabil frem til

omkring 1995, hvorefter den har været faldende. I dag ligger prisen på ca. 3,0 ECU pr. gram. For foderkvaliteten lå gramprisen i 1990 på 3,5 ECU (for det aktive stof). Den begyndte at falde i 1995, og foderkvaliteten sælges i dag til ca. 1,0 ECU pr. gram.

Betacaroten og carotinoider

- (65) Strengt taget er disse produkter ikke vitaminer. Betacaroten er et provitamin til vitamin A, der findes i naturen i planter, og når det indtages, omdannes det i levende organismer til vitamin A. Størsteparten af betacarotenproduktionen aftages af fødevare- og medicinalindustrien.
- (66) Carotinoider anvendes for det meste som pigmentstof i fødevarer og kosmetik og til at give farve til kød. Carotinoider klassificeres normalt efter, hvilken farve de giver, når de indtages af dyr. Canthaxanthin og citranaxanthin benyttes til at give en rød eller gylden farve og omtales som de røde carotinoider.
- (67) De eneste i verden, der producerer disse produkter, er Roche og BASF. Indtil begyndelsen af 1990'erne var Roche den dominerende producent med en markedsandel på 90 %. I 1991 udvidede BASF sine produktionsanlæg til betacaroten, og i slutningen af 1992 havde BASF fordoblet sin markedsandel inden for dette produkt til 21 %.
- (68) I 1993 havde det europæiske marked for betacaroten en værdi på omkring 45 mio. ECU, hvilket i 1998 var steget til ca. 76 mio. ECU. Tyskland tegner sig for over halvdelen af forbruget af betacaroten i Fællesskabet/EØS. Kiloprisen på betacaroten lå i 1993 på 677 ECU, og den ligger nu på omkring 748 EUR. EU-markedet for canthaxanthin (som er det vigtigste carotinoide) ligger i størrelsesordenen 50 mio. EUR om året. Kiloprisen på canthaxanthin ligger i øjeblikket på ca. 1 250 EUR.

1.2.3. DET RELEVANTE GEOGRAFISKE MARKED FOR VITAMIN A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3 OG H, FOLINSYRE, BETACAROTEN OG CAROTINOIDER

- (69) Kommissionen finder, at markederne for vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3 og H, folinsyre, betacaroten og carotinoider mindst omfatter hele EØS. Meget tyder imidlertid på, at markederne for hvert af vitaminprodukterne er verdensomspændende.
- (70) I den relevante periode blev markederne for alle de ovennævnte produkter i alt væsentligt domineret af en globalt markedsførende producent, Roche, og to andre store producenter, BASF og Takeda, sidstnævnte inden for vitamin B1, B6 og C. Sammen med en af de to andre

producenter havde Roche en markedsandel på over 50 % i EØS og hele verden inden for hvert af de relevante vitaminprodukter.

- (71) Transportomkostninger og toldbarrierer kunne resultere i lidt større omkostninger, men de forhindrede ikke producenterne af nogen af de relevante vitaminprodukter i at sælge overalt i verden. Det fremgår af, at flere japansk baserede virksomheder var aktive i Europa. Desuden solgte alle de store producenter de forskellige produkter i alle de store regioner (Amerika, Asien og Europa).
- (72) Endelig bekræftes den verdensomspændende karakter af markederne for vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3 og H, folinsyre, betacaroten og carotinoider også af hvert af kartellernes struktur, organisation og aktivitet.
- (73) Kommissionen konkluderer følgelig, at markederne for vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3 og H, folinsyre, betacaroten og carotinoider omfatter hele verden.

1.2.4. SAMHANDEL MELLEM MEDLEMSSTATER

- (74) I Europa er produktionen af bulk-vitaminer geografisk koncentreret. Roche fremstiller vitamin A og E i Sisseln, Schweiz, mens BASF's anlæg ligger i Ludwigshafen (D) og Rhône-Poulencs anlæg i Commentry (F). Vitamin C produceres nu af Roche i Dalry, Skotland (Grenzach-anlægget i Tyskland, der producerede vitamin C, blev lukket i 1994) og af BASF i Grenå, Danmark. Den tredje europæiske producent er Merck i Tyskland. Roches produktion af B-komplekset er placeret i Grenzach i Tyskland. BASF har fabrikker i Ludwigshafen og Grenå.
- (75) De fleste EU-/EØS-lande importerer alle de bulk-vitaminer, de har brug for, og størsteparten af denne import er produceret i en anden medlemsstat (Danmark, Frankrig, Tyskland, Det Forenede Kongerige).

1.2.5. PRODUCENTERNE

1.2.5.1. Roche

- (76) Hoffmann-La Roche AG er en af verdens største forskningsbaserede medicinalkoncerner. Den har hovedkvarter i Basel, Schweiz. Den har fabrikker i mange EU-lande.
- (77) Koncernen havde i 1998 et samlet salg i hele verden på 24,66 mia. CHF (15,3 mia. ECU), hvilket gav et nettooverskud på 4,4 mia. CHF svarende til 18 % af omsætningen. Koncernens Vitamins and Fine Chemicals Divi-

sion tegnede sig for 15 % af koncernomsætningen (3,63 mia. CHF). Inden for vitaminer havde Roche en verdensomsætning på i alt 1,96 mia. CHF, inden for carotinoider (som også er omfattet af denne beslutning, selv om de strengt taget ikke er vitaminer) en omsætning på 650 mio. CHF. Divisionen havde i 1998 en indtjening før renter, skat og afskrivninger på 869 mio. CHF (24 % af omsætningen) eller 539 mio. ECU. Driftsoverskuddet lå på 673 mio. CHF (417 mio. ECU). Roche er den største vitaminproducent både i Europa og i verden. Koncernen startede med at producere syntetisk vitamin C i 1935 og udvidede siden sine aktiviteter til at producere samtlige vitaminer. I vitaminindustrien som helhed har Roche en markedsandel på ca. 50 % på verdensplan. Roche er den vitaminproducent, der har det største produktsortiment. Roche sælger også andre vitaminprodukter, som selskabet køber hos andre producenter, og er derigennem i stand til at markedsføre et komplet sortiment af vitaminer til alle tænkelige anvendelsesformål — dyrefoder, levnedsmidler, lægemidler og kosmetik ⁽⁶⁾.

- (78) Roches Vitamins and Fine Chemicals Division er nu baseret i Kaiseraugst, tæt ved Basel. Vitaminer og carotinoider tegner sig for 72 % af divisionens omsætning. (Blandt andre af divisionens produkter kan nævnes foderenzymmer, emulgatorer, citronsyre og fedtsyrer).
- (79) Det er divisionens hovedkontor, der har ansvaret for »strategiske spørgsmål«, mens alle driftsmæssige anliggender sorteres under fem områdecentre, der dækker henholdsvis Europa, Nordamerika, Latinamerika, Asien-Stillehavsområdet og Kina.
- (80) Roche Vitamins Europe SA, som er markedsførings- og distributionsorganisationen for Europa, Mellemøsten, Afrika og Indien, ligger i Müttenz. [...] (*)). Distributionscentrene for Europa er beliggende i Venlo, Nederlandene og Village-Neuf, Frankrig.
- (81) I den relevante periode var koncernens øverste ledere med ansvar for vitaminaktiviteterne den administrerende direktør for Vitamins and Fine Chemicals Division (som også automatisk har sæde i Roche AG's koncernbestyrelse) og vitamindivisionens markedsføringsdirektør.

1.2.5.2. BASF

- (82) BASF AG er et multinationalt kemikalieselskab underlagt tysk ret med hovedsæde i Ludwigshafen, Tyskland. Selskabet er aktivt inden for olie og gas, bulk-kemikalier, plast, højeffektive kemikalier, plantebeskyttelsesmidler

og lægemidler. BASF havde i 1997 en koncernomsætning (omfattende datterselskaber, hvori BASF ejer mindst 50 %) på ca. 54 mia. DEM (27,54 mia. ECU).

- (83) BASF's kernevirkosomhed er fordelt på fem hovedområder: kemikalier, plast og fibre, farvestoffer og finishprodukter, sundhed og ernæring, olie og gas. BASF's sundheds- og ernæringssektor omfatter finkemikaliedivisionen, hvorunder vitaminer til dyr og mennesker sorteres. BASF producerer vitaminer som bulkkemikalier og i færdigblandinger i Europa, Nord- og Sydamerika samt Kina.
- (84) I Europa har BASF vitaminfabrikker ved hovedkvarteret i Ludwigshafen i Tyskland samt tre steder i Danmark, nemlig i Grenå, Ballerup og Dianalund. De vitaminprodukter, som BASF er fælles med Roche om at producere, er vitamin A, E, B2, B5, C og D3, betacaroten og carotinoider. Inden for to andre vitaminer (B1, H) er BASF en af de førende bulkleverandører, selv om selskabet ikke selv producerer dem. BASF indstillede sin egen produktion af vitamin B1 i 1989, men fortsatte med at optræde som en stor leverandør ved at sælge produkter købt hos andre producenter. BASF køber også størsteparten af en anden tysk producent, Mercks, biotinproduktion (vitamin H) til videresalg.
- (85) I den relevante periode var de øverste ledere i BASF med ansvar for BASF's vitaminaktiviteter den administrerende direktør for finkemikaliedivisionen og marketingdirektøren for vitaminer.
- (86) Den administrerende direktør for finkemikaliedivisionen var den øverste leder med driftsmæssigt ansvar for vitaminer og refererede direkte til et bestemt medlem af BASF's koncerndirektion (Vorstand).
- (87) Marketingdirektøren for vitaminer refererede til den administrerende direktør for finkemikaliedivisionen og var den øverste leder, der kun havde ansvar for vitaminer.

1.2.5.3. Rhône-Poulenc (nu Aventis)

- (88) Rhône-Poulenc SA, som havde hovedkvarter i Courbevoie, Frankrig, var et internationalt selskab, som var aktivt inden for forskning, udvikling, produktion og markedsføring af organiske og uorganiske kemiske halvfabrikata, specialkemikalier, fibre, plast, lægemidler og landbrugskemikalier.
- (89) Selskabet havde tre kerneaktiviteter, nemlig lægemidler, plante- og dyresundhed og specialkemikalier. Koncernen havde i 1998 en omsætning på i alt 86,8 mia. FRF (13,15 mia. ECU).

- (90) Den 1. december 1998 bekendtgjorde Rhône-Poulenc og den tyske kemikalieproducent Hoechst AG deres planer om at lægge deres bioaktiviteter sammen i en ny enhed, »Aventis«, (som skulle ejes 50/50 af de to moderselskaber) og afhænde deres kemikalieaktiviteter over en treårig periode. Næste skridt skulle være en fuldstændig fusion mellem de to moderselskaber.
- (91) I maj 1999 blev det meddelt, at de to selskaber ville fremskynde deres fusionsprojekt, med forbehold af myndighedernes godkendelse. Den 9. august 1999 besluttede Kommissionen i henhold til artikel 6, stk. 1, litra b), i Rådets forordning EØF nr. 4064/89 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ⁽⁷⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1310/97 ⁽⁸⁾, ikke at modsætte sig fusionen og erklærede den forenelig med fællesmarkedet ⁽⁹⁾.
- (92) Den 15. december 1999 blev det bekendtgjort, at fusionen var gennemført. Aventis ledes af en direktion med fire medlemmer og en bestyrelse bestående af de fire direktionsmedlemmer samt fem andre ledende medarbejdere. Den nye koncern er opdelt på to aktivitetsområder, Aventis Pharma og Aventis Agriculture. Aventis Agriculture omfatter planteforskning, plantebioteknologi, dyreernæring og dyresundhed. Den administrerende direktør for Aventis Agriculture, der tidligere var administrerende direktør for Rhône Poulencs plante- og dyresundhedsdivision, er også med i Aventis' koncernbestyrelse. Det nye selskab har hovedkvarter i Strasbourg.
- (93) Rhône-Poulenc Animal Nutrition (RPAN) var et helejet datterselskab af Rhône-Poulenc og producerer og markedsfører kosttilskud, herunder vitaminer og aminosyrer til brug i dyrefoder (fjerkræ-, svine- og kvægfoder). Selskabets navn er blevet ændret til »Aventis Animal Nutrition«. RPAN var direkte knyttet til Rhône Poulenc SA's Plant and Animal Health Division, som RPAN refererede til.
- (94) RPAN's verdenshovedsæde ligger i Antony tæt ved Paris. Selskabet har også regionale salgshovedkvarterer for Europa, Mellemøsten og Afrika (beliggende i Frankrig), Nordamerika, Sydamerika og Asien-Stillehavsområdet. RPAN's vigtigste kosttilskudprodukter er vitamin A og E (til fjerkræ- og svinefoder) og methionin, som er en essentiel aminosyre, der primært bruges i fjerkræfoder (og ikke omfattet af denne beslutning). Vitamin A og E produceres i Commentry, Frankrig. Ca. 90 % af Rhône-Poulencs vitaminproduktion sælges i ren form, resten i færdigblandinger.
- (95) RPAN producerer kun vitaminer til dyrefoderindustrien, idet det selskab, som RPAN var efterfølgeren af, AEC, gik ud af markedet for vitaminer til mennesker omkring 1988.
- (96) Den øverste leder i Rhône-Poulenc med driftsmæssigt ansvar for vitaminaktiviteterne var den administrerende direktør og bestyrelsesformand for Rhône-Poulencs Animal Nutrition-division.
- (97) Før fusionen med Hoechst var RPAN direkte underlagt den administrerende direktør og bestyrelsesformand for Rhône-Poulencs AGRO Division (omdøbt til Plant and Animal Health Division i 1997). Efter fusionen med Hoechst svarer denne stilling i dag til administrerende direktør for Aventis Agriculture.

1.2.5.4. Lonza

- (98) Lonza AG er en schweizisk kemikalieproducent, der blev oprettet i 1897. I 1974 blev Lonza overtaget af det daværende Alusuisse som et selvstændigt ledet datterselskab og kom ind under Alusuisse Lonza-koncernen (Algroup).
- (99) Denne koncern, som er en af Schweiz' største industri-virksomheder, havde igennem 25 år været aktiv inden for aluminium, medicin- og kosmetikemballage, kemikalier og energi. I 1998 udskilte Algroup sine kemikalie- og energiaktiviteter fra resten af koncernen forud for den planlagte fusion af Algroups aluminium- og specialemballageaktiviteter med Pechiney og Alcan ⁽¹⁰⁾.
- (100) Den udskilte enhed er aktiv inden for finkemikalier, fødevarerilsætningsstoffer og bioteknologiske produkter i hele verden og energiproduktion i Schweiz, og dens navn er Lonza Group AG.
- (101) Til trods for de mange reorganiseringer i Lonza AG's moderkoncerner er virksomheden aldrig blevet indordnet i nogen anden enhed og er forblevet et selvstændigt ledet foretagende.
- (102) Den nye enhed, Lonza Group AG, havde i 1998 en nettoomsætning på 2,153 mia. CHF (1,340 mia. ECU) og et driftsoverskud på 292 mio. CHF (182 mio. ECU). Lonza Group AG's koncernhovedkvarter ligger i Zürich. Lonza Groups Fine Chemicals and Specialties Division er placeret i det helejede datterselskab Lonza AG, som ligger i Basel. Lonza AG havde i 1998 en nettoomsætning på 1,012 mia. CHF (627 mio. ECU).

1.2.5.5. Solvay

- (103) Solvay Pharmaceuticals NV, som har hovedkvarter i Weesp, Nederlandene, indgår i den belgiske kemikalie-

producent Solvay SA's medicinalvirksomhed. Frem til 1980 indgik selskabet i Philips-koncernen. Det producerer lægemidler. Det eneste vitamin, det producerer og sælger, er vitamin D3. Dets samlede omsætning i 1998 lå på 788 mio. NLG (355 mio. ECU).

1.2.5.6. **Merck**

(104) Merck KgaA i Darmstadt, Tyskland, er en medicinalproducent. Selskabet er oprettet som et driftsdatterselskab af E. Merck oHG, som er et interessentskab oprettet i 1827, og som ejer 75 % af kapitalen.

(105) Indtil midten af 1995 var Merck ejet af E. Merck oHG. I juli 1995 blev Merck KgaA oprettet og fik alle kommercielle aktiviteter overført — E. Merck oHG fungerer nu udelukkende som holdingselskab.

(106) Den samlede omsætning (alle produkter) lå i 1998 på 8,1 mia. DEM (4,12 mia. ECU). Mercks relevante produkter i denne sag er vitamin C og H (biotin). Langt størsteparten af Mercks produktion af biotin leveres til BASF, som videresælger det i bulk.

1.2.5.7. **Daiichi**

(107) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd i Tokyo, Japan, blev oprettet i 1915 og producerer et bredt udsnit af etiske lægemidler, receptfrie medicinalprodukter og veterinærprodukter.

(108) Omsætningen lå i 1998 på 280,805 mia. JPY (1,92 mia. ECU). Daiichis relevante vitaminproduktion består af vitamin B (calpan) og B6.

1.2.5.8. **Eisai**

(109) Eisai Co. Ltd, Tokyo, er en stor japansk medicinalproducent, der har specialiseret sig i etiske medicinalprodukter.

(110) Den samlede omsætning lå i 1998 (regnskabsåret sluttede den 31. marts 1999) på 284,860 mia. JPY (1,95 mia. ECU), hvoraf 3 % blev realiseret i Europa. Eisais eneste vitaminprodukt er vitamin E, der tegner sig for ca. [5-15] % af selskabets samlede omsætning.

1.2.5.9. **Kongo**

(111) Kongo Chemical Company Ltd, Toyama, Japan, er en privatejet producent af medicinalpræparater.

(112) Selskabet havde i 1998 en samlet omsætning på 4,097 mia. JPY (28 mio. ECU). Dets eneste relevante produkt i denne sag er folinsyre.

1.2.5.10. **Sumitomo**

(113) Sumitomo Chemical Company Ltd, Osaka og Tokyo, er en af Japans største kemikalieproducenter, med et produktudbud omfattende grundkemikalier, petrokemikalier, finkemikalier, landbrugskemikalier og lægemidler.

(114) Koncernens samlede omsætning i det regnskabsår, der sluttede den 31. marts 1999, lå på 927,7 mia. JPY (6,3 mia. ECU). Biotin (vitamin H) og folinsyre er dens relevante produkter i denne sag.

1.2.5.11. **Sumika**

(115) Sumika Fine Chemicals Company, Osaka, Japan, er et helejet datterselskab af Sumitomo Chemical Company.

(116) Det blev stiftet i april 1992 ved en fusion mellem Yodogawa Pharmaceutical, Daiei Chemical Industries og Okayama Chemicals og fik sit navn ved denne lejlighed.

(117) Dets samlede omsætning i regnskabsåret 1998 lå på 19,345 mia. JPY (132,5 mio. ECU). Dets relevante produkt i denne sag er folinsyre.

1.2.5.12. **Takeda**

(118) Takeda Chemical Industries Ltd, også Osaka, som blev oprettet i 1925 og er aktiv inden for industrikemikalier, lægemidler, kosmetik og sundhedsprodukter, er en førende medicinalproducent, der opererer i hele verden; Takeda er Japans største vitaminproducent og også en af de største producenter af bulk-vitaminer i verden. De Takeda-produkter, der er relevante i denne sag, er vitamin B1, B2, B6 og C samt folinsyre.

(119) Takeda havde i 1998 en samlet omsætning på 841,816 mia. JPY (5,7 mia. ECU). Eksporten tegnede sig for 16,1 % af den samlede indtjening. Fødevarer og vitaminprodukter udgjorde 10 % af salget.

1.2.5.13. **Tanabe**

(120) Tanabe Saiyaku Co. Ltd, Osaka, er en af Japans førende lægemiddelproducenter. Lægemidler tegnede sig i 1998 for 81 % af indtjeningen, resten stammede fra fødeva-

readditiver og kosmetik. I 1998 havde Tanabe en samlet omsætning på 216 mia. JPY (1,6 mia. ECU). Eksporten tegnede sig for 13,8 % af 1998-indtjeningen.

(121) Tanabes relevante produkt i denne sag er biotin. Tanabe køber vitaminer i bulk hos andre producenter, deriblandt Roche (vitamin B1 og C), som enten benyttes i selskabets egen produktion eller videresælges.

(122) Tanabes største biotinaftager i Europa er [...] (*).

1.2.6. OMSÆTNING OG MARKEDSSTØRRELSE

(123) Nedenstående tabel giver et overblik over de enkelte virksomheders relative betydning på verdensmarkedet og EØS-markedet og deres respektive størrelse ⁽¹¹⁾:

(mio. EUR) ⁽¹³⁾

Virksomhed	Samlet verdensomsætning ⁽¹²⁾ (2000)
F. Roche AG	17 678
BASF AG	35 946
Aventis SA (tidl. Rhône-Poulenc)	22 304 (**)
Lonza AG	700
Solvay Pharmaceuticals BV	370
Merck KgaA	6 740
Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd	3 187
Eisai Co. Ltd	3 635
Kongo Chemical Co. Ltd	39
Sumitomo Chemical Co. Ltd	10 462
Sumika Fine Chemicals Ltd	203
Takeda Chemical Industries Ltd	9 277
Tanabe Seiyaku Co. Ltd	1 950

(**) (Rhône-Poulenc 1999: 12,598 mia. EUR).

I nedenstående serie tabeller angiver første kolonne, hvilken virksomhed der er tale om. Anden kolonne viser tallene for omsætningen inden for det pågældende vitaminprodukt i hele verden i det sidste fulde kalenderår, hvor overtrædelsen bestod, og — i parentes — virksomhedens markedsandel i hele verden i den periode, hvor overtrædelsen fandt sted. Tredje kolonne indeholder samme oplysninger som anden kolonne, men i relation til EØS-markedet for vitaminproduktet i stedet for verdensmarkedet. Alle tallene er nødvendigvis omtrentlige.

Vitamin A

Omsætning (1998, mio. EUR) og markedsandel (1990-1998)

Virksomhed	Verden	EØS
Roche	[...] ([40-50] %)	[...] ([35-45] %)
BASF	[...] ([30-40] %)	[...] ([25-35] %)
Rhône-Poulenc	[...] ([20-30] %)	[...] ([20-30] %)
Andre	34 (4 %)	28 (9 %)

Vitamin E

Omsætning (1998, mio. EUR) og markedsandel (1990-1998)

Virksomhed	Verden	EØS
Roche	[...] ([35-45] %)	[...] ([30-40] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([20-30] %)
Rhône-Poulenc	[...] ([10-20] %)	[...] ([15-25] %)
Eisai	[...] ([5-15] %)	[...] ([10-20] %)
Andre	117 (4 %)	72 (8 %)

Vitamin B1

Omsætning (1993, mio. EUR) og markedsandel (1991-1993)

Virksomhed	Verden	EØS
Roche	58 (53 %)	23 (52 %)
Takeda	26 (24 %)	16 (28 %)
BASF	12 (11 %)	3 (9 %)
Andre	13 (12 %)	4 (11 %)

Vitamin B2

Omsætning (1994, mio. EUR) og markedsandel (1991-1994)

Virksomhed	Verden	EØS
Roche	65 (47 %)	20 (46 %)
BASF	44 (29 %)	14 (29 %)
Takeda	24 (12 %)	6 (13 %)
Andre	18 (12 %)	5 (12 %)

Vitamin B5

Omsætning (1998, mio. EUR) og markedsandel (1991-1998)

Virksomhed	Verden	EØS
Roche	[...] ([30-40] %)	[...] ([40-50] %)
Daiichi	[...] ([25-35] %)	[...] ([25-35] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([15-25] %)
Andre	32 (14 %)	3 (7 %)

Vitamin B6

Omsætning (1993, mio. EUR) og markedsandel (1991-1993)

Virksomhed	Verden	EØS
Roche	40 (45 %)	15 (51 %)
Takeda	11 (10 %)	3 (11 %)
Daiichi	10 (9 %)	2 (8 %)
Andre	41 (35 %)	11 (30 %)

Vitamin C

Omsætning (1994, mio. EUR) og markedsandel (1991-1994)

Virksomhed	Verden	EØS
Roche	266 (40 %)	79 (51 %)
Takeda	169 (24 %)	13 (8 %)
BASF	48 (6 %)	18 (11 %)
Merck	57 (8 %)	13 (8 %)
Andre	266 (21 %)	43 (22 %)

Vitamin D3

Omsætning (1997, mio. EUR) og markedsandel (1994-1997)

Virksomhed	Verden	EØS
Roche	26 (40 %)	6 (28 %)
Solvay	21 (32 %)	9 (38 %)
BASF	11 (15 %)	4 (20 %)
Rhône-Poulenc	6 (9 %)	2 (10 %)
Andre	3 (4 %)	1 (4 %)

Vitamin H

Omsætning (1993, mio. EUR) og markedsandel (1991-1993)

Virksomhed	Verden	EØS
Roche	44 (45 %)	13,6 (37 %)
Sumitomo	22 (23 %)	4,4 (12 %)
Tanabe	15,7 (16 %)	9,6 (26 %)
Merck	6,3 (7 %)	4 (11 %)
Lonza	4,7 (5 %)	2,8 (8 %)
BASF	3,7 (4 %)	2 (6 %)

Folinsyre

Omsætning (1993, mio. EUR) og markedsandel (1991-1993)

Virksomhed	Verden	EØS
Roche	9,8 (65 %)	2,3 (55 %)
Takeda	4 (27 %)	1,8 (43 %)
Sumika	0,6 (4 %)	0,03 (> 1 %)
Kongo	0,8 (5 %)	0,12 (2 %)

Betacaroten

Omsætning (1998, mio. EUR) og markedsandel (1992-1998)

Virksomhed	Verden	EØS
Roche	[...] ([70-80] %)	[...] ([80-90] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([10-20] %)

Carotinoider

Omsætning (1998, mio. EUR) og markedsandel (1993-1998)

Virksomhed	Verden	EØS
Roche	[...] ([70-80] %)	[...] ([60-70] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([10-20] %)

1.3. SAGENS FORLØB

- (124) Den 12. maj 1999 meddelte Rhône-Poulenc Kommissionen, at selskabet ønskede (i henhold til Kommissionens meddelelse om bødefritagelse eller bødenedsættelse i kartelsager, den såkaldte »samarbejdsmeddelelse«⁽¹⁴⁾ at underrette Kommissionen om sin egen og andre producenters deltagelse i den europæiske del af et [...] (*) vitaminkartel og agtede at samarbejde med Kommissionen i dennes undersøgelser.
- (125) Den 19. maj 1999 fremsendte Rhône-Poulenc en skriftlig oversigt over aktiviteter på markedet for vitamin A og E, som selskabet selv indrømmede udgjorde en overtrædelse af traktatens artikel 81.
- (126) Rhône-Poulenc fremsendte en supplerende oversigt til Kommissionen den 25. maj 1999 med yderligere oplysninger om kartellet.
- (127) Roche og BASF skrev til Kommissionen henholdsvis den 4. og den 6. maj 1999 efterfulgt af en fælles henvendelse den 17. maj 1999. De meddelte Kommissionen, at de agtede at samarbejde i enhver undersøgelse, men uden på det tidspunkt at fremsætte nogen udtalelse eller fremsende noget bevismateriale.

- (128) Den 26. maj 1999 rettede Kommissionen begæringer om oplysninger efter artikel 11 i forordning nr. 17 til Roche og BASF angående deres deltagelse i formodede ulovlige aftaler inden for vitamin B2, B5, C, og E, betacaroten og færdigblandinger (de produkter, der var omfattet af de amerikanske straffesager, se betragtning 149-154 nedenfor).
- (129) Begge virksomheder fremsendte et memorandum til Kommissionen, hvori de indrømmede at have overtrådt artikel 81 — Roche den 4. juni, BASF den 15. juni 1999. Disse redegørelser omhandlede de vitaminprodukter, der var genstand for retssager i USA. Med hensyn til færdigblandinger hævdede producenterne, at selv om der havde været spredte drøftelser angående færdigblandinger i Europa, havde der aldrig været nogen egentlig aftale herom, eftersom størsteparten af salget bestod af »rene« produkter⁽¹⁵⁾.
- (130) Ved brev af 23. juni 1999 fremsendte BASF en omfattende samling dokumenter hovedsagelig vedrørende det mængdekontrol- og overvågningssystem, kartellet anvendte for de ovennævnte vitaminer fra og med 1989.
- (131) Roche fremsendte også en omfattende samling papirer angående mængdekontrollsystemet inden for vitamin A, E og B5, betacaroten og carotinoider ved brev af 22. juni 1999.
- (132) Ved brev af 9. og 16. juli 1999 fremsendte Roche som svar på Kommissionens begæring om oplysninger detaljerede oplysninger og dokumenter angående aftalerne om A, E, B5 og C samt betacaroten; den 30. juli 1999 fremsendte Roche oplysninger angående aftalerne om vitamin B1, B6, D3 og H samt carotinoider. Som svar på Kommissionens begæring fremsendte BASF også oplysninger om møderne angående vitamin A, E, B5 og C den 16. juli 1999.
- (133) Solvay Pharmaceuticals fremsendte en redegørelse angående konkurrencebegrænsende aftaler om vitamin D3 ved brev af 29. juni 1999, suppleret med yderligere oplysninger og dokumenter den 14. september 1999.
- (134) Den 19. og 20. august 1999 fremsendte Kommissionen begæringer om oplysninger til Takeda, Daiichi, Tanabe, Sumitomo, Lonza og Merck angående deres formodede deltagelse i prisfastsættelsesaftaler for visse vitaminer. (Disse begæringer omfattede ikke alle de produkter, inden for hvilke de var mistænkt for at have deltaget i en ulovlig samordning)⁽¹⁶⁾.
- (135) Den 9. september 1999 modtog Kommissionen fra Takeda et dossier angående vitamin B1, B2, B6 og C samt folinsyre. (Takeda hævdede allerede at have udarbejdet dossieret før modtagelsen af artikel 11-begæringen). Takeda fremsendte svar på begæringen om oplysninger den 18. og 20. oktober 1999 angående vitamin B1 og B6. Selskabet fremsendte desuden yderligere dokumenter om folinsyre, og den 10. januar 2000 besvarede det en begæring om oplysninger om folinsyre, der blev fremsendt den 15. november 1999.
- (136) Daiichi havde allerede den 2. juli 1999 fremsendt en betydelig samling dokumenter til Kommissionen angående vitamin B5, før virksomheden fik tilsendt artikel 11-begæringen (der drejede sig om vitamin B6).
- (137) I relation til vitamin B6 benægtede Daiichi i sit svar på begæringen om oplysninger af 19. august 1999 ikke sin deltagelse i samordningen, i hvert fald ikke frem til midten af 1994.
- (138) Tanabe indrømmede i sit svar af 11. oktober 1999 at have deltaget i samordning med de andre biotinproducenter fra oktober 1991 og indtil 1994.
- (139) Den 12. oktober 1999 modtog Kommissionen fra Eisai et dossier og en redegørelse notat angående konkurrencebegrænsende aftaler for vitamin E.
- (140) I sit svar dateret 5. november 1999 indrømmede Sumitomo at have haft hyppige kontakter med andre biotinproducenter, men hævdede, at disse ikke indebar nogen konkurrencebegrænsende adfærd fra Sumitomos side.
- (141) Ved brev af 24. september 1999 som svar på Kommissionens begæring indrømmede Lonza at have deltaget i en række multilaterale møder med andre biotinproducenter og erkendte disses konkurrencebegrænsende karakter.
- (142) Merck indrømmede i sit svar af 26. oktober 1999 at have deltaget i drøftelser om priser med konkurrenter angående biotin. Den 22. november 1999 fremsendte Merck en række relevante dokumenter om aftalerne angående dette produkt.

1.3.1. KOMMISSIONENS SAGSBEHANDLING

- (143) Den 6. juli 2000 indledte Kommissionen procedure i denne sag og fremsendte en klagepunktsmeddelelse til de virksomheder, denne beslutning er rettet til.
- (144) Virksomhederne fik adgang til Kommissionens sagsakter på en cd-rom, der indeholdt alt tilgængeligt materiale i sagen. Denne cd-rom fik de tilsendt, kort tid efter fremsendelsen af klagepunktsmeddelelsen.
- (145) Sumitomo og Sumika gør gældende, at de ikke havde fuld aktindsigt, da Kommissionen ikke udleverede hver-

- ken ikke-fortrolige versioner i alle tilfælde eller en detaljeret beskrivelse af indholdet af disse dokumenter og derfor kunne have tilsidesat begge virksomheders ret til kontradiktion.
- (146) Denne påstand må afvises. Kommissionen udleverede en fuldstændig kopi af alle tilgængelige og delvis tilgængelige dokumenter i sagsakterne, herunder ikke-fortrolige versioner af delvis tilgængelige dokumenter på den cd-rom, der blev fremsendt til alle de virksomheder, klagepunktsmeddelelsen var rettet til. En beskrivende liste over indholdet af de ikke tilgængelige dokumenter blev opstillet og fremsendt til de samme virksomheder.
- (147) Efter deres skriftlige svar på klagepunktsmeddelelsen deltog alle de virksomheder, denne beslutning er rettet til, med undtagelse af Solvay Pharmaceuticals BV, Kongo Chemical Co. Ltd og Sumika Fine Chemicals Ltd, i den mundtlige høring i sagen, der fandt sted den 12. december 2000. Under høringen fik virksomhederne også lejlighed til at fremsætte deres bemærkninger til de skriftlige svar fra de andre parter, som de havde fået udleveret tidligere.
- (148) Med undtagelse af Sumitomo og Sumika anfægtede ingen af producenterne i deres skriftlige svar på klagepunktsmeddelelsen den sagsfremstilling, som Kommissionen baserede sin klagepunktsmeddelelse på, på noget væsentligt punkt.
- 1.3.2. RETSFORFØLGNING I ANDRE JURISDIKTIONER
- (149) Den 8. maj 1998 blev Roches amerikanske datterselskab ved en Grand Jury subpoena indstævnet for District Court of Northern Texas i forbindelse med de undersøgelser af vitaminmarkedet, som det amerikanske justitsministerium havde indledt.
- (150) I den sag, der blev anlagt for District Court of Northern Texas den 20. maj 1999, blev Roche og BASF anklaget for at have deltaget i en ulovlig samordning («combination and conspiracy») i strid med Section 1 i Sherman Act 1890 (15 USC §1) med det formål at forhindre og eliminere konkurrence ved at fastsætte priserne på og fordele salgsmængderne af bestemte vitaminer i USA og andetsteds. Visse enkeltpersoner blev også anklaget for overtrædelser af Sherman Acts strafferetlige bestemmelser. Der var tale om følgende vitaminer og perioder:
- vitamin A og E: fra januar 1990 og indtil februar 1999
 - vitamin B2: fra januar 1991 og mindst indtil efteråret 1995
 - vitamin B5: fra januar 1991 og mindst indtil december 1998
 - vitamin C: fra januar 1991 og mindst indtil efteråret 1995
 - betacaroten: fra januar 1991 og mindst indtil december 1998, og
 - vitamin-færdigblandinger: fra januar 1991 og mindst indtil december 1997.
- (151) Efter et forlig med USA erkendte BASF og Roche sig skyldige i anklagen om ulovlig samordning og blev idømt en bøde på henholdsvis 225 mio. USD og 500 mio. USD. To af de øverste ledere i Roche, hr. [...] (*) og hr. [...] (*), som begge var bestyrelsesmedlemmer, erkendte sig skyldige i de strafferetlige anklager og blev idømt den aftalte straf på henholdsvis fire og fem måneders fængsel samt personlige bøder.
- (152) Den 9. september 1999 indvilligede Takeda, Eisai og Daiichi i at erkende sig skyldige og betale bøder på i alt 137 mio. USD for deres deltagelse i vitaminkartellet.
- (153) Rhône-Poulenc fik indrømmet betinget immunitet for retsforfølgning i henhold til justitsministeriets immunitetsprogram efter at have samarbejdet med de amerikanske myndigheder.
- (154) I USA blev de deltagende virksomheder således idømt følgende bøder i vitaminkartelsagen:
- | | |
|------------|--------------|
| — Roche: | 500 mio. USD |
| — BASF: | 225 mio. USD |
| — Takeda: | 72 mio. USD |
| — Eisai: | 40 mio. USD |
| — Daiichi: | 25 mio. USD. |
- (155) Også de canadiske konkurrencemyndigheder har foretaget omfattende undersøgelser af priskartellet, da det påvirkede konkurrencen inden for salg og levering af vitaminer i bulk i Canada.
- (156) Den 22. september 1999 erkendte Roche, BASF, Rhône-Poulenc, Daiichi og Eisai sig ved Federal Court of Canada (Trial Division) skyldige i anklager angående ulovlig samordning med det formål at forhindre eller ulovligt begrænse konkurrencen i strid med Section 45 i Competition Act 1985.

(157) De blev idømt følgende strafferetlige bøder:

- Roche: 48 mio. CAD
- BASF: 18 mio. CAD
- Rhône-Poulenc: 14 mio. CAD
- Daiichi: 2,5 mio. CAD
- Eisai: 2 mio. CAD.

— redegørelse fra Solvay Pharmaceuticals BV af 14. september 1999 med tillæg («Solvays anden redegørelse»)

— materiale fremsendt af Takeda den 7. september 1999 angående aftaler om B1, B2, B6, C og folinsyre (bundet E)

— materiale fremsendt af Takeda den 18. oktober 1999 angående aftaler om folinsyre (bundet F)

— svar fra Takeda af 18. og 20. oktober 1999 på begæring om oplysninger om vitamin B1 og B6

1.3.3. BEVISMATERIALET

(158) Det vigtigste bevismateriale, Kommissionen har fremskaffet, består af:

— redegørelse fra Rhône-Poulenc af 19. maj 1999 med bilag («Rhône-Poulencs redegørelse»)

— supplerende redegørelse fra Rhône-Poulenc af 25. maj 1999 med bilag («Rhône-Poulencs supplerende redegørelse»)

— redegørelse fra Roche af 2. juni 1999 («Roches redegørelse»)

— redegørelse fra BASF af 15. juni 1999 («BASF's redegørelse»)

— redegørelse fra Solvay Pharmaceuticals BV (angående vitamin D3) af 29. juni 1999 («Solvays første redegørelse»)

— materiale fremsendt af Roche ved brev af 22. juni 1999 (bundet A)

— materiale fremsendt af BASF ved brev af 23. juni 1999 (bundet B)

— svar fra Roche angående vitamin E i henhold til artikel 11, dateret 9. juli 1999, med bilag 1-14 (bundet C)

— redegørelse fra Daiichi af 9. juli 1999 (Daiichis redegørelse) angående vitamin B5 med supplerende materiale (bundet D)

— svar fra Roche (vitamin A, E, B2, B5, C osv.) i henhold til artikel 11, dateret 16. juli 1999, med bilag

— svar fra BASF (vitamin A, E, B5, C) i henhold til artikel 11, dateret 16. juli 1999, med tabeller

— brev fra Roche af 30. juli 1999 angående vitamin B1, B6, D3, biotin og carotinoider med bilag

— redegørelse fra Eisai af 12. oktober 1999 med bilag (Eisais redegørelse)

— svar fra Tanabe af 11. oktober 1999 på begæring om oplysninger om biotin med tillæg

— svar fra Merck af 26. oktober 1999 på begæring om oplysninger om biotin

— brev fra Merck af 22. november 1999 på begæring om oplysninger om vitamin B1 og B6

— svar fra Takeda af 10. januar 2000 på begæring om oplysninger om folinsyre.

1.4. KARTELLERNE

(159) I det følgende gives en beskrivelse af de faktiske omstændigheder i forbindelse med hvert af kartellerne på de forskellige berørte vitaminmarkeder, nemlig markederne for vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3 og H, folinsyre, betacaroten og carotinoider.

1.4.1. VITAMIN A OG E

1.4.1.1. Kartellernes tilblivelse og grundstruktur

(160) De europæiske producenter udtaler, at priserne på både vitamin A og E faktisk faldt betydeligt i slutningen af 1980'erne som følge af konkurrencen. Det »drastiske« prisfald for vitamin E skyldtes ifølge Roche Eisais »prisoffensiv« i 1989 (for vitamin A beskylder Roche Rhône-Poulenc for en aggressiv prispolitik). I løbet af sommeren 1989 blev der afholdt mindst to møder på topplan, det første den 7. juni mellem Roche og BASF i Basel, det andet i Zürich, hvor Rhône-Poulenc også del-

tog. Ledende medarbejdere fra Roche, BASF og Rhône-Poulenc mødtes igen i Zürich i eller omkring september 1989. Mødet varede i to dage. Eisai deltog ikke, og Roche siger, at tanken var at få Eisai med i en senere fase.

(161) Ifølge Rhône-Poulenc var Roche tilfreds med sin markedsandel på 50 %, BASF ønskede at øge sin fra de daværende 30 %, og Rhône-Poulenc ville gerne have haft mere end sine 15 %, men indså, at det ikke ville være muligt.

(162) BASF har givet en ret detaljeret beskrivelse af mødet i Zürich i september 1989, hvor kartellet inden for vitamin A og E blev etableret.

(163) Den første dag opgjorde lederne med ansvar for markedsføring af vitaminer i hver virksomhed sammen med flere produktmanagere størrelsen af markedet for vitamin A og E og aftalte derefter, hvordan verdensmarkedet og de regionale markeder skulle fordeles mellem de fire producenter på basis af deres respektive faktiske salg i 1988.

(164) Det underliggende mål var kort sagt at stabilisere hver enkelt producents andel af verdensmarkedet. Markedsandelene blev fastfrosset på 1988-niveauerne, og efterhånden som markedet voksede, kunne hver virksomhed kun øge sit salg i overensstemmelse med sin fastlagte kvote og væksten på markedet og ikke på bekostning af en konkurrent.

(165) Den anden dag sluttede de administrerende direktører for finkemikaliedivisionerne (eller hvad der svarede dertil) og marketingdirektøren for vitaminer i hver virksomhed sig til mødet for at vedtage de aftalte kvoter og skabe »tillid« mellem deltagerne til, at aftalerne ville blive overholdt. Det var devisen »prisen før mængden«, der var det underliggende princip for kartellet. Desuden blev der drøftet konkrete prisniveauer.

(166) Ifølge oplysninger fra BASF havde hver af vitamin A-producenterne følgende markedsandel i 1988, som var det år, der blev anvendt som »basisår« for fastsættelsen af kvoterne:

	Roche	BASF	Rhône-Poulenc
Vesteuropa	46,5 %	29,8 %	23,7 %
Verden	48,1 %	29,3 %	22,6 %

(167) For vitamin E gav BASF også oplysninger om det faktiske salg i 1988, der fordelte sig således:

	Roche	BASF	Rhône-Poulenc	Eisai
Vesteuropa	46 %	31,1 %	14,9 %	8 %
Verden	46,5 %	28,1 %	15,2 %	10,2 %

(168) Disse tal blev muligvis justeret en smule for at nå frem til de tildelte kvoter. Ifølge BASF blev der på Zürich-mødet aftalt følgende globale markedsandele:

	Roche	BASF	Rhône-Poulenc	Eisai
Vitamin A	48 %	31 %	21 %	—
Vitamin E	45,5 %	28,5 %	16 %	10 %

Roche bekræfter ovenstående kvoter for vitamin A.

(169) I løbet af efteråret 1989 holdt de europæiske producenter endnu et møde i Basel for at fastlægge kartellets rammer og procedure i nærmere enkeltheder. For hver region, også Europa, blev markedsandelskvoterne yderligere opdelt på de enkelte lande, således at den samlede tildeling stemte overens med den regionale kvote, og de regionale andele tilsammen stemte overens med de kvoter, der var fastlagt for verdensmarkedet.

(170) Der blev opstillet skøn over markedets størrelse i 1990, og denne prognose blev vedtaget; hver virksomheds procentvise kvoter blev derefter omdannet til salgskvoter udtrykt i tons for hele verden, regionen og hvert nationale marked.

(171) I hele kartelperioden gentog dette sig hvert år sidst på sommeren/først på efteråret, og disse møder gik under betegnelsen »budgetmøder«.

Struktur og deltagere

De regelmæssige møder

(172) Efterhånden som kartellet udviklede sig, opstod der en kompleks struktur af regelmæssige møder. Der var fire niveauer:

Toplederne

(173) Der var tale om virksomhedernes øverste ledere med ansvar for vitaminaktiviteterne, dvs. divisionsdirektø-

terne og undertiden markedsføringsdirektørerne for vitaminer. Deres rolle var at tilkendegive, at aftalen blev bakket op på øverste plan, fastlægge den overordnede strategi og sikre, at alle parter fortsat fulgte aftalen.

Marketingdirektørerne

- (174) Marketingdirektørerne for vitaminer (som måske også var med til topledermøderne) traf beslutning om den praktiske gennemførelse af aftalerne og vedtog budgetterne. På nogle af møderne var måske også divisionsdirektørerne til stede. De mødtes to eller tre gange om året.

Global markedsføring

- (175) På dette niveau var der tale om de ledere, der havde ansvaret for markedsføring af vitamin A og E i hele verden. Deres møder, der fandt sted hvert kvartal, havde til formål at overvåge gennemførelsen af kvotesystemerne.

Regional markedsføring

- (176) Disse møder blev afholdt på det regionale plan mellem marketingcheferne for hver region (også Europa), og de fandt sted omkring fire gange om året. Man drøftede bl.a. de priser, der skulle anvendes over for individuelle kunder. Gruppen havde også ansvaret for:

- at overvåge salget i forhold til budgettet på regionalt plan og foretage de eventuelt fornødne justeringer
- at afdække relevante udviklinger på markedet i deres region
- at gennemføre de prisforhøjelser, der var aftalt på højere niveauer.

- (177) De regionale møder for Europa blev ofte afholdt sammen med de globale møder, der fandt sted på et højere niveau.

- (178) BASF har oplyst navnene på de personer, der normalt deltog i møderne i den relevante periode.

Samspillet mellem de forskellige grupper

- (179) Kartellets aktivitet var centreret om opstilling og gennemførelse af det årlige »budget«. Både i denne og i andre henseender svarede den måde, hvorpå kartellet fungerede, ret nøje til den interne finansielle styring og kontrol, der foregår internt i en enkelt virksomhed.

- (180) De af BASF navngivne marketingdirektører (som Rhône-Poulenc omtalte som de »øverste operationelle chefer for vitaminer«) mødtes, normalt i august, for at udveksle globale salgstal og skøn over markedets størrelse og vækst i det efterfølgende år og opstille budgettet for det kommende år.

- (181) Disse møder, der blev omtalt som »budgetmøder«, var altid tilrettelagt af Roche og blev afholdt i hoteller i eller omkring Basel. Ifølge Rhône-Poulenc startede Roche med at opridsse den aktuelle situation på markedet med tabeller opstillet ud fra de oplysninger, de øvrige forinden havde givet telefonisk.

- (182) Det var i dette forum, at prisforhøjelser plejede at blive vedtaget — normalt blev prisen forhøjet med fem procent ad gangen. De endelige prisbeslutninger blev normalt truffet i årets anden halvdel, og en typisk ikrafttrædelsesdato var den 1. april i året efter.

- (183) Når en prisforhøjelse blev vedtaget, var det normalt Roche, der tog føringen og først bekendtgjorde den (det ser dog ud til, at Roche undertiden bad BASF om at annoncere den først).

- (184) Efter budgetmødet i august mødtes de tre divisionsdirektører (for Rhône-Poulencs vedkommende bestyrelsesformanden for RPAN), således at driftscheferne og marketingcheferne, som havde deltaget i budgetmøderne, kunne fremlægge det foregående års resultater.

- (185) Disse møder blev også holdt i hoteller i eller i nærheden af Basel. På møderne, der blev tilrettelagt og ledet af Roche, opridsede Roche udviklingen på markedet, og divisionsdirektørerne drøftede derefter markedets størrelse, markedsandelsforøgelse, prisbevægelser og potentielle problemer.

- (186) De øverste concernledere fra Roche, BASF og Rhône-Poulenc med ansvar for vitaminaktiviteterne afholdt yderligere møder en eller to gange om året i Basel, Paris og Frankfurt, og det ser ud til, at de skiftedes til at tilrettelægge disse møder. Ifølge Rhône-Poulenc var der ingen konkret dagsorden. Men der er formentlig tale om de møder, der er beskrevet af Roche. Formålet med dem var at tilkendegive topledelsens opbakning bag kartellet og fastlægge den overordnede strategi.

- (187) Også de regionale møder for Europa blev normalt tilrettelagt af Roche og afholdt i Basel. De blev afholdt i

måneden efter hvert kvartals udløb. De regionale marketingchefer rapporterede om udviklingen på markedet til møderne højere oppe i hierarkiet, hvor de fornødne beslutninger blev truffet.

- (188) De chefer, der deltog i de europæiske regionalmøder, havde ugentlig telefonkontakt med hinanden for at overvåge aftalerne om priser og salgsmængder og drøfte individuelle kunder. Hver måned udvekslede de oplysninger om, hvilke mængder vitamin A og E der var solgt på hvert nationale marked. (Roche oplyste de andre om Eisais månedlige salg på det europæiske marked som helhed og ikke for hvert land.)

Mængdekontrollsystem: »Budgetter«

Generelt

- (189) Grundideen med kartellet var at få fastfrosset markedsandelene inden for de to produkter på 1988-niveauet.
- (190) Alle de tre største europæiske producenter har sendt Kommissionen tabeller og talopstillinger, der blev udarbejdet og anvendt til beregning og fastlæggelse af salgskvoterne for vitamin A og E på hver regionale og nationale marked.
- (191) De af BASF fremsendte tabeller og talopstillinger er formentlig det mest komplette sæt dokumenter i relation til »budgettet« og kan tjene til illustration af, hvordan kontrolsystemet fungerede. BASF-papirerne består i alt væsentligt af a) arbejds- og andre papirer brugt til fastsættelse af det årlige »budget« for hver producent og for hvert land og b) diagrammer, hvor de enkelte producenters faktiske salg sammenholdes med deres respektive »budgetterede mængder«, dvs. deres kvote for hvert regionale og nationale marked både på årsbasis og for de mellemliggende perioder (der blev udvekslet mængdebaserede salgstal på månedsbasis).
- (192) De af Roche indsendte papirer består af a) talopstillinger baseret på data fra de andre producenter, der viser kvoteaftalerne og de månedlige og årsresultater, deltagerne udvekslede og b) diagrammer opstillet af Roche til budgetdrøftelser og møder.
- (193) »Budget«-papirerne for 1998 er repræsentative for hele perioden og kan tages som eksempel ⁽¹⁷⁾.

Vitamin A

- (194) For hele »regionen« (der også omfatter Østeuropa, Afrika og Mellemøsten) lå de foreslåede kvoter på 45,3 % for Roche, 31,6 % for BASF og 23,3 % for Rhône-Poulenc.
- (195) For Vesteuropa som helhed er kvoterne angivet til 44,3 % for Roche, 32,1 % for BASF og 23,6 % for Rhône-Poulenc.
- (196) Tallene for hele året blev fastholdt på en kumulativ månedlig basis for at sikre, at hver part overholdt sin aftalte markedsandel — hvis en af virksomhederne solgte mere end sin kvote, ville den være nødt til at »drosle« sit salg ned, således at de andre kunne komme op. Hvis en producent ved årets udgang lå betydeligt over sin kvote, var vedkommende nødt til at købe vitaminer hos de andre for at yde dem kompensation for deres manglende opfyldelse af deres kvote.

Vitamin E

- (197) Der var en tilsvarende edb-base for vitamin E, selv om 1) der er særskilte diagrammer for »dyrefoder«, »medicinal« og »totalt salg«, og 2) mængderne er angivet i tons.
- (198) Også her kan dokumenter fra BASF for 1998 benyttes til illustration af, hvordan systemet fungerede — det virkede på samme måde også i årene fra 1989 til 1997.
- (199) På talopstillingerne for vitamin E er de tre største producenter igen betegnet »1«, »2« og »3«; »4« refererer til Eisai og »5« til andre producenter.

Mindste- og målpriser

- (200) På deres »topmøde« i Zürich i september 1989 aftalte Roches, BASF's og Rhône-Poulencs divisionsdirektører en politik gående ud på »pris før mængde«.
- (201) Beslutningerne om, hvorvidt, hvornår og hvor meget priserne skulle sættes op, blev truffet af vitaminmarketingcheferne på deres periodiske møder. De endelige beslutninger blev normalt truffet i årets andet halvår, typisk med ikrafttrædelsesdato for »forhøjelsen« den efterfølgende 1. april.
- (202) I begyndelsen af kartellet havde parterne aftalt en prisforhøjelse på ca. 10 % for både vitamin A og E.

- (203) Parterne aftalte normalt, at en af producenterne skulle gå først med at »annoncere« forhøjelsen, enten i fagpressen eller i direkte kommunikation med de store kunder. Når først prisforhøjelsen var blevet annonceret af et kartelmedlem, fulgte de andre generelt trop.
- (204) På denne måde kunne man give de samordnede prisforhøjelser, såfremt de blev anfægtet, udseende af at være udslag for prisføreskab på et oligopolistisk marked.
- (205) Kommissionen har fremskaffet interne papirer om pris-sætning og ledelse fra både Roche og BASF, der viser, at begge producenter normalt opererede med »listepriser« (eller »målpriser« og »mindstepriser«).
- (206) En illustration af, hvordan prismålene blev anvendt, findes i Roches »Prisark« for vitamin A og E, der blev udsendt til afdelingerne i marts 1991.
- (207) Målet for vitamin A var at hæve prisen (i CHF) med 5-10 % for 1991 (og samtidig komme uden om prisdifferencialet mellem USD og DEM, som ellers kunne udnyttes af mæglere). Ordren var at holde verdensmarkedsandelen på 48 %, men »sætte prismålet over mængde-/markedsandelmålet: skyd ikke over mængdemålet ved ikke at holde prismålet« (jf. »pris før mængde«-mottoet, se ovenfor under betragtning 200).
- (208) Arket viser de »listepriser« og »mindstepriser«, der skulle anvendes for hvert produkt i DEM og USD for andet og tredje kvartal af 1991.
- (209) I forbindelse med denne prisforhøjelse fik salgsafdelingerne instruks om, at i Europa skulle »de aktuelle DEM-priser på vitaminer til dyrefoder anvendes overalt i andet kvartal 1991. Prisforhøjelse på +10 % forberedes og annonceres i maj med omgående virkning på spotsalg og alle kontrakter i tredje kvartal. Fødevare-/Pharma-priserne skal overholdes.« (Oversat fra engelsk). (Tilsvarende instrukser blev givet for vitamin E).
- (210) Under det samordnede initiativ i 1991 blev der indført nye priser hvert kvartal; fra begyndelsen af 1993 blev priserne som regel forhøjet en gang om året, normalt pr. 1. april, med 1. oktober som en eventuel yderligere mulighed.
- (211) I kartellets første år mødtes ledere fra Roche, BASF og Rhône-Poulenc hyppigt for at konkretisere deres aftaler: Rhône-Poulenc har givet oplysninger om ca. ni møder i tiden mellem januar 1990 og januar 1991.
- (212) Der var også separate møder mellem Roche og Eisai om vitamin E, der er dokumenteret i et internt Roche-memorandum med overskriften »Eisais historie«, og som begyndte med et møde på topplan i Japan i september 1990.
- (213) Den 25. oktober 1990 blev der afholdt et opfølgingsmøde i Basel, hvor Eisai-ledere bekræftede, at Eisai var rede til at gå med i »klubben« på betingelse af, at medlemmerne udvekslede deres salgstal.
- (214) De tre europæiske producenter gik på et treparts-møde i Basel den 30. oktober 1990 med til at optage Eisai i systemet i første omgang i fem år og med en kvote på 1 600 tons, der kunne øges i takt med vækst på markedet. For Eisai ville fordelene ligge i et garanteret salg og højere priser.
- (215) Eftersom Eisai igennem størsteparten af 1990 ikke var rigtigt med i systemet for vitamin E og havde solgt mere end forventet, havde aftalerne tilsyneladende ikke resulteret i nogen større prisforhøjelse i det år.
- (216) I december 1990 blev der anrettet store skader på Rhône-Poulencs vitamin E-fabrik ved en brand. De store producenter drog den konklusion, at kunderne ville være villige til at betale højere priser i en situation med knaphed i udbuddet (de konkluderede også, at priserne på vitamin A kunne sættes op samtidig på baggrund af knapheden på vitamin E).
- (217) Selv om Rhône-Poulenc fremlægger dette uheld som værende katalysatoren for kartellets udbygning, fremgår det af BASF's og Roches beskrivelser af begivenhederne, at rammerne om kartellet og mekanismerne for dets gennemførelse allerede var blevet aftalt ved udgangen af 1989.
- (218) Efter et såkaldt »topmøde« i Japan den 8. og 9. januar 1991 mellem topledere fra de tre europæiske producenter og Eisai (se betragtning 234), bekræftede sidstnævnte sin vilje til at gå med i det verdensomspændende kvotesystem for vitamin E, og Eisais kvote blev forhøjet fra 10 til 11 %. Eisai ser ud til at have ønsket at bortforklare drøftelserne med konkurrenterne i relation til konkurrencereglerne ved at møde de tre hver for sig i 20 minutter hver; Eisai kalder ret utroværdigt disse møder for »høflighedsvisitter«. Uanset hvad Eisai håbede at opnå ved denne camouflagemanøvre, blev effekten ødelagt ved, at Eisai indbød alle tre konkurrenter til et

Kartellerne i perioden 1989-1997

»fællesmøde« umiddelbart efter på en restaurant, hvor der (hvilket Eisai selv indrømmer) blev foreslået og drøftet et »velordnet marketingsystem«.

- (219) Aftalen blev bekræftet et par uger senere, da topledere fra Roche besøgte Japan og mødtes med Eisai (se betragtning 236).
- (220) Eisais endelig optagelse i mængde- og prissystemet for vitamin E gjorde det sammen med udbudsknapheden muligt for de fire producenter at hæve priserne på dette produkt betydeligt i løbet af 1991. (Rhône-Poulenc fik forsyninger fra Roche og BASF fra en »medproducent«, indtil virksomhedens fabrikker igen var i stand til at producere). Samtidig og sideløbende med prisforhøjelserne på vitamin E aftalte og gennemførte de tre europæiske producenter betydelige prisforhøjelser for vitamin A.
- (221) Priserne på begge vitaminer steg kraftigt mellem 1991 og 1994. Den første prisforhøjelse i 1991 lå på omkring 10 % (se betragtning 202). Ifølge Roche var målet efter 1994 at fastholde de prisniveauer, der var opnået.
- (222) At prisforhøjelserne for vitamin A og E var samtidige og ensartede, førte til klager til de franske myndigheder fra lokale færdigblandingsproducenter. Den 28. januar 1993 foretog de franske myndigheder et kontrolbesøg. Roche underrettede Takeda om udfaldet på et vitamin C-møde den 8. februar 1993. Takeda har noteret Roches affærdigende holdning til disse kontrolundersøgelser:
- »Der blev ikke fundet noget. Desuden blev der foretaget kontrolbesøg hos RPAN, men der blev ikke fundet noget. Denne type kontrolundersøgelse blev også foretaget i 1991, men der var ingen beviser. R mener ikke, at disse kontrolbesøg rejser problemer, men de er omhyggelige med, hvordan de håndterer papirerne.« (Oversat fra engelsk).
- (223) I begyndelsen af 1994 havde der udviklet sig en betydelig prisforskel (ca. 10 %) mellem Europa og USA inden for vitamin A og E. Den blev af mæglere udnyttet til »arbitragetransaktioner«. Roche gav den 1.-4. februar 1994 sine områdechefer instruks om, at »med hensyn til 1994-priserne må vi derfor fokusere på Europa (...) Vort mål er at få A-priserne op med 2 DEM og E-priserne med 1 DEM. Mængderne må kontrolleres nøje.« BASF havde allerede påpeget fænomenet over for sine europæiske salgsselskaber i september 1993.
- (224) Den 14. februar 1994 bebudede BASF via fagpressen forhøjelser på 5 % for vitamin A og E. Salgskontorerne fik instrukser om omgående at anvende nye »grænsepriser« — mindsteforhøjelsen skulle være på 2 DEM for vitamin A og 1 DEM for E.
- (225) I 1994 gjorde den hurtige stigning i efterspørslen efter vitamin E til mennesker det nødvendigt at revidere Rhône-Poulencs kvote. For at holde sin aftalte 16 %-andel af det samlede marked var Rhône-Poulenc nødt til at øge sit salg af vitaminer til dyrefoder. Producenterne aftalte i august 1994 en øvre grænse for Rhône-Poulencs markedsandel i dyrefodersektoren på 21 %; hvis den aftalte kvoteforhøjelse i denne sektor imidlertid ikke gav Rhône-Poulenc hele den samlede markedsandel på 16 %, ville de andre to europæiske producenter købe hos Rhône-Poulenc for at opveje det lavere salg. Sådanne kompenserende køb blev foretaget af Roche i 1996 og af Roche og BASF i 1997.
- (226) BASF har udtalt, at igennem hele kartelperioden overvejede og undersøgte deltagerne foranstaltninger til at eliminere eller afskrække marginale konkurrenter (i Kina og Rusland) fra at gå ind på det europæiske marked.

Kartellernes fortsættelse efter de amerikanske undersøgelser

- (227) Sidst i 1997 blev det offentligt kendt i USA, at det amerikanske justitsministerium havde sat en Federal Grand Jury til at undersøge formodede overtrædelser af straffebestemmelserne i Section 1 Sherman Act inden for vitaminsektoren.
- (228) Mødedeltagerne var allerede blevet klar over, at kartelmyndighederne interesserede sig for deres hemmelige aftaler og forsøgte at minimere antallet og hyppigheden af deres kontakter. Det sidste treparts-møde blev holdt i Basel i november 1997, hvor det blev besluttet, at man i fremtiden kun ville mødes på et bilateralt plan.
- (229) Rhône-Poulenc oplyser, at i december 1997 telefonerede selskabets daværende direktør for dyre- og plantesundhedsdivisionen til sine kolleger i Roche og BASF og arrangerede møder med dem, angiveligt for at meddele, at hans selskab »trak sig ud af« aftalerne; den 22. december 1997 oplyses han først at have besøgt BASF i Ludwigshafen og derefter Roche i dennes hovedkvarter i Basel for at opsigte aftalerne inden for vitamin A and E.
- (230) Dette aktion blev »annonceret« til Rhône-Poulencs produktionsledelse inden for dyreernæring i begyndelsen af januar 1998.

- (231) Men uanset hvilke formelle eller officielle instrukser der måske blev givet, var virkeligheden en anden: Topledere fra alle tre virksomheder besluttede at videreføre samarbejdet i en ændret form og på et »mere diskret grundlag«, som BASF udstrakte det. Det skete øjensynligt på initiativ af Roche. Den 15. januar 1998 fandt der et møde sted mellem Roche og Rhône-Poulenc og et par dage senere med BASF. Begge møder er af Roche beskrevet som et »operationelt møde på topplan«. Det blev besluttet, at der ikke skulle være flere gruppemøder, men kun bilaterale kontakter. Roche har fremlagt en liste over disse møder. I mere end et år udvekslede disse ledere også månedlige salgsdata fra deres private bopæle, hvor formålet var at holde øje med enhver afvigelse fra de aftale kvotetildelinger.
- (232) At BASF tillægger »enkeltpersoner« i hver virksomhed ansvaret for disse fortsatte kontakter, må ses i lyset af de stillinger, de indtog — i Roche var det marketingdirektøren for vitaminer, i RPAN var det salgsdirektøren.
- (233) De seneste kendte kontakter fandt sted i februar 1999; der blev udvekslet salgsdata for januar måned.
- (234) Højelse på ca. 10 % (se betragtning 207). Man enedes også om, at alle deres fremtidige kontakter kun skulle være bilaterale: Roche ville underrette BASF og Rhône-Poulenc om udfaldet. Omvendt ville Roche afstemme sin holdning med de andre to europæiske producenter og handle på deres vegne i forhold til Eisai.
- (237) Derefter var der ingen multilaterale møder med deltagelse af Eisai, og kommunikationen med kartellet foregik altid via Roche.
- (238) Den normale fremgangsmåde var, at de tre europæiske producenter mødtes først, hvadenten der var tale om topmøder, budgetmøder eller operationelle eller regionale møder hvert kvartal, og derefter mødtes Roche en eller to uger senere med Eisai på det tilsvarende plan.
- (239) Eisai gav Roche sine salgstal for hver region, og til gengæld gav Roche Eisai de samlede tal for de tre europæiske producenter tilsammen på verdensplan og regionsplan. Roche opgav ingen individuelle tal.

Eisais deltagelse

- (240) Eisai producerede kun vitamin E og deltog ikke i nogen møder for vitamin A. For vitamin E's vedkommende begyndte kontakterne på Roches initiativ med det formål at etablere et kartel allerede i Tokyo den 22. og 23. november 1989, og de blev efterfulgt af mødet i Basel den 8. december 1989 med de tre europæiske producenter beskrevet af Eisai. Eisai hævder imidlertid ikke at have givet noget tilsagn om at skære sin produktion ned. Efter flere møder med Roche i Europa og Japan og fortsat pres fra Roche indbød Eisai lederne fra de tre europæiske producenter til et »topmøde« den 8. og 9. januar 1991. Eisais påstand om ved denne lejlighed kun at have været en modstræbende vært, der var »overrasket« over grove krænkelser af forretningsetiketten modbevises af den måde, indbydelsen til Roche var formuleret.
- (241) Eisais forsøg på at fremstille sig selv under dette forløb som en modstræbende deltager i aftalerne alene for at »udveksle oplysninger« modbevises af det materiale, Kommissionen har fået fra Roche, som stammer fra Eisai, og som viser sidstnævntes deltagelse i etableringen af et kvotesystem. Eisai har til Kommissionen selv udleveret dokumenter udarbejdet i forbindelse med disse møder, der modsiger virksomhedens påstand.
- (241) En opgørelse udarbejdet af en Eisai-medarbejder til et møde i februar eller marts 1995 viser Eisais resultater i Nordamerika, Europa, Asien og Sydamerika i 1990, 1993 og 1994 samt Eisais plan for 1995. En »speaking note« til samme møde viser, at Eisais erklærede politik over for sine konkurrenter gik ud på at overbevise dem om sine gode hensigter i relation til kartelaftalen:
- »Mødet i januar 1991 er blevet anerkendt som »basis«, og resultatet i 1990 stemte overens med basis.
- (235) Som det udtrykkeligt står i indbydelsen, var formålet med mødet at bekræfte topledelsens intentioner, etablere et tillidsforhold mellem parterne og aftale, hvad der skulle ske på det næste »topmøde«.
- (236) Eisai har til Kommissionen selv udleveret dokumenter udarbejdet i forbindelse med disse møder, der modsiger virksomhedens påstand.
- (240) Eisais forsøg på at fremstille sig selv under dette forløb som en modstræbende deltager i aftalerne alene for at »udveksle oplysninger« modbevises af det materiale, Kommissionen har fået fra Roche, som stammer fra Eisai, og som viser sidstnævntes deltagelse i etableringen af et kvotesystem. Eisai har til Kommissionen selv udleveret dokumenter udarbejdet i forbindelse med disse møder, der modsiger virksomhedens påstand.
- (241) En opgørelse udarbejdet af en Eisai-medarbejder til et møde i februar eller marts 1995 viser Eisais resultater i Nordamerika, Europa, Asien og Sydamerika i 1990, 1993 og 1994 samt Eisais plan for 1995. En »speaking note« til samme møde viser, at Eisais erklærede politik over for sine konkurrenter gik ud på at overbevise dem om sine gode hensigter i relation til kartelaftalen:
- »Mødet i januar 1991 er blevet anerkendt som »basis«, og resultatet i 1990 stemte overens med basis.
- Som den med den laveste markedsandel er vi startet med 11,2 % (1990) og har af Dem fået accepteret en 11,9 %-plan (1991).

Vi har holdt vores 11 % og har fulgt den af Dem foreslåede plan hvert år for at samarbejde i klubben.

Vi har respekteret hinandens position og status.

Fra det første møde har vi nævnt vort ønske om at få [5-15] % på mellemlang sigt (fem år) og [10-20] % på længere sigt (ti år).

Som det fremgår af den samlede opgørelse frem til 1994, har vi aldrig fraveget den grundlæggende aftale og forståelse.« (Oversat fra engelsk).

- (242) Eisais aktive deltagelse i kartellet inden for vitamin E (uanset hvilken camouflager blev benyttet til at »retfærdiggøre« møderne) satte de europæiske producenter i stand til at hæve prisniveauet i Europa uden frygt for at blive underbudt af denne japanske producent. Eisai indrømmer selv, at virksomhedens »havde en politik gående ud på at hæve priserne og ville følge de prisforhøjelser, de andre tog initiativ til«. I denne sammenhæng må enhver påstand om, at det var de normale markeds kræfter, der fungerede, ses i lyset af kartellets særegne opfattelse af, hvad »prisførerskab« gik ud på: se betragtning 200-203.

1.4.2. VITAMIN B1 (THIAMIN)

1.4.2.1. **Kartellets tilblivelse og grundstruktur**

- (243) I 1989 havde Roche en global markedsandel på 44 %, BASF havde 13 % og Takeda omkring 31 %, mens de kinesiske producenter havde 9 %.
- (244) Ifølge Roche indledtes kartelsamarbejdet inden for vitamin B1 den 30. og 31. januar 1991 under vitaminmarketingdirektørens besøg i Tokyo, hvor han mødte repræsentanter fra Takeda (samt de andre japanske vitaminproducenter). Deltagerne udvekslede data om salgsmængder og markedsandele i 1990.
- (245) Formålet med aftalen om vitamin B1 var at få hævet priserne ved at stabilisere markedsandelene og tildele salgsmængder på basis af det faktiske salg i det foregående år.

- (246) Roche har ikke givet Kommissionen nærmere oplysninger om kvotetildelingerne for hver region, men de fremgår af det materiale, Kommissionen har fået fra BASF.

- (247) I »referenceåret« 1990 er det faktiske salg og markedsandelene i Europa opgivet til Roche 280 t (38 %), BASF 142 t (20 %) og Takeda 300 t (42 %). (Prognoserne for hver region for 1991 og »målene« for 1992 er også angivet).

- (248) BASF deltog ikke i dette møde, og Roche har i sine udtalelser ikke refereret til BASF's deltagelse, men det er klart, at BASF var med i mængdekontrollsystemet — se betragtning 260-269.

1.4.2.2. **Mængdekontrol- og overvågningssystem**

- (249) Selv om hovedaktøren Roche (i modsætning til, hvad der er tilfældet for vitamin A og E) ikke har fremsendt noget »budget«-materiale til Kommissionen angående vitamin B1, har Takeda udleveret en betydelig mængde papirer fra den periode, herunder tabeller og mødereferater, der viser, hvordan mængdekontrol- og overvågningssystemet fungerede.

— et dokument dateret 5. juni 1991 bærer overskriften »Vitamin B1-overvågning i 1990« og viser for hver region (Nordamerika, Latinamerika, Japan, Europa osv.) Roches, BASF's, Takedas og de kinesiske producenters (sidstnævnte nok kun anslået) salg i tons i 1990

— et dokument af samme dato bærer overskriften »Markedsprognose 1991« og viser på basis af en antagelse angående væksten på markedet i hver region (Europa er sat til 1,5 %) mængdefordelingen på hver producent for 1991

— et yderligere dokument, af samme dato, bærer overskriften »Overvågning af markedet i 1. kvartal 1991« og indeholder for Roche, BASF og Takeda en sammenligning af det faktiske salg med prognosen for hver region

— et dokument med overskriften »Markedet og konkurrencen — Vitamin B1« (dateret 20. maj 1993) viser Roches, BASF's og Takedas faktiske salg i de enkelte regioner i 1992 sammenholdt med deres tildelinger

- et dokument dateret 5. november 1993 sammenligner Takedas faktiske salg i 1992 med virksomhedens kvote i hver region og indeholder en skabelon (til udfyldning) til en sammenligning af hver producents »faktiske salg« i forhold til »planen« i perioden januar-december 1993
- et sæt skabeloner (udfyldt) til sammenligning på løbende kvartalsbasis af Roches, Takedas og BASF's »tildeling« og »resultat« for 1993
- tilsvarende dokumenter findes for andre år.

1.4.2.3. Kartelmøder

- (250) Efter det første møde i januar 1991 mødtes ledende medarbejdere fra Roche og Takeda med jævne mellemrum i Tokyo og Basel på både »topplan« og »operationelt

plan« for at overvåge anvendelsen af kvotesystemet og fastsætte priser.

- (251) BASF deltog ikke i møderne, men fik tildelt en kvote for B1, der blev drøftet på møderne.
- (252) Eftersom der fandtes kartelaftaler for alle de vitaminer, som både Roche og Takeda producerede (Vitamin B1, B2, B6 og C samt folinsyre), omfattede deres jævnlige møder ofte alle disse fem produkter. Fra Roches side ændrede deltagerne på det tekniske plan sig, efterhånden som man gik over til at drøfte det næste produkt (se f.eks. Takedas referat af det todages operationelle møde i Tokyo i november 1992 — den første dag var afsat til vitamin C, mens morgenmødet den anden dag drejede sig om vitamin B1, B2 og B6).
- (253) Takedas referat af et møde i november 1992 er karakteristisk for, hvordan de operationelle møder foregik:

»VB1

1) Udveksling af resultater for januar-september

	Takeda	R	B
Plan	644,3	700,5	204,0
	Δ 30	Δ 65	Δ 54
Salgsresultat	614,3	635,6	149,6

Altsammen under forventning. B er svag i markedsføring.

Overtaget af kinesiske produkter.

Mere interesseret i at holde prisen end i mængden.

2) Kvote for 1993

Vækstrater ca. 2 % højere

1992

	R	T	B	I alt	Kineserne	I alt
	934	859	272	2 065	450	2 515
T gik ikke med til ændringer	900	827	263	1 990	525	2 515
1993-kvote	900	830	265	1 995	650	2 645

3) Pris

Uændret: USD 43,00, DEM 74,00

4) Kinesiske produkter

Takeda ville gerne beskytte sine faste kunder ved at bruge produkter, der ikke opfylder specifikationerne, af foderkvalitet. Det er svært at genvinde kunderne, når de er startet med at bruge kinesiske produkter«. (Oversat fra engelsk).

(254) Der var også bilaterale møder mellem Roche og Takeda i Basel om deres fælles produktudbud: vitamin B1, B2, B6 og C samt folinsyre. Desuden havde Takeda lejlighedsvis bilaterale møder med BASF, hvor man drøftede B1.

1.4.2.4. Kartellet i perioden 1991-1994

(255) Fra 1991 og indtil omkring 1993 hævede kartellet gradvis prisen på vitamin B1. I 1991 forhøjede producenterne markedsprisen fra under 65 DEM til 68 DEM pr. kg. En tabel (dateret 29. marts 1994) fra Takeda viser »listepriiserne« og »mindstepriiserne« for produktet i hver geografiske region, bl.a. Europa.

(256) Fra 1. januar 1992 lå »listepriisen« på 76 DEM pr. kg leveret, og »mindstepriisen« var 74 DEM pr. kg (BASF's prisinstrukser af 11. december 1991 bekræfter mindstepriisen på 74 DEM pr. kg).

(257) Ved udgangen af 1992 begyndte man at mærke konkurrencen fra kinesiske produkter, og producenterne drøftede, om de skulle »ignorere« denne konkurrence ligesom hidtil, eller om de skulle opsuge den kinesiske produktion. I juni 1993 havde producenterne besluttet at konkurrere på prisen over for bestemte kunder, der benyttede kinesiske produkter.

(258) Denne politik blev fastholdt i slutningen af 1993. Den overordnede plan skulle opretholdes i 1994. For at fastholde deres kundegrundlag aftalte producenterne, at de skulle tilpasse sig til de kinesiske priser for foderkvalitet over for store kunder, men den lave pris måtte ikke anvendes generelt — der skulle fortsat anvendes højere priser for fødevarer- og medicinkvaliteterne.

(259) Ifølge Roche besluttede de to producenter i 1994, at aftalen ikke længere kunne opretholdes, og den blev bragt til ophør i første halvdel af 1994; det sidste møde angående vitamin B1 fandt sted den 10. juni i det år. Omkring midten af 1994 var markedsprisen på foderkvalitet faldet til ca. 28 ECU pr. kg (fra hele 38 ECU pr. kg). Prisudviklingen for vitamin B1 i løbet af kartelperioden (og efter kartellets opløsning) fremgår af tabel IV i bilaget.

1.4.2.5. BASF's deltagelse

(260) BASF indstillede produktionen af vitamin B1 i 1989 og købte derefter sine forsyninger hos Roche, i første

omgang på en femårig leveringskontrakt. BASF var fortsat en af de største udbydere af bulk-vitaminer i Fællesskabet og i verden i kartelperioden.

(261) Tabeller, som Kommissionen har fået fra Takeda angående vitamin B1, viser under overskriften »Markedet og konkurrencen — Vitamin B1« og »Markedet« (udarbejdet for at kunne overvåge gennemførelsen af de hemmelige aftaler) for Roche, Takeda og BASF »prognoser« og »vurdering« for deres kvartalsvise salg i hver af de store geografiske regioner, herunder også Europa.

(262) Tabeller med titlen »Vitamin B1: Markedsprognose« og oversigtstabeller, der viser »resultatet« i forhold til »tildelingen« for hver producent i 1993 indeholder også tal for BASF.

(263) I Takedas referat af mødet med Roche i november 1992 angående de fem vitaminprodukter, de begge producerer (også vitamin B1), findes et afsnit med overskriften »Udveksling af resultater for perioden januar-september«, hvor Takedas, Roches og BASF's »plan« og »salgsresultat« sammenlignes (BASF fik også tildelt en kvote for 1993). Oplysningerne må Roche have fået fra BASF.

(264) Takedas mere fuldstændige referat af dette møde bekræfter BASF's deltagelse i kvoteordningen. Roche beretter i sit referat, at:

»På grund af indflydelsen fra de kinesiske produkter var hverken R, T eller B i stand til at nå op på prognosen. Navnlig B ligger langt nede (- 50 t) og er desperat for at foretaget tilpasninger.« (Oversat fra engelsk).

(265) Roche havde tydeligvis af BASF fået til opgave at tale på dennes vegne. I referatet hedder det videre:

»R: Vi vil gerne vide, om der er nogen måde, De kan hjælpe B på, eftersom de er så langt bagefter. (T svarede, at B's produkter sælges af R, så hvis B har brug for hjælp, måtte det være R, der skulle hjælpe.« (Oversat fra engelsk).

(266) BASF nægter at have deltaget direkte i vitamin B1-kartellet, men har selv til Kommissionen udleveret håndskrevne tabeller, som (ifølge BASF) »afspejler oplysning-

ger, BASF har fået af en repræsentant for Roche angående aftalerne mellem Roche og Takeda inden for vitamin B1« (BASF understreger også, at BASF ikke producerer B1). BASF giver imidlertid ingen forklaring på,

hvorfor der i tabellerne er angivet en kvote for BASF såvel som for »Roche« og »Tak«. For Europa (tilsvarende beregninger findes for hver geografiske region) ser tabellen sådan ud:

Europa	1992 B	referenceår	%	1991 prognose
	Ziel bei Markt (ulæseligt)	1990		
Roche	250	280	38	280 t
BASF	125	142	20	95
Tak(eda)	240	300	42	240
	615	722		615

(Tallene for »referenceåret« 1990 svarer til tallene fra Takeda).

- (267) BASF har selv indrømmet at være blevet underrettet om aftalerne med Takeda af Roche, der ikke ønskede, at BASF skulle forstyrre vitamin B1-markedet med sit videresalg: »Ifølge denne aftale med Takeda meddelte Roche BASF de vitamin B1-priser og -mængder, BASF kunne sælge i de enkelte regioner.« (Oversat fra engelsk).
- (268) Under Takedas lejlighedsvis bilaterale kontakter med BASF kom man ind på vitamin B1-priserne: da BASF's markedsføringsdirektør for vitaminer var i Tokyo den 13. juli 1993, meddelte han, at inden for vitamin C, B1 og B6 ville BASF »følge R(oches) og T(akedas) prispolitik ... hvis priserne forhøjes, vil vi følge med«.
- (269) Til trods for, at BASF ikke deltog i møderne mellem Roche og Takeda, er der således omfattende belæg for BASF's deltagelse i den ulovlige samordning om fastsættelse af priserne på vitamin B1.

1.4.3. VITAMIN B2 (RIBOFLAVIN)

1.4.3.1. *Kartellets tilblivelse og grundstruktur*

- (270) I årene mellem 1988 og 1990 faldt prisen på vitamin B2 med ca. 12 %. For at få vendt denne tendens besluttede de to store producenter, at der var behov for samordnet handling.
- (271) Den 14. og 15. juli 1991 mødtes repræsentanter for Roche og BASF i Bottmingen i Schweiz for at aftale rammerne om et kartel inden for vitamin B2. Takeda var ikke til stede på dette første møde, men det var BASF's og Roches hensigt at få Takeda med i den næste fase. (Takeda var på det tidspunkt allerede med i kartelaftalerne inden for vitamin B1 og C).

- (272) På basis af det faktiske salg i 1990 og andre producenters anslåede markedsandel for hvert år aftalte de globale kvoter for perioden fra 1992 til og med 1994. Mængdekvoterne fordelte sig således:

(tons)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Roche	1 550	1 450	1 500	1 445	1 450	1 470
BASF	770	775	800	840	870	900
Takeda	180	280	320	350	380	400
Andre	90	120	130	150	170	190
I alt	2 590	2 625	2 705	2 785	2 870	2 960

- (273) Forholdet mellem Roches og BASF's salg af vitamin B2 skulle ændres fra 65:35 i 1990 til 62:38 i 1994. 1992 skulle være det første år med kvotesystemet. For 1994 regnede Roche og BASF med at få tilsammen 80 % af hele verdensmarkedet; Takeda skulle have 13,5 % (ud for tallene for Takeda har BASF noteret »Hvis de tager mere [→ krig?«). Et papir fra BASF viser den aftale, man nåede frem til på dette møde.
- (274) Senere i 1991 tog ledende repræsentanter fra Roche og BASF (hver for sig) til Japan for at overtale Takeda til at gå med til den foreslåede kvotering inden for vitamin B2, hvilket Takeda endte med at gøre i slutningen af 1991/begyndelsen af 1992. Drøftelserne under Takeda-repræsentanternes besøg i Basel den 13. april 1992 om »den nye prispolitik for løbende forhøjelse af prisen« omfattede også vitamin B2.

1.4.3.2. Kartelmøder

- (275) Kartellet opererede med møder hvert kvartal. Den normale procedure var øjensynligt, at Roche mødte Takeda først og derefter havde et separat bilateralt møde med BASF.
- (276) Formålet med kvartalsmøderne var at holde øje med størrelsen af de faktiske markedsandele i forhold til kvoten og justere salget efter de aftalte kvoter. Der blev udviklet et kontrolsystem i stil med systemet for vitamin A og E (se betragtning 283).
- (277) Takedas referat af et møde med Roche i Zürich den 25. maj 1993 (med overskriften »Tilintetgøres efter læsning«) kan betragtes som typisk for disse møder angående vitamin B2:

»1) VB2

— Priserne stiger glat (R) (T)

f.eks. R's salg i Europa i april, 91,4 DEM (R)

T's resultater i Europa i marts, 88 DEM

— Ingen sandsynlighed for større efterspørgsel, hvilket betyder, at det vil være vanskeligt at øge afsætningen (R)

T regner med 400 t i 1993, dvs. nogenlunde som i 1992 (T)

(...)

— Lohmann ⁽¹⁸⁾

Da R og BASF konkurrerer, vil Lohman helst ikke købe det hele hos konkurrenter, dvs. vil hellere købe hos T. T må være omhyggelig med priserne, når der afgives tilbud. Prisen må under ingen omstændigheder være for lav. (R)

OK, vil kontakte (Takeda-medarbejder) (T)«. (Oversat fra engelsk).

- (278) Takeda havde også lejlighedsvis bilaterale møder med BASF angående vitamin B2 (såvel som andre produkter), og i et referat af 13. juli 1993 (også påført »Tilintetgør efter læsning«) hedder det:

»VB2 foderkvalitet

(B) B's pris i Europa er 90-92 DEM. Men T tilbyder en lavere pris på 85/86 DEM. Korrigér venligst dette snarest muligt.

(T) T sælger til 88/90 DEM. På den anden side giver B's tilbud på en lavere pris på 86 DEM til DK's Løven problemer.

(B) Vi vil tjekke i morgen og vende tilbage. Vi vil gerne have, at priserne generelt ikke sættes lavere end 90 DEM.

(T) Enig.« (Oversat fra engelsk).

1.4.3.3. **Kvoterne**

- (279) Efter at Takeda var kommet med i kartelaftalerne for vitamin B2, var de årlige kvoter genstand for intense forhandlinger, hvor Takeda krævede en højere kvote. I et Takeda-referat af et møde i eller omkring november 1992 om alle vitaminer, også B2, hedder det:

»VB2 → Jan-september

1) Fastlæggelse af kvote

1991	1992	1993 R 395	1994	1995	1996	
384	385	420	445	472	500	Tal med R
320	340	360	380	400	420	Tal med B

Fordeling af 384

Eksport	Internt	Tokyo Tanabe	Takeda USA
144	30	200	10

Divisionsdirektøren ville gerne have den op på 500 t inden for fem år (i 1991)

R begik en regnefejl, da 1991-overslaget blev opstillet (...)

Større salg må være acceptabelt, hvis det ikke går ud over priserne.« (Oversat fra engelsk).

(280) Takedas salgsambitioner var tydeligvis årsag til irritation hos Roche. I Takedas referat af sit møde med Roche i Tokyo den 17. november 1992 anføres følgende i relation til vitamin B2:

»Ligesom med VB6, var R forbeholden over for T's forøgelse af salget og blev ved med at vende tilbage til T's udtalelse om, at de ønskede at sælge 500 t om fem år.« (Oversat fra engelsk).

(281) Roche foreslog, at Takedas kvote for 1993 skulle være på 385/390 t og hæves til 420 for 1994. Takeda beskriver sin reaktion således:

»T: Eftersom der stadig er uvished om vores produktionskapacitet, kender vi endnu ikke vores mængde. Selv om vi ikke er seriøse, vil hr. [...] gerne have 500 t i 1993. Middelvejen mellem dette og Deres forslag på 390 vil være omkring 440/445 t. (R spurgte ikke om mere).« (Oversat fra engelsk).

Se også et Takeda-referat af et møde den 21. april 1993 med hensyn til Takedas neddæmpning af sine salgsambitioner).

(282) For 1994 gik Takeda rent faktisk med til at holde sit salg på omkring 410 t. På et møde på Hilton Hotel i Basel med Roche den 9. februar 1994 udvekslede deltagerne deres salgsresultater inden for vitamin B2 for 1993 og salgsplanerne for 1994:

»T: Vores resultat for 1993 ligger på 421 t og meget tæt op ad den aftalte mængde, og vi planlægger at holde samme niveau på omkring 420-440 t i 1994. Hvad prisen angår, vil vi støtte R's politik fuldt ud og arbejde på at få en pris på mindst 69,00 USD cif/115,00 DEM for USD-produkter og 61,00 USD cif/92,00 DEM for foderkvalitet (leveret USA) ... I Europa vil B bebude prisforhøjelse for foderkvalitet (4 %) medio februar. T ville gerne have mindsteprisen op fra 92,00 DEM til 97,00 DEM pr. 1. april. T's salg er fortsat lavt, så man vil sætte ind på at få hævet priserne.

b) Med hensyn til T's 1993-resultater og 1994-planer forløber udviklingen i overensstemmelse med grundaftalen ...

Vi kan ikke forvente nogen større efterspørgselsstigning i 1994. Der vil blive gjort en indsats for at hæve prisen i Europa og holde en mindstepris på 61,00

USD i USA. R ville også gerne have T med på denne prispolitik. (T indvilligede).« (Oversat fra engelsk).

1.4.3.4. Mængdekontrol og -overvågning

(283) Som for de fleste andre vitaminprodukter var kvotesystemet for vitamin B2 genstand for løbende ajourførende rapportering og overvågning. Kommissionen har fra BASF fået dokumenteret, hvordan kontrol- og overvågningssystemet for vitamin B2 fungerede, og det følgende er repræsentativt herfor:

— salgstal for hver region (Europa, Nordamerika, Latinamerika, Fjernøsten og Japan) for 1995 og de første tre måneder af 1996. For producenter uden for aftalerne (ADM (Archer Daniels Midland) og GUS (de russiske producenter) opstilles der overslag

— et internt arbejdsrapport fra BASF med BASF's eget salg i hvert land ⁽¹⁹⁾.

1.4.3.5. Mål- og mindstepriser

(284) I kartelperioden blev der aftalt jævnlige prisforhøjelser og fastsat nedre grænser for priserne. Takeda har også udleveret tabeller, der angiver de »liste«- og »mindstepriser« i hver region på de forskellige vitaminer, herunder også B2, der var gældende i perioden fra 1. juni 1991 til 1. april 1993. For vitamin B2 var priserne følgende:

(DEM)

	Listepris	Mindstepris
1. juni 1991		
— USP	110	106
— Foder	89	84
1. oktober 1991		
— USP	117	112
— Foder	94	89
1. oktober 1992		
— Foder	99	94
1. april 1993		
— USP	122	116
— Foder	102	97

(285) Udviklingen i gennemsnitspriserne på vitamin B2 igennem hele kartelperioden og efter aftalernes ophør fremgår af tabel V i bilaget.

1.4.3.6. Kartellet i perioden 1991-1996

- (286) De pris- og mængdebeslutninger, der blev truffet på disse møder, blev ført ud i livet ved, at hver af producenterne udstak instrukser til deres regionalchefer. Fra 1991 til 1993 blev priserne på B2 jævnlige forhøjet (se betragtning 284).
- (287) I 1993 opdagede parterne, at en amerikansk producent, Coors, havde en større produktionskapacitet til vitamin B2, end de havde anslået i 1991. For at forhindre Coors i at forstyrre deres aftaler ved at eksportere sit produktionsoverskud aftalte Roche og BASF, at den førstnævnte skulle indgå kontrakt om at købe 115 t vitamin B2 (svarende til halvdelen af Coors' kapacitet) i 1993. BASF ville til gengæld købe 43 t fra Roche; byrden skulle således deles i forholdet 62:38 svarende til deres kvoter.
- (288) Senere solgte Coors sin vitamin B2-fabrik til Archer Daniels Midland (ADM). I 1995 tegnede Rhône-Poulenc og ADM kontrakt på, at Rhône-Poulenc skulle markedsføre den riboflavin, ADM producerede i USA, i Europa. BASF noterede, at Roche havde en »ambivalent« holdning og sommetider prioriterede prisen, andre gange mængden højest. BASF så ingen mening i at hæve priserne, fordi det simpelthen ville gøre det lettere for ADM at trænge ind på markedet. ADM's markedsandel i Europa steg fra blot 2 % til 9 %, primært på Roches bekostning. Priserne begyndte at falde. Roche hævder allerede dengang at være blevet klar over, at Takeda snød ved at opgive et salg, der var op til 20 % mindre end det faktiske.
- (289) I et »fortroligt referat« fra Takeda af et møde (navnlige om vitamin C) holdt den 16. marts 1995 med repræsentanter fra Roche, BASF og Merck hedder det:
- »Der var en besk kommentar til vores overudbud af B2.
- Som aftalt mellem [...] (Takedas repræsentant) og [...] (Roches repræsentant), måtte Takedas salg højst ligge på mellem 380 t og 420 t. Ifølge de japanske eksportstatistikker (ca. 500 t), statistikker over import af råmaterialer og salg i Japan (ca. 80 t). Takedas salg ligger på 580 t, hvilket er 40 % mere end 420 t. Takeda skulle forklare årsagerne hertil og sin politik.
- Hertil svarede vi blot: »Vi er ikke i stand til at udtale os om mængder. Vi vil kontakte Dem via de rette kanaler efter at have drøftet spørgsmålet i vores virksomhed«. Vi indså, at det ikke var det rette tidspunkt at få ødelagt vores samarbejde om at få hævet prisen på v(itamin) C ved at sige vores mening.« (Oversat fra engelsk).
- (290) Takeda forsikrede derefter Roche om, at Takeda ikke havde udvidet sine produktionsanlæg: »Vi forventer derfor heller ingen større forøgelse i fremtiden, men vi kan heller ikke reducere vores salg.« (Oversat fra engelsk).
- (291) Roche besluttede øjensynligt som følge af uenigheden at opsigte kartelaftalen med BASF og Takeda omkring tredje kvartal af 1995.

1.4.4. VITAMIN B5 (CALCIUM-D-PANTOTHENAT ELLER CALPAN)

1.4.4.1. Kartellets tilblivelse

- (292) I 1989 havde Roche og Daiichi hver især ca. 35 % af verdensmarkedet inden for calpan, og BASF havde 20 %.
- (293) Baggrunden for kartellets opståen var (ifølge Daiichi) et støt fald i priserne på B-kompleksvitaminerne i 1980'erne og den svage dollar i 1989-1990, der bevirkede, at Roche ikke fik noget overskud inden for disse produkter.
- (294) Efter Daiichis eget udsagn havde der foregået en organiseret samordning om priserne på vitamin B5 mellem Roche, BASF og Daiichi fra begyndelsen eller midten af 1980'erne, som fortsatte indtil 1989.
- (295) Ifølge Daiichi foregik denne samordning dog ikke på så avanceret et plan som de senere kartelaftaler og »ser ud til at være brudt sammen i 1989 og 1990.«
- (296) Omkring begyndelsen af 1991 udfoldede Roche (ifølge Daiichi) store bestræbelser på at få et organiseret samarbejde i gang med regelmæssig udveksling af priser og salgstal, opstilling af »budgetter« med det formål at fastholde markedsandelene samt samordnede prisforhøjelser. Daiichi oplyser utvetydigt, at samordningen var »organiseret, ledet og overvåget af Roche«.
- (297) Ifølge Daiichi aflagde en repræsentant for Roche besøg i Tokyo lige før jul i 1990 og insisterede på et møde med Daiichi på, at Daiichi skulle skære sin produktion ned;

Roche sagde, at Daiichi var nødt til at »kontrollere« eksporten af calpan fra Japan til andre regioner (bl.a. Europa), for ellers ville calpanpriserne dykke.

(298) Roches forslag gik ud på, at producenterne skulle benytte faste mængder som »basis« og derefter enes om den nationale vækst i efterspørgslen, hvormed denne basis kunne justeres. (På dette stadium var drøftelserne ifølge Daiichi »teoretiske«, og der blev ikke nævnt noget om konkrete mængder). Daiichi sagde, at en sådan ordning ikke ville fungere uden BASF, hvortil Roche svarede, at Roche ville indbyde BASF til et møde for at aftale en ordning for calpan.

(299) Det første trepartsmøde mellem Roche, BASF og Daiichi fandt sted i Basel i løbet af første kvartal 1991. På et senere møde i Basel ved midten af 1991 oplyste deltagerne — Roche, BASF og Daiichi — tallene for deres calpansalg i hver region i 1990 for at få fastlagt et basis- eller referenceår.

1.4.4.2. Kartellets grundstruktur

(300) Fra 1991 og fremefter aftalte de tre producenter, hvordan den del af verdensmarkedet for calpan, som de til sammen kontrollerede (90 %), skulle fordeles mellem dem indbyrdes.

(301) Hver part fik tildelt procentvise kvoter på både verdens- og regionsplan. Ifølge Daiichi varierede de fra år til år, og i perioden 1991-1999 var de som følger:

Verden: Roche 42-45 %, BASF 23-25 % og Daiichi 32-34 %

Europa: Roche 40-48 %, BASF 19-22 % og Daiichi 30-39 %.

(302) Daiichi har fremlagt materiale, der tyder på, at de tre producenter for referenceåret 1990 lagde følgende opdeling af salget i verden til grund for deres ordning:

(tons)

Roche	BASF	Daiichi	I alt
1 990 (43 %)	1 050 (23 %)	1 500 (34 %)	4 540

(303) Aftalen blev implementeret ved »globale« møder afholdt hvert kvartal, enten i Europa eller i Japan. For at sikre, at de tildelte kvoter blev overholdt, blev der på kvartalsbasis (senere månedsbasis) udvekslet oplysninger. Deltagerne aftalte også de nærmere enkeltheder i samordnede prisforhøjelser, bl.a. målpriser.

1.4.4.3. Mål- og mindstepriser

(304) De mål- og mindstepriser, der var fastsat for perioden fra 1. oktober 1991 til 1. april 1993 for Europa, var:

(DEM)

	Listepris	Mindstepris
1. oktober 1991	29,50	28,50
1. april 1992	32,50	31
1. april 1993	36,50	35

(Roches og BASF's prislister viser, at mål-/listeprisen blev hævet til 39 DEM i 1994 (mindsteprisen til 37,50 DEM), 40 DEM i 1995 og 43 DEM i 1997).

1.4.4.4. Budgetter

(305) Ligesom inden for de andre vitaminprodukter var kerne i kartellet fastsættelsen af det »årlige budget«. De tre producenter opstillede hvert år en prognose over verdens efterspørgslen på basis af antagelser om ændringer i forhold til det foregående år på regional basis og en sammenstilling af prognoserne. Der blev også opstillet overslag over den mængde DL-calpan, der ville blive produceret i Japan og Østeuropa. Derefter blev mængdemålene fastlagt, og de procentvise markedsandele fordelt på verdens- og regionsplan.

(306) Hvert år drøftede man »optrappingsfaktoren«, dvs. den normale vækst på markedet, og mængdekvoterne blev justeret på et regionalt grundlag for at tage højde for den forventede forøgelse af efterspørgslen.

(307) Daiichi siger, at budgettet oprindeligt blev drøftet tre seks måneder før kalenderårets udgang, eftersom de europæiske producenter benytter kalenderåret til disse formål. Senere blev møderne flyttet til november af hensyn til Daiichi, der havde et regnskabsår, der sluttede senere.

(308) Kommissionen har fået materiale angående budgetterne fra både BASF og Daiichi.

(309) Følgende illustrerer, hvordan systemet fungerede:

— et dokument, der viser hver producents faktiske salg i 1995, 1996-»budgettildelingen« og det faktiske salg i 1996 (»1-12/96«). H refererer til Roche, »B« til BASF og »D« til Daiichi. (»A« er Alps, en japansk producent, der ikke deltog i aftalen)

- de tre kartelproducenters »regionale« markedsandele i årene 1992 og 1993 og for 1994 var angivet, samt deres »budgettildeling« og anslåede faktiske salg (»HR«). I et andet dokument er angivet Roches og BASF's salg i de seks første måneder af 1994 i hver region
 - et dokument, der er fremsendt af Daiichi, men stammer fra Roche, viser de oprindelige og de reviderede budgetkvoter for hver region for 1998
 - et yderligere dokument udarbejdet af Daiichi sammenligner de tre producenters månedlige salg i forhold til budgettet for 1998.
- (310) Mængdebaserede salgstal blev indberettet hvert kvartal, senere hver måned. Der fandtes ikke nogen formel kompensationsordning, men ifølge Daiichi plejede Roche at beklage sig, hvis Daiichi overskred sin kvote, men tolererede i praksis en variation på op til 2 %.
- 1.4.4.5. Kartelmøder**
- (311) I årene mellem 1991 og 1998 mødtes parterne med jævne mellemrum. Daiichi har givet en meget detaljeret beskrivelse af disse møder.
- (312) Efter at Daiichis deltagelse i kartellet var blevet bekræftet i Tokyo i januar 1991, og efter et andet møde i Basel mellem Daiichi og Roche, fandt det første treparts-møde mellem Roche, BASF og Daiichi sted i Basel (der er nogen usikkerhed omkring deltagerne og den nøjagtige dato — Roche siger, at det var i første kvartal 1991, men Daiichi mener, det var lidt senere).
- (313) Det var på dette møde, at man nåede til endelig enighed om fordelingen af markedsandele. At der blev opstillet et »budget« for 1991, tyder på, at mødet fandt sted i begyndelsen af 1991, om ikke før.
- (314) Der var et »topmøde« i Baden Baden den 2. juni 1992 mellem Roche og BASF med det formål at »fremme den gensidige forståelse«, hvilket omfattede drøftelser angående calpan.
- (315) Derefter blev der regelmæssigt afholdt både »topmøder« og »operationelle« møder i Basel, Kaiseraugst (Roches hovedkvarter for vitaminer) og Tokyo. Normalt, men ikke altid, mødtes Roche med BASF og Daiichi hver for sig. Det blev opstillet »budgetter« i oktober eller november for det efterfølgende år.
- (316) Ud over disse møder blev der udvekslet oplysninger om priser og salgsmængder hvert kvartal frem til 1996 eller 1997, hvor BASF foreslog, at det derefter skulle ske månedligt.
- 1.4.4.6. Kartellet i perioden 1991-1997**
- (317) I løbet af kartelperioden lykkedes det de tre producenter at få hævet prisen på vitamin B5 med jævne mellemrum i en serie samordnede prisforhøjelser.
- (318) Den største forhøjelse af calpanprisen skete i årene 1991-1993, da prisen i Europa på to år steg med omkring 50 %.
- (319) Ifølge Daiichi plejede enten Roche eller BASF periodisk at meddele Daiichi, at de ville annoncere en prisstigning, og hvornår det ville ske, og opfordrede Daiichi at »følge trop«. Prisstigningerne blev ofte annonceret via fagpressen.
- (320) I løbet af kartelperioden steg kiloprisen på D-Calpan af foderkvalitet i Europa fra omkring 24 DEM i 1990 til 42 DEM i begyndelsen af 1998.
- (321) Det, det især drejede sig om for BASF og Roche, var at sikre, at valutakursudsving ikke resulterede i prisforskelle mellem regionerne og dermed til parallelhandel. Da dollaren blev styrket over for D-marken, var det vigtigt for de to europæiske producenter at få hævet de europæiske priser for at undgå, at forhandlerne paralleleksporterede fra Europa til Nordamerika, hvilket ville være muligt, så snart prisforskellen steg til 10 % ⁽²⁰⁾.
- (322) Ifølge Daiichi havde BASF og Roche et andet strategisk incitament til at forhøje prisen på calpan (og også på andre vitaminer til dyrefoder). De stod begge stærkt inden for færdigblandinger i kraft af deres integrerede produktion af de vitaminer, der benyttes hertil. Ved at forhøje priserne på de vitaminer, der bruges i færdigblandinger, kunne de presse konkurrenterne på dette marked og med tiden trænge de mindre færdigblandingsproducenter ud af markedet.
- (323) Daiichi siger, at Daiichi i november 1997 modsatte sig en planlagt forhøjelse af kiloprisen fra 42 DEM til 46 DEM for foråret 1998 (foreslået af BASF), dels fordi Daiichis færdigblanderkunder i Europa med en sådan

pris ville have ethvert incitament til at gå over til at købe deres DL-Calpan hos leverandører i Polen og Rumænien. Selv om Daiichi modsatte sig prisforhøjelsen, var Roche (ifølge Daiichi) alligevel i stand til at sætte prisen op, fordi Roche selv producerede færdigblandinger og ikke på samme måde var udsat for konkurrence. (Denne opfattelse bekræftes af BASF's klare instruks til de nationale salgskontorer i juni 1995: »Heller ikke fremover tager vi konkurrencen op inden for DL-calpan!«. (Oversat fra tysk).

(324) BASF annoncerede prisstigningen for calpan (samt vitamin A, E og B2) via fagtidsskriftet »Ernährungsdienst« den 25. februar 1998. (Grænseprisen var sat til 44 pr. kg).

(325) Da BASF's kunder beklagede sig over prisforhøjelsen, bakkede Roche op om den ved også at annoncere en prisforhøjelse til 46 DEM pr. kg (annonceret i »Ernährungsdienst« af 13. juni 1998). Ifølge Daiichi mislykkedes den samordnede prisforhøjelse på grund af modstand fra kunderne og den store prisforskel mellem D-calpan og DL-calpan.

(326) BASF og Roche blev ved udgangen af 1997 klar over, at man i USA var i gang med at undersøge vitaminsektoren (se betragtning 227-233). De havde allerede forstærket deres sikkerhedsforanstaltninger to år før, da ADM-sagen blev almindeligt kendt. Men alligevel fortsatte møderne angående vitamin B5 efter november 1997, og den 17. november besøgte repræsentanter fra Roche faktisk Daiichi i Japan for at introducere den nye næstformand for bestyrelsen og marketingdirektør for vitaminer fra 1. januar 1998.

(327) Den 16. december 1997 eller der omkring mødtes parterne i Basel for at opstille budgettet for det følgende år. Først den 16. april 1998, på et globalt operationelt møde i Japan, meddelte Roches marketingdirektør for vitaminer Daiichi, at Daiichi ikke længere måtte udveksle mængde- og prisdata via telefonen med salgschefer på lavere plan, da Roches marketingdirektør for vitaminer fremover selv ville tage sig af disse udvekslinger.

(328) Møderne fortsatte i hele 1998, med udveksling af detaljerede salgs- og prisoplysninger hvert kvartal og mellem de samme personer. Der blev udarbejdet et budget for 1999. Den sidste udveksling af salgstal fandt sted i Tokyo den 12. februar 1999, på et møde mellem Roche og Daiichi. Den ulovlige samordning ophørte kun på det tidspunkt, fordi deltagerne havde erfaret, at retsforfølgning i USA var nært forestående.

(329) Med hensyn til udviklingen i calpanpriserne i kartelperioden henvises til tabel VI i bilaget.

1.4.5. VITAMIN B6 (PYRIDOXIN)

1.4.5.1. Kartellets tilblivelse og grundstruktur

(330) Ligesom med mange andre vitaminprodukter kan ledende Roche-repræsentanters besøg i Tokyo den 30. og 31. januar 1991 anses at være startskuddet til kartellet. Der blev ved den lejlighed afholdt et møde mellem Roche, Takeda og Daiichi med det formål at nå frem til en aftale om vitamin B6. Takeda havde allerede haft drøftelser — der ikke gav resultater på alle punkter — med Roche om vitamin C siden april 1990. Forhistorien til dette møde var, at prisen på vitamin B6 var faldet med ca. 15-20 % i 1989-1990 ⁽²¹⁾.

(331) De tre vitamin B6-producenter aftalte på basis af deres faktiske salg i 1990 en opdeling af det »disponible« verdensmarked (dvs. hele verdensmarkedet minus de kinesiske producenters salg) med kvoter for hver region.

(332) I løbet af 1991 opstod der knaphed på vitamin B6, fordi både BASF og Merck havde trukket sig ud af markedet. Daiichi havde midlertidigt indstillet produktionen i august 1991, fordi man var ved at lukke et gammelt anlæg, og den nye fabrik først blev sat i drift i marts 1992.

1.4.5.2. Mål- og mindstepriser

(333) Ligesom ved de andre vitaminprodukter blev prisforhøjelserne for B6 opnået ved brug af »listepriser« og »mindstepriser«. Kommissionen har fra Takeda fået udleveret en tabel, der viser udviklingen i priserne på flere vitaminer, bl.a. vitamin B6 (USA, Europa og »overseas«):

(DEM)

Oktober 1991	85
1. april 1992	88
1. juli 1992	90
1. april 1993	95 (mindstepris 85)

(334) I Takedas referat af mødet med Roche i Basel den 13. april 1992 angående alle de vitaminer, de var fælles om at producere, anføres det, at de 90 DEM fra 1. juli 1992 reelt var mindsteprisen — listeprisen var 95 DEM.

(335) Et internt papir fra Daiichi af 1. september 1992 viser en pris på 90 DEM for vitamin B6, med den hånd-

skrevne påskrift: »85-90 R« og »80-85 DPE« (»R« er Roche, og »DPE« er Daiichi Pharmaceutical Europe).

1.4.5.3. Kartelmøder

- (336) Ifølge Roche mødtes parterne bilateralt omkring to gange om året, enten i Tokyo, Basel eller i nærheden af Bases, dvs. at Roche mødtes med Takeda og Daiichi hver for sig. Daiichi og Takeda havde også regelmæssige bilaterale kontakter, selv om Daiichi hævder, at disse kontakter primært drejede sig om indbyrdes salg og køb af calpan. Årsagen til dette kunstgreb var de japanske producenters uvilje mod at deltage i møder med mere end én konkurrent ad gangen.
- (337) Tid og sted for disse møder er blevet oplyst af Roche. Ligesom for andre vitaminprodukter blev kartelmøderne afholdt på både »topplan« og »operationelt« plan. Takeda har sendt Kommissionen kopier af referater og notater fra flere møder med Roche (der normalt omhandlede de vitaminprodukter, de begge producerede, herunder også vitamin B6).

1.4.5.4. Kartellet i perioden 1991-1994

- (338) På mødet den 13. april 1992 i Basel noterede deltagerne den »drastiske« stigning i prisen på vitamin B6 på grund af det knappe udbud og konkluderede, at »vi kan fortsætte med at hæve prisen«. Som det påpeges af Daiichi, steg kiloprisen i Europa faktisk fra 51 DEM i første kvartal 1991 til knap 80 DEM året efter. I Europa skulle der introduceres en ny listepriis på 95 DEM (mindstepriis 90 DEM) på B6 med virkning fra 1. juli 1992. Det var meningen, at den nye pris skulle fortsætte med at gælde i 1993.
- (339) På mødet mellem Takeda og Roche i Tokyo den 17. november 1992 kunne man ikke nå til enighed om B6-kvoterne for 1993. Takeda noterede, at Roche forsøgte at få Takeda til at lade være med at øge sit salg i 1993 og ønskede at få at vide, hvor meget salget ville stige, hvilket Takeda svarede henholdende på. Med hensyn til priserne ønskede Roche at holde den nuværende pris (90 DEM) i Europa (det blev sagt, at Daiichi også var gået med til det). Roche skulle annoncere nye priser i februar 1993, og Takeda ventedes at følge trop (²²).
- (340) »Fjernøstmødet« den 21. april 1993 drejede sig om at holde prisniveauet i Europa, og kvotetildelingen skulle afhænge af en vurdering af den realistiske efterspørgsel. Roche foreslog et trepartsmøde, altså også med Daiichi. Af et Takeda-referat af en samtale med en repræsentant for Roche fremgik det, at Daiichi havde givet udtryk for betænkeligheder.
- (341) På et »Europamøde« den 25. maj 1993 mellem Takeda og repræsentanter for Roche drøftede man Daiichis relationer med dem og noterede, at Daiichis politik (i hvert fald for B6) gik ud på ikke at deltage i møder og sælge sine produkter »uanset markedets størrelse«. Roche og Takeda enedes om at prioritere uændrede priser højest. (Roche havde taget det standpunkt, at salgsmængderne måtte reduceres i takt med markedets størrelse, men Takeda mente, at priserne kunne holdes, også selv om salget steg).
- (342) I 1993 mistede de tre producenter — Roche, Takeda og Daiichi — betydelige markedsandele til de kinesiske producenter, som det hed sig solgte til under produktionsomkostningerne.
- (343) I løbet af 1993 opdagede Takeda og Roche faktisk også, at Daiichi solgte til under deres priser og besluttede at matche Daiichis priser, men ikke de kinesiske producenters.
- (344) Efter andet kvartal 1993 faldt prisen på vitamin B6 kraftigt. Ifølge Daiichi skyldtes prisenfaldet og de efterfølgende lave priser a) den større kinesiske produktion og afsætning og b) en betydelig (28 %) prisnedsættelse gennemført af Roche i juli 1994 for at matche de kinesiske priser.
- (345) Den 20. juli 1993 drøftede Takeda og Roche situationen inden for vitamin B6 på et møde i Tokyo. Takeda rapporterede, at Daiichi nu sigtede mod en lavere pris og en større mængde.
- (346) Roche sagde, at Roche »gerne ville have et trepartsmøde også med Daiichi, men det modsatte både Takeda og Daiichi sig«. Takedas reaktion var, at vi vil gerne have R til at overbevise Daiichi (²³).
- (347) På deres møde i Basel den 9. februar 1994 aftalte Takeda og Roche at holde markedssituationen i relation til kineserne under observation i årets første halvdel og fastlægge deres politik efter en analyse af resultaterne for januar-juni. Dette var det sidste dokumenterede møde mellem Takeda og Roche om vitamin B6.
- (348) Roche siger, at i løbet af den første halvdel af 1994 indså parterne, at vitamin B6-aftalen ikke længere fungerede på grund af den kinesiske import og besluttede at ophæve aftalen.

- (349) De sidste kendte møder mellem Roche og dennes japanske konkurrenter om vitamin B6 fandt sted i Tokyo den 10. juni (Takeda) og den 15. juni (Daiichi) 1994. nærmere bestemt mødet mellem Roche og Takeda (se betragtning 244).
- (350) Efter B6-aftalens ophør, oplyser Roche, at Roche stadig mødtes med de japanske producenter hver for sig på møder angående andre vitaminer, hvor man udvekslede »oplysninger om pristendenser« for dette produkt.
- (351) For andet kvartal 1994 havde Roche ændret sine prislister, således at »mindsteprisen« nu lå på 75 DEM pr. kg (i forhold til en målpris på 95 DEM); for tredje kvartal blev priserne igen nedjusteret (målpris 65 DEM, mindstepris 53 DEM).
- (352) Daiichi nægter for sit vedkommende ikke at have deltaget i samarbejde mellem producenterne af vitamin B6 i perioden fra 1991 til medio 1994.
- (353) Udviklingen i gennemsnitspriserne på vitamin B6 fremgår af tabel VII i bilaget.

1.4.6. FOLINSYRE

1.4.6.1. Kartellets tilblivelse og grundstruktur

- (354) Kartelaftalerne inden for folinsyre begyndte ligesom inden for flere andre produkter med ledende Roche-repræsentanters besøg i Tokyo i januar 1991 og
- (355) På det møde fremlagde Roche en plan for salgskvoter og mindstepriser inden for folinsyre og anmodede Takeda om at koordinere med Kongo og Yodogawa (Sumikas forgænger). Ifølge Takeda tiltrådte de japanske producenter Roches forslag på grund af dennes markedsstyrke.
- (356) Roche hævder, at det var Takeda, der tog det første skridt »med det formål at udveksle oplysninger«, at det skete sidst i 1992, at der kun blev afholdt to møder, og at alle kvotesystemer hurtigt blev »forældede«.
- (357) Ligesom for alle andre vitaminer byggede de hemmelige aftaler inden for folinsyre på etablering af et kvotesystem. Grundprincippet i kvotesystemet var en opdeling af verdensmarkedet mellem Roche på den ene side og de tre japanske producenter på den anden; på basis af det faktiske salg i 1990 fik Roche tildelt 42 % og japanerne fik 58 %. (De japanske producenter aftalte den indbyrdes fordeling af deres kvote på 58 % på basis af deres respektive faktiske salg i 1990). De årskvoter, der blev fastlagt for hver region, skulle stemme overens med den aftalte overordnede fordeling på 42-58 og samtidig tage højde for den naturlige vækst.
- (358) For 1991 var der aftalt følgende fordeling af afsætningsmængderne:

(tons)

	Roche	Takeda	Kongo	Sumitomo
USA	30,0	26,2	18,6	21,1
Europa	46,0	24,3	10,2	24,7
»Overseas«	44,0	14,5	11,1	9,8
Japan	2,2	2,5	3,5	0,5
I alt	122,2	67,5	43,3	56,1

- (359) Resultaterne skulle kontrolleres hvert kvartal i forhold til målkvoterne— om fornødent kunne producenterne foretage kompensationer. Det sædvanlige system med aftalte liste- og mindstepriser skulle også gælde for folinsyre.

1.4.6.2. Mængdekontrol og -overvågning

- (360) Takeda har fremlagt omfattende talopstillinger og tabeller, der viser, hvordan salgskvoterne blev beregnet for hvert år, og hvordan det faktiske salg blev sammenholdt med kvoten.

- (361) Nedenstående er typisk som illustration af, hvordan ordningen fungerede:
- kvartalsvis kontrol af det faktiske salg i forhold til kvoten (producenterne havde som helhed opfyldt målet ved årets udgang)
 - en tabel dateret den 20. november 1992 viser, hvordan de foreløbige kvoter for 1993 blev fastlagt. For hver af de fire regioner blev der opstillet et overslag over den samlede efterspørgsel i 1993, og hver producents 1992-kvotest blev justeret for at tage højde for den forventede vækst på markedet, således at man fastholdt det aftalte forhold på 42:58
 - et papir med overskriften »Markedet og konkurrencen« dateret den 24. juni 1994 sammenligner prognoserne og det faktiske salg for hver producent i første kvartal 1994
 - en tabel med overskriften »94-kvoterne« viser den historiske udvikling i kvoterne for hvert af årene 1991-1993 og sammenligner dem med 1994 (hele det disponible marked minus de kinesiske producenter udgør 275 t — i overensstemmelse med det fastlagte forhold skal Roche have 115 t og de japanske producenter 160 t)
 - 1994-planens opdeling på de enkelte regioner
 - en tabel dateret 30. januar 1995 viser hver producents årsresultat for perioden 1991-1993 (1994-rubrikken er tom).

1.4.6.3. Listepreiser og mindstepreiser

- (362) Hvert efterår blev mindstesalgprisen fastsat i DEM for det europæiske marked og i USD for de øvrige regioner. Der blev for hvert land fastsat en mindstepris på basis af de gældende valutakurser.
- (363) Takeda har fremlagt en prisliste, der viser »listepreiserne« og »mindstepreiserne« på folinsyre i hver region (USA, Canada, Europa, »overseas«) fra 1991 til 1994. For Europa var de aftalte priser o som følger:

(DEM)

1.9.1991	1.4.1992		1.10.1992		1.4.1993		1.4.1994	
160	liste	mindst	liste	mindst	liste	mindst	liste	mindst
	200	190	Japan: 200 Roche: 215	190-195 205	200 225	195 220	200 225	195 220

De japanske producenter fik lov til at sælge til den gamle (dvs. lavere) pris fra oktober 1992 og frem.

vitaminerne, havde man et særskilt møde om folinsyre, hvori repræsentanter for Kongo og Yodogawa (senere Sumika ⁽²⁴⁾) også deltog i hvert fald ved flere lejligheder. På de møder, der fandt sted i Europa, repræsenterede Takeda de andre japanske producenter.

1.4.6.4. Kartellet i perioden 1991-1994

- (364) Der blev afholdt kartelmøder mellem Takeda og Roche hvert kvartal. Da repræsentanter for Roche rejste til Japan for at mødes med Takeda angående B-kompleks-
- (365) Samordningen mellem de japanske producenter forud for Takedas kvartalsvise møder med Roche foregik i en gruppe, der gik under navnet »Yosankai« (»Folinsyregrup-

- pen»), der oprindeligt havde været en brancheforening under MITI (det japanske ministerium for udenrigshandel og industri).
- (366) Takeda underrettede Kongo og Yogodawa (senere Sumika) om Roches ønsker og forslag, og der blev sammenlignet salgresultater. Takeda optrådte på de to andre japanske producenters vegne i forhandlingerne med Roche.
- (367) På de regelmæssige møder mellem Takeda og Roche gennemgik man de fire producenters salgstal inden for folinsyre på basis af deres rapporter. Når en af dem havde overskredet sin kvote, blev der foretaget justeringer for at udligne mersalget.
- (368) På det første dokumenterede møde — i Basel den 13. april 1992 — berettede Takeda, at der stadig var forhandlere, der tilbød lave priser på markedet, men Takeda havde skåret ned på produktionen for at få prisen op. Roche blev af Takeda advaret mod at tilbyde færdigblandinger til lave priser (Takeda havde fået oplyst, at Roche solgte »ren« folinsyre til de aftalte 190 DEM pr. kg, men tilsatte folinsyre i færdigblandinger til kun 150 DEM — japanerne solgte ikke færdigblandinger).
- (369) I mødet i Tokyo den 17. november 1992 deltog repræsentanter for Sumika og Kongo. Denne gang klagede Roche over, at de japanske producenter solgte til under listeprisen — »vær venlige hurtigt at rette op på det«. Takeda forsvarede de japanske producenter ved at henvise til Roches salg af færdigblandinger; det kan godt være, at Roche tilbød det rene produkt til listepris (og gav afkald på flere ordrer), men Roche var ikke i god tro, for størsteparten af virksomhedens folinsyresalg gik til færdigblandinger, og den dækkede sig ind ved at sælge færdigblandinger med folinsyre billigt.
- (370) Ifølge Takeda var det bekvemt for Roche at presse de japanske producenter til at holde en høj pris på den folinsyre, de solgte til uafhængige færdigblandingsproducenter — som konkurrerede med Roche inden for dette produkt — for det satte dem i en prisklemme — Roche kunne underbyde dem ved at sælge sine egne færdigblandinger til kunstigt lave priser. Udfaldet blev, at Roche indvilligede i at forhøje prisen på folinsyre til færdigblandinger, og japanerne lovede snarest muligt at bringe deres folinsyrepriser op på listeprisniveauet.
- (371) For 1993 blev de nye kvoter fastsat på basis af et anslået samlet marked på 320 t (20 t mere end i 1992). Men tildelingerne skulle revideres året efter. Takeda mente, at »der ikke skulle fastsættes salgskvoter uden en salgssindsats«. Roche havde holdt det løfte, virksomheden gav, da den etablerede sin egen folinsyrefabrik, om at fordoble verdensefterspørgslen efter folinsyre, men Takeda havde også arbejdet hårdt på at skabe ny afsætning.
- (372) På folinsyremødet i Japan i februar 1993, som alle de japanske producenter og Roche deltog i, var der intense drøftelser om den nærmere regionale fordeling af 1993-kvoterne (de var allerede blevet aftalt på basis af et samlet marked på 320 t, men Takeda og Kongo ville gerne have dem revideret).
- (373) Det endte med, at Roches regionale kvoter forblev uændrede, hvilket også gjaldt for Sumikas, mens der for Takeda blev omfordelt 2 tons mellem USA og Fællesskabet, og Kongos kvoter blev helt revideret, hovedsagelig for at give virksomheden et større salg i Europa.
- (374) Igen klagede Roche over de japanske producenters priser — de solgte i Europa til 169-178 DEM, langt under de aftalte 195 DEM, mens Roches normale priser var 205 DEM og listeprisen 215 DEM.
- (375) På det tidspunkt planlagde producenterne en prisforhøjelse for alle vitaminer pr. 1. april 1993. Hvis det var muligt, ville Roche gerne også have folinsyre med, således at listeprisen blev hævet fra 215 DEM til 225 DEM pr. kg.
- (376) Den aftalte mindstepris var ikke blevet overholdt i nogen region til Roches store beklagelse; Roche hævdede, at japanerne på hvert møde altid lovede, at de »ville forsøge«, uden at de gjorde noget. De skulle (sagde Roche) træffe beslutning om deres april-priser i slutningen af februar.
- (377) På det næste møde i Zürich den 25. maj 1993 rapporterede Takeda, at priserne var på vej op. Man ventede, at prisen ved næste års begyndelse ville stige med 7%. Japanerne bestræbte sig på at nå op på listepriserne og ville gå med til en ny forhøjelse i januar 1994, men man måtte drøfte det igen i oktober/november, for man var nødt til at holde nøje øje med tendenserne på markedet.
- (378) På deres »Yosankai«-møde den 24. september 1993 gennemgik de japanske producenter de forskellige markeder og konkluderede, at det var vanskeligt at hæve salgspri-

sen i Europa, og uanset hvor gerne de end ville op på en mindstepris på 195 DEM, ville priserne nok snarere ligge på 180-185 DEM. (De aftalte også, at salgskvoten på 320 t måtte revideres).

- (379) Strømmen af billig kinesisk folinsyre på verdensmarkedet, også Europa, blev opfattet som værende årsagen til problemerne med at få priserne sat i vejret og nå op på kvoterne.
- (380) Det faktiske salg i 1993 viste sig da også at ligge meget under den forventede efterspørgsel og de aftalte kvoter — i Europa lå det samlede salg på omkring 80 t mod de 110,6 t, de fire producenter havde fået tildelt.
- (381) For 1994 måtte kvoterne reduceres og tilpasses til en forventet efterspørgsel på 275 t (96,3 i Europa). Resultaterne for dette år viste imidlertid et noget mindre salg, nemlig 50 t mindre. Ifølge Takeda var priserne styrtdykket i slutningen af 1993, fordi markedet blev oversvømmet af kinesiske produkter.
- (382) Takeda udtaler, at på mødet i Tokyo med Roche den 10. juni 1994 meddelte Takedas formand for vitamin- og finkemikaliedivisionen repræsentanterne for Roche, at aftalen »ikke længere var gældende«. Dette er det sidste kendte møde mellem Roche og Takeda angående folinsyre.
- (383) I sit svar på klagepunktsmeddelelsen anfægter Sumika en del af Kommissionens sagsfremstilling. Samtidig erkender Sumika dog at være ude af stand til enten at bekræfte eller tilbagevise størsteparten af denne sagsfremstilling, eftersom de personer, der var ansvarlige for folinsyre på det relevante tidspunkt, ikke længere kunne kontaktes af Sumika. Sumika peger på nogle faktuelle »fejl«, der ifølge Sumika fremkalder tvivl om pålideligheden af i hvert fald noget af materialet fra Takeda. Der er hovedsagelig tale om navne på personer, der anføres at have deltaget i nogle møder, og arten af drøftelserne på nogle af møderne.
- (384) Sumika indrømmer dog at have deltaget i mødet den 17. november 1992 og mødet i februar 1993, som Roche deltog i. Sumika anerkender også at have deltaget i Yosankai-møderne.
- (385) Med hensyn til perioden fra 1991 til 1993 anerkender Sumika, at »Takeda anmodede Sumika og Kongo om at identificere deres eksport i de toldstatistikker, der er indeholdt i de handelsstatistikker, som den japanske regering udsender med jævne mellemrum, og som Takeda havde skaffet«. Sumika hævder at være ude af stand til at give nogen oplysninger om 1993, men

bekræfter, at virksomhederne igen fra midten af 1993 og frem til 1995 gav hinanden oplysninger om deres eksportsalg på Takedas anmodning.

- (386) Sumika anfægter Kommissionens konklusion om, at Takeda handlede »på vegne« af de to andre japanske virksomheder i forhandlingerne med Roche. Dette stemmer imidlertid helt overens med såvel Takedas som Roches fremstilling af sagen samt med den kendsgerning, at fordelingen af den japanske eksport blev nøje beregnet på Yosankai-møderne.
- (387) Kommissionen konkluderer, at de argumenter, Sumika fremfører imod dens sagsfremstilling, opvejes af, hvad Sumika selv har indrømmet og det meget detaljerede materiale fra Roche og Takeda. Disse argumenter må derfor afvises.

1.4.7. VITAMIN C (ASCORBINSYRE)

1.4.7.1. Kartellets tilblivelse

- (388) Kartellet inden for vitamin C blev oprettet i løbet af 1990-1991, formentlig efter et prisfald på omkring 10 % på et år. Den 7. april 1990 mødte Roches markedsføringsdirektør for vitaminer med sin modpart hos Takeda i Basel. Et andet topmøde mellem de to førende producenter fandt sted den 4. september 1990 i Zürich.
- (389) I januar 1991 mødtes Roche, BASF og Merck i Schweiz (på et lavere niveau) for at forberede det besøg, som topledere fra Roche og BASF skulle aflægge i Tokyo den 30. og 31. januar.
- (390) Den 30. og 31. januar mødtes Roche-medarbejdere med deres modparter hos Takeda i Tokyo; dette møde fandt sted under det besøg, som topledere fra Roche (og BASF) aflagde i Japan, hvor de mødtes med en række japanske vitaminproducenter med det formål at sikre sig deres endelige deltagelse i kartelaftalerne inden for forskellige produkter (bl.a. vitamin E, B1, B6 og C).
- (391) Der var et yderligere »topmøde« angående vitamin C mellem Roche og Takeda den 10. april 1991, og i maj fungerede kartellet allerede på det »operationelle« plan (se betragtning 420), så de nærmere enkeltheder i aftalen må have været bragt på plads senest engang i løbet af første kvartal 1991.

1.4.7.2. Kartellets grundstruktur

- (392) Kartellet inden for vitamin C var baseret på enighed om, at de fire producenters aktuelle andele af verdensmarkedet skulle fastholdes.
- (393) For at fastsætte selve kvoterne opgjorde deltagerne først størrelsen af det samlede marked på grundlag af deres eget salg og de kinesiske og østeuropæiske vitamin C-producenters anslåede salg. Tredjeparters salg blev trukket fra, og det resterende marked blev defineret som det »disponible marked«. Der blev fastsat salgsmål for hver producent for den efterfølgende periode på basis af deres overslag over det »disponible marked«.
- (394) Det var de deltagende producenters andele af det disponible marked i 1990 (Roche 52 %, T 30 %, Merck 10 % og BASF 8 %), der blev lagt til grund for kvoterne.
- (395) Der skulle være en »parallel udvikling i salg og markedsandel«, dvs. at kvoterne blev tilpasset mængdemæssigt under hensyn til væksten i efterspørgslen, men inden for rammerne af samme procentvise andel og mål for hver region. Salget skulle overvåges, og de fornødne korrektioner skulle foretages hvert kvartal.
- (396) Ligesom for de andre vitaminprodukter aftalte producenterne målpriser og samordnede deres prisforhøjelser.
- (397) På hvert større nationale marked indkredsede man de centrale kunder, og man fastlagde en salgsplan for hver af dem, således at producenterne kunne intensivere deres bestræbelser på at hæve priserne på markedet (se betragtning 402-406).

1.4.7.3. Budgetter

- (398) Gennemførelsen af kvotesystemet blev overvåget løbende på en måde, der meget lignede den, der blev benyttet for vitamin A og E, og med opstilling og implementering af »budgetter«. Følgende materiale (fra 1993 og 1994) er repræsentativt for budgetsystemet i hele kartelperioden:

— et dokument ⁽²⁵⁾, der viser hver producents tildeling inden for vitamin C på regionalt grundlag for 1993 og 1994

— et notat brugt på mødet den 25. maj 1993; de håndskrevne påtegninger blev foretaget af en BASF-medarbejder. Tallene i rubrikken med overskriften »andet overslag« dækker over den foreslåede nye opdeling af markedet

— et dokument, påtegnet »Fortroligt«, viser 1) »Ist« (dvs. det faktiske salg) for Roche, Takeda, Merck og BASF i hver geografiske region i 1992 (med notater, hvor det faktiske salg sammenholdes med budgettet) og 2) BASF's eget »budget« for 1993, der blev revideret ved flere lejligheder. I nederste højre hjørne er følgende skrevet til: »I 1993 må der gives en kompensation for Takedas overskridelse af kvoten i 1992 (burden sharing)«. (Oversat fra tysk)

— et yderligere dokument viser korrektionerne af »budgettet« for 1993 efter et møde den 5. august 1993

— hver producents salg i hvert land og hver region for 1994 var også angivet. Der ser ud til (forgæves) at være gjort forsøg på at tilsløre, hvad disse data reelt dækkede over — talopstillingen har fire kolonner med overskriften »VIPS«, »Lager«, »Internt brug« og endelig »Ist«. En håndskrevet påtegning viser imidlertid, at kolonnerne faktisk indeholder tal for henholdsvis »Roche«, »Tak«, »Merck« og »BASF«.

1.4.7.4. Mål- og mindstepriser

- (399) I begyndelsen blev priserne fastsat kvartalsvis (senere skete det årligt). Man benyttede det sædvanlige system med »listepriser«, »målpriser« og »mindstepriser«, og for Europa blev DEM-prisen benyttet som reference.
- (400) I løbet af det første år (1991) var målet at få markedsprisen op fra 20 DEM pr. kg til »listeprisen« på 24 DEM pr. kg ved at forhøje »mindstepriserne« hvert kvartal. »Mindstepriserne« blev fastsat i hver nationale valuta pr. 1. marts, 1. juli, 1. oktober (sidstnævnte forhøjelse kun for Frankrig og Italien) og 1. januar 1992. I DEM lød »mindstepriserne« på 20,50, 22 og 24.
- (401) »Listepriserne« og »mindstepriserne« for vitamin C (og andre vitaminer) fra 1. januar 1992 til 1. april 1994 var følgende:

(DEM)

	1.1.1992	1.7.1992	1.4.1993	1.4.1994
24		25	Liste 28	28
			Mindst 26	25,50

1.4.7.5. Kundetildeling/nøglekunder

- (402) Til støtte for deres samordnede bestræbelser på at hæve prisen på vitamin C på hvert marked udtænkte producenterne et avanceret system for håndtering af »nøglekunderne«, dvs. store individuelle kunder, for hvilke man fastlagde detaljerede salgsplaner.

(403) Takedas referat af et møde med Roche den 15.-16. maj 1991 beskriver klart, hvordan ordningen fungerede på det tidspunkt. For hver »nøglekunde«, der blev indkredset, anslog producenterne den samlede årlige efterspørgsel og oplyste den pris, vedkommende for øjeblikket betalte; de tjekkede, om der var tale om en kontrakt indgået på en bestemt mængde eller med en fast løbetid, og aftalte, hvem der skulle levere hvor meget i 1991.

(404) I nogle tilfælde krævede en producent at få lov til at være alene om at levere til en bestemt »fast« kunde, i andre tilfælde, at leverancerne til denne kunde blev fordelt efter en bestemt formel.

(405) Der blev foretaget en finpudsning af nøglekundesystemet i maj 1993. Takedas referat af et møde mellem alle fire producenter i Zürich den 25. maj beskriver den nye praksis.

»Håndtering af nøglekunder

1) Ordningen med at fordele nøglekunder i Europa har fandtes siden 1991, men har ikke haft større succes. For at sikre en bedre styring af nøglekunderne bør hver virksomhed tage ansvaret for en virksomhed. (Kontrollen ligger i dag hos R). (Formandens beslutning).

f.eks.

B: Puratos

M: Astra

T: Kabi Pharma

R: Bayer.

2) Må nødvendigvis iværksættes omgående for at se resultatet. (B insisterer) T sagde, at T ville svare senere, da dette var et europæisk anliggende, og man måtte arrangere sig med Hamburg⁽²⁶⁾. Men T var i alt væsentligt enig i denne fremgangsmåde.

3) R havde meget travl med rutineforretninger og udtrykte stor entusiasme for dette forslag. Men eftersom det ville betyde, at R ville miste kontrollen over alle nøglekunderne, er det svært at sige, hvad virksomheden virkelig mener til trods for dens godkendelse på overfladen. Det bliver nødvendigt at spørge R direkte om det.« (Oversat fra engelsk).

(406) På deres møder på teknisk plan gav de fire producenter ret detaljerede oplysninger om deres leverancer til hver

nøglekunde og om de priser, de havde tilbudt. Et af de kneb, der blev benyttet, dog ikke altid med held, var »kundebeskyttelse«⁽²⁷⁾:

»ASTRA(S)

R og T støtter M og B.

M og B deler

	1993	1994
R	—	—
T	10	—
M	4	
B	12	
I alt	26	

Det lykkedes ikke at fordele leverancerne til Puratos. Især T oplevede en nedgang i sit salg på grund af overholdelsen af priserne. B's arrangementer særlig ringe. T tog 1993-leverancerne til Astra, men havde 0 i 1994.« (Oversat fra engelsk).

1.4.7.6. Coca-Cola

(407) En af de største kunder i verden var Coca-Cola, som i alt aftager over 1 000 t vitamin C hvert år. For denne store kunde, der fik særbehandling (Coca-Cola havde en verdensomspændende leveringskontrakt med sine leverandører) aftalte vitaminproducenterne indbyrdes, hvordan de skulle dele leverancerne mellem sig, og hvilke priser der skulle tilbydes. I referatet af det bilaterale møde mellem Takeda og Roche den 10. november 1993 hedder det:

»6) Angående puljekontrakten med Coca-Cola for 1994

Situationen første tilbud

R: 15,80 USD ab fabrik
 16,20 USD cif
 Til hvert land — Japan JPY 1 890, leveret
 Irland, Frankrig: 25,00 DEM, leveret
 Tyrkiet: 25,50 DEM, leveret

B: 16,10 USD cif
 Europa: 25,20 DEM, leveret

M: 16,25 USD cif
 Europa: 25,20 DEM, leveret
 Japan 1 900 JPY, leveret

T: 16,50 USD eller ab fabrik
1 850 JPY
17,00 USD cif-pris
Japan: 1 870 JPY, leveret.

Datoerne for forhandlingerne i Puerto Rico er endnu ikke fastlagt.« (Oversat fra engelsk).

(408) På senere møder skændtes producenterne om deres respektive andele af Coca-Cola-leverancerne i de forskellige regioner:

»(4) 1994-kontrakten med Coca-Cola

— R blev tvunget til at acceptere en lavere andel. Spørgsmålet i USA blev løst under de lokale drøftelser. Ordre indgæet fra Kellogg.

— Europa: anmodning om supplering (sic) fra B og M på mødet mellem de fire parter.

— De 9 t til 17.00 USD cif, som T ville levere i Østrig, så ud til at være en straf til R fra hr. (...). Der er ikke noget at gøre, hvis hr. (...) vil købe fra dyre kilder.« (Oversat fra engelsk).

(409) I yderligere drøftelser om deres fælles strategi over for Coca-Cola henledte Roche opmærksomheden på, at Merck og BASF havde sat deres priser en smule ned (under Roches tilbud) og opnået en »puljekontrakt« for Europa. BASF forsvarede sig med, at BASF var blevet »dampromlet« af Coca-Cola til at sætte sin pris ned.

— T sagde, at de mente, at de indledende drøftelser havde været en succes og støttede R (det japanske marked havde udviklet sig nøjagtigt, som T havde håbet). Men som det blev påpeget af B og M, ville det være en god ide, hvis man kunne sætte mere tid af næste gang til at overveje, hvordan man skulle håndtere Coca-Cola. De foreslog, at man næste gang ikke skulle sætte priserne ens, men forskelligt for hvert land, således at man kunne tilbyde forskellige priser på forskellige markeder. Hvis man ikke gjorde det, ville Coca-Cola altid forsøge at indgå alle sine kontrakter til den laveste markedspris. (De tre parter så alle ud til at være enige heri). Næste gang skulle det indledende møde være baseret på forskellige pristilbud i de forskellige regioner.« (Oversat fra engelsk).

(410) I drøftelserne angående Coca-Cola-leverancerne i 1995 foreslog Roche, at producenterne skulle »sætte sig ned

sammen« og samordne deres stilling, så snart Coca Cola startede med at indhente tilbud i oktober. BASF og Merck gik omgående ind på Roches forslag, Takeda stillede sig henholdende med hensyn til de nærmere detaljer (det var det første multilaterale møde om vitamin C, som Takeda havde deltaget i »i en modstanders land«, men lovede, at »vi kunne udvide vores samarbejde som sædvanlig«.

(411) Så sent som på det sidste dokumenterede møde om vitamin C i august 1995 samordnede producenterne deres forestående (separate) forhandlinger med Coca-Cola:

»R(oché) sagde, at for (1996) ville Coca-Cola anmode hver virksomhed om at afgive tilbud senest ultimo oktober/primus november, og hver virksomhed skulle forhandle med Coca-Cola i begyndelsen af december i Puerto Rico ... Desuden sagde R, at på grund af den lavere efterspørgsel i Europa og USA ville det samlede salgsvolumen være mindre end i de foregående år (...) Vi (Takeda) sagde, at i 1996 burde vi fastholde det standpunkt, at de japanske og de amerikanske enheder er hovedleverandørerne, og at vi vil holde samme prisniveau som i 1995, selv om det for øjeblikket er vanskeligt at hæve prisen. Hvert land gik med til at tilbyde en højere pris.« (Oversat fra engelsk).

1.4.7.7. Pfizer-kontrakten

(412) Kartellet drøftede også de leveringskontrakter, Roche havde med medicinalsselskabet Pfizer. Disse kontrakter blev fornyet hvert andet år. I Takedas referat af sit møde med Roche i februar 1993 hedder det:

»1. Standsning af leverancer til Pfizer

R leverer ca. 2000 t til Pfizer. Men de er ude af stand til at styre prisen ordentligt, så de vil standse leverancerne i løbet af dette regnskabsår.

R ville gerne have, at Takeda ikke leverer til Pfizer, hvis de kontakter Takeda. Vi vil underrette Tokyo, og T vil heller ikke levere til Pfizer.« (Oversat fra engelsk).

(413) Det ser ud til, at det blev vigtigt for Takeda, at Roche holdt op med at levere til Pfizer eller i hvert fald reducerede leverancerne betydeligt. Takedas detaljerede referat af det bilaterale møde med Roche den 10. november 1993 i Japan beskriver drøftelserne herom således:

»4) Leveringskontrakt mellem Pfizer og R

R havde fortalt T, at den nuværende kontrakt ville slutte ved udgangen af 1993. Men denne gang sagde de, at kontrakten sluttede næste år, ved udgangen af 1994. Da vi satte spørgsmålstegn vil den anderledes forklaring fra før, var svaret, at kontrakten blev fornyet hvert andet år, og at slutningen af 1994 var udløbet af en kontraktperiode.

De nævnte, at de havde skåret ned på leverancerne siden 1993 men svarede ikke på, hvor meget de leverede, og hvor mange tons de havde skåret ned.

Med hensyn til deres leveringsregioner kunne de ikke tjekke de regionale leverancer, fordi Pfizer leverede overalt i Europa, og de eneste oplysninger om distributionen lå i Pfizers rapporter.« (Oversat fra engelsk).

- (414) Roche berettede siden, at når aftalen udløb i december 1994, ville den ikke blive fornyet. Roche anmodede de andre producenter om ikke at levere; BASF og Takeda bekræftede, at de ikke havde fået nogen henvendelser fra Pfizer.

1.4.7.8. Kartelmøder

- (415) Ligesom for de andre vitaminer blev der holdt kvartalsvise møder med det formål at implementere kartelaftalerne. Fra 1991 til maj 1993 fandt møderne normalt sted i Basel; deltagerne i denne periode var Roche, BASF og Merck. (Takeda nægtede at deltage i multilaterale kartelmøder med BASF og Merck, men holdt »tomandsmøder« med Roche).
- (416) Disse kvartalsmøder, hvor Roche talte for Takeda, drejede sig om følgende:
- overvågning af aftalens gennemførelse
 - tilpasninger for at bringe det faktiske salg i overensstemmelse med målene
 - aftaler om priser og markedsandele.
- (417) De deltagende producenter (og Takeda) indberettede deres salg til Roche, der gav gruppen tilbagemelding om det samlede resultat for hver virksomhed.
- (418) Roche-repræsentanter mødtes normalt særskilt med Takeda, enten i Tokyo eller i Basel. Roches bilaterale møder med Takeda omhandlede undertiden alle de vitaminer, de begge producerede (Vitamin B1, B2, B6 og C samt folinsyre); på andre kartelmøder beskæftigede man sig udelukkende med vitamin C.
- (419) Den 13. april 1992 opfordrede Roche Takeda til at deltage i de europæiske kvartalsmøder med Roche selv

samt BASF og Merck: Takeda afviste dog »på grund af vores virksomhedspolitik. Men hvis der er et vigtigt emne, som en salgskvoteringsplan, vil vi deltage som et forsøg. Vi fortsætter naturligvis møde(rne) med R som nu.« (Oversat fra engelsk). Takeda begyndte at deltage i multilaterale møder i maj 1993.

1.4.7.9. Kartellet i perioden 1991-1995

- (420) Det første bilaterale møde mellem Roche og Takeda, som der foreligger detaljeret referat af, fandt sted den 15. og 16. maj 1991. Repræsentanter for Takeda mødtes med den leder, der havde ansvaret for vitamin C hos Roche, de to produktchefer og områdecheferne for hver europæiske region.
- (421) Formålet med møderne var at »drøfte (...) prisforhøjelsesresultaterne i marts og april og mindsteprisen for tredjekvartal, fjerde kvartal 1991 og første kvartal 1992 for hvert land og fordele de store kunder med (de) fire områdechefer«. (Takeda havde bebudet en prisforhøjelse pr. 1. marts).
- (422) I sit resume af mødet anfører Takeda, at »vi bekræftede nøglekunderne med 1990-resultaterne og 1991-planen med de ekstraordinære kontrakter, der stadig er til gammel pris og indgået før 1. marts 1991.« (Oversat fra engelsk).
- (423) Mindsteprisen for tredje kvartal blev aftalt, men Takeda accepterede på dette stadium ikke Roches forslag om at fastsætte de europæiske salgskvoter for 1991 på et nationalt grundlag.
- (424) Mødet var blevet indkaldt af Roche, der forklarede, at selv om man havde forsøgt at få priserne op igennem de sidste fire-fem år, var det nuværende prisniveau på 20,50 DEM for lavt. BASF fulgte (sagde Roche) ikke altid Roches priser loyalt, men BASF's topledelse havde dog lovet Roche, at hvis Roche fandt ud af, at BASF's priser forstyrrede markedet, kunne Roche meddele det til BASF's topledelse, der da ville »ændre den lokale organisation.«
- (425) Takeda klagede over, at Takeda havde annonceret de nye priser i Europa fra 1. marts 1991, men havde mistet kunder til Roche og BASF, der havde solgt under den

aftalte pris — hvis Takeda ikke fik bevis for, at de europæiske producenter fulgte Takedas pris i maj og juni, ville virksomheden »reagere« mod dem; Roche forsøgte at afdramatisere situation ved at sige, at man ikke havde accepteret nogen nye leverancer under prisen siden den 1. marts, men der var dog stadig udestående kontrakter til den gamle pris.

vedtagne salgsplan for 1992. Takeda pegede på, at det var uretfærdigt, at 1992-resultaterne ikke blev afspejlet i 1993-kvoterne — hvis en part ikke gjorde en tilstrækkelig stor indsats for at opfylde sin salgskvote, burde vedkommende (ifølge Takeda) have sin andel reduceret. Roche insisterede imidlertid på, at man videreførte den grundlæggende aftale (se betragtning 392-397).

(426) Der er detaljerede referater af drøftelserne med Roches områdeledelse for hvert land. Den samlede efterspørgsel for 1991 blev vurderet, og man udvekslede resultater for året før (1990). Nøglekunderne på hvert marked blev identificeret og fordelt, kontrakterne med dem blev drøftet individuelt, og der blev udvekslet oplysninger om deres nøjagtige behov og de priser, de fik eller ville få tilbudt. I nogle tilfælde blev det specielt aftalt at opdele deres leverancer eller hæve prisen. For hvert nationale marked blev der vedtaget en »salgsplan« for 1991.

(427) Takedas beskrivelse af sin reaktion på Roches forslag om at fastsætte salgskvoter for hvert nationale marked er betegnende for Takedas ambivalente holdning til kartel- og konkurrenceretten:

»Hans (Roches områdechef for Vesteuropa) tankegang er, at det ikke er nok at udveksle tallene for nøglekunder, men man må også fastsætte tallene (...) for hvert land for at føre vores politik ud i livet.

Ikke kun hr. (...), men også Basel-folk bad os indtrængende om at fastsætte tallene for hvert land.

Vi afviste deres forslag på grund af det juridiske aspekt (sic), men de vil foreslå det igen på det næste møde den 23. maj 1991.« (Oversat fra engelsk).

(428) Takedas referat slutter med en liste over de mindstepriser, der blev aftalt i hver nationale valuta med virkning fra 1. marts, 1. juli og 1. oktober 1991 og 1. januar 1992 (se betragtning 400).

(429) I begyndelsen af 1993 udvekslede man globale resultater for 1992, og det blev opdaget, at Takeda havde overskredet sin kvote med 4 %. Forslaget gik ud på følgende: Takeda 104 % af kvoten, Roche 95,6 %, Merck 85,6 % og BASF 88,5 %.

(430) For 1993 anslog producenterne det samlede verdensmarked til 43 225 t, som skulle deles på basis af den

(431) De kinesiske vitamin C-producenter, der havde investeret kraftigt i nye produktionsanlæg, begyndte på det tidspunkt at trænge ind på verdensmarkedet for vitamin C. Deres lave priser og stadig større produktion forstyrrede de andre producenters kartelaftaler. (En kortsigtet løsning, som blev overvejet af kartellet, gik ud på at opkøbe kinesiske produkter).

(432) I begyndelsen af 1993 holdt BASF et møde i sit hovedkvarter i Ludwigshafen med Roche og Merck for at drøfte, hvad man opfattede som truslen fra de kinesiske producenter. Roche foreslog på det møde, at de europæiske producenter og Takeda skulle skære ned på produktionen og hæve priserne i andet, tredje og sidste kvartal af 1993. Roche hævder imidlertid, at selskabet på det tidspunkt havde planer om at sætte vitamin C-priserne ned med 12 %.

(433) Et referat af dette møde, der forekommer at være fuldstændigt, blev fremsendt af BASF, og det viser, at uanset hvad Roche nu hævder, skulle »målpriserne« for vitamin C i andet, tredje og fjerde kvartal ligge på 25, 26 og 27 DEM. Også på det møde, Roches områdechefer afholdt den 15.-18. juni 1993, tales der om Roches »faste« prispolitik inden for vitamin C.

(434) De andre to europæiske producenter gik ind på Roches forslag om at skære ned på produktionen, forudsat at Takeda også indvilligede, hvilket Takeda gjorde.

(435) Takedas referat af 19. april 1993 angående Roches prispolitik bekræfter, at Roche havde annonceret sin prisforhøjelse (listepriis på 28,00 DEM pr. kg) med virkning fra 1. april i fagpressen (selv om der i praksis først skulle gøres en indsats for at hæve de faktiske priser i Europa fra juli).

(436) Den 25. maj 1993 eller omkring denne dato holdt producenterne et opfølgingsmøde i Zürich lufthavn, der var det første multilaterale møde, som Takeda deltog i. Roches forslag om at nedskære produktionen med 5 % i 1993-kvoterne blev forelagt Takeda. Takeda ville ikke gå med til en generel 5 %-nedskæring, men gjorde i stedet

- gældende, at »det ville være mere rationelt at justere kvoterne i overensstemmelse med det faktiske salg i de forskellige områder«. Takedas modforslag ville have givet Takeda en justeret kvote i hele verden på 13 014 t i stedet for den oprindelige kvote på 13 310 t.
- (437) Man nåede frem til et kompromis gående ud på, at de tre europæiske producenter skulle have nedsat deres kvote med 2,5 % og Takeda med 2,2 %, og at der nok ville blive behov for yderligere konsultationer om eventuelle yderligere justeringer. BASF har fremsendt sine arbejdsrapporter til dette møde, der viser de nærmere enkeltheder i forslaget om en 5 %-nedsækning og kompromisløsningen.
- (438) Det var også på dette møde i Zürich, at man nåede til principiel enighed om at iværksætte en ordning, der kunne få kundefordelingssystemet til at fungere bedre ved, at hver producent skulle have ansvaret for en bestemt nøglekunde.
- (439) De fire producenter mødtes igen den 5. august 1993 i BASF's kontorer i Frankfurt. Takeda har fremsendt et detaljeret samtidigt notat. Efter en udveksling af data blev det bekræftet, at nedsækningen på 2,5 % (der blev omtalt som et »frivilligt mål«) mere eller mindre var gennemført i løbet af de første seks måneder af 1993. I Europa var prisforhøjelsen til 25,00 DEM i gang.
- (440) For året som helhed gentog de europæiske producenter på baggrund af den uventede stigning i den kinesiske eksport deres forslag om en generel nedsækning på 5 %, hvilket Takeda gik imod — det amerikanske marked for vitamin C var i hurtig vækst, og det ville (ifølge Takeda) være absurd at kompensere for det øgede salg i Amerika ved at skære ned i andre regioner.
- (441) Roche gentog grundprincipperne i den aftale, man havde indgået i 1991 (de blev nedfældet af BASF's repræsentant). Hver virksomhed fremlagde sine egne forslag til, hvordan man skulle nedskære udbuddet. Takedas eget forslag til udbuds nedsækninger (med den mindste nedsækning til Takeda) mødte stærk modstand fra de andre deltagere. I Takedas referat hedder det, at det »viste sig umuligt at nå til enighed om det«.
- (442) Ifølge BASF stillede de tre europæiske producenter imidlertid Takeda over for et ultimatum: Medmindre Takeda reducerede sit salg af vitamin C, ville de trække sig ud af aftalen. »Takeda gav sig, og de fire virksomheder aftalte nye, lavere vitamin C-kvoter«. (Oversat fra engelsk).
- (443) Takedas referat af sit arbejds møde med Roche om flere vitaminer i Tokyo den 10. november 1993 bekræfter, at der var blevet aftalt nye kvoter for vitamin C på august-mødet — salgsresultaterne for de fire virksomheder i perioden januar — september »holdt sig inden for tildeelingen på 73,6 %«.
- (444) Takeda vendte imidlertid tilbage til sit yndlingstema, nemlig at det var »urimeligt at videreføre 1990-kvoterne uden nogen betingelser, og at det var nødvendigt at overveje at skære ned på kvoterne til B og M, som var direkte berørt af de kinesiske produkter«. Roche svarede, at hvis man nævnte nedsækning af kvoterne over for BASF og Merck, ville de holde op med at følge ordningen og skabe kaos på markedet med deres lave priser: »Det er derfor nødvendigt at videreføre denne grundaftale om at fastholde andelen. Det nuværende system bør bibeholdes, for det vigtigste er nu at holde de aktuelle priser«. (Oversat fra engelsk).
- (445) Roche foreslog en ny ordning for 1994-kvoterne (med »aktive« og »passive« kvoter for hver region). På de følgende dages »topmøde« aftalte man kvotefordelingen for 1994 samt forsøgsvisse planer om at hæve markedsprisen i Europa til 25,00 DEM pr. 1. januar og til 26,00 DEM pr. 1. april.
- (446) Den 8. februar 1994 aftalte alle fire vitamin C-producenter på et møde i Basel at videreføre grundaftalen om at fastfryse deres andele på 1990-niveauerne i 1994. Mens de tre europæiske producenter fremhævede vigtigheden af at fastholde 1990-markedsandelene, havde Takeda alvorlige forbehold og gik (efter eget udsagn) kun på kompromis for at sikre, at BASF og Merck fortsatte med at deltage i firepartsdrøftelserne (de havde truet med at gå deres vej, hvis ikke Takeda gik med til at overholde de markedsandele, der var aftalt i 1990-aftalen).
- (447) Efter den sædvanlige udveksling af oplysninger om 1993-resultaterne, hvor hver virksomhed begrundede enhver afvigelse fra målet, foreslog Takeda, at de fire producenter skulle opkøbe kinesiske produkter svarende til deres andele, således at de blev elimineret fra markedet. Eftersom det ville påvirke de andele, der var fastsat i »grundaftalen« fra 1990, som Roche insisterede på, at der ikke kunne rokkes ved, blev Takedas forslag afvist. Ligesom i de foregående år var kinesiske produkter derfor ikke medregnet i overslagene over den samlede efter-

- spørgsel i 1994-planen. Prispolitikken for Europa blev fastholdt, men man endte med at aftale en pris på 25,50 DEM i stedet for 26,00 DEM pr. 1. april 1994.
- (448) De kinesiske producenter fortsatte med at sælge til priser, der truede med at ødelægge stabiliteten i kartellet. Ifølge BASF var prisen på vitamin C som følge heraf faldet med ca. en tredjedel i 1995.
- (449) På det tidspunkt sendte Takeda med jævne mellemrum en repræsentant til de europæiske møder, selv om virksomheden udadtil forholdt sig forbeholden med hensyn til sin permanente deltagelse. BASF udtaler, at de europæiske kvartalsmøder var præget af voksende spændinger mellem Roche og Takeda; Roche anklagede den japanske producent for at snyde med opgivelsen af sit faktiske salg.
- (450) I marts 1995 blev de regionale kvoter for hver producent for 1995 stadfæstet som »faste og endelige«.
- (451) Roche hævder, at virksomheden midt i 1995 tilkendegav, at den ville opsigte vitamin C-aftalerne. Det sidste møde blev tilsyneladende holdt i Hong Kong i august i det år. Men der nævnes i Takedas fuldstændige referat af dette globale møde, der fandt sted den 24. august, intet om, at de fire producenter rent faktisk havde besluttet at ophæve deres aftaler. Aktiviteterne fortsatte som sædvanlig, bl.a. blev der også opstillet prognoser for juli-december 1995, og der blev fastsat salgskvoter og mindstepriser for hver region.
- (452) De talte dog om et irritationsmoment, der kunne forstyrre deres aftaler. Som følge af de strafferetlige undersøgelser, der for nylig var blevet iværksat i USA af bl.a. ADM, enedes de fire virksomheder på dette møde om »fuldstændig sikkerhed«.
- »De fire virksomheder aftalte også, at direkte kontakt med datterselskabet (sic) i US indtil videre skulle suspenderes. Enhver kontakt skulle foregå med hovedkvartererne (...). Det er fordi R(oche) USA er blevet anmodet om at fremsende dokumenter i forbindelse med (en undersøgelse angående) citronsyre. Desuden er vi også opmærksomme på, at Europa-Kommissionen måske vil gøre noget efter sommerferien, selv om situationen i USA for øjeblikket ikke har nogen indflydelse på Europa.« (Oversat fra engelsk).
- (453) Som sædvanlig gennemgik producenterne deres faktiske salg (for perioden januar-juni 1995) og det samlede disponible marked (for juli-december).
- (454) I Europa var den samlede efterspørgsel faldet, og tilstrømningen af kinesiske produkter var steget hurtigt. I forhold til et anslået »disponiblet marked« i Europa på 11 078 t for 1995 var man nødt til at nedjustere overslaget til 9 500 t. Takeda noterede, at »... en nedsættelse af virksomhedernes salgskvoter var blevet aftalt på det regionale møde den 11. august, som vores salgsselskab deltog i, og de reducerede salgskvoter var allerede blevet vedtaget af de fire virksomheder«. (Oversat fra engelsk).
- (455) I modstrid med BASF's påstande om, at priserne på det tidspunkt var faldet helt ned til 15 DEM pr. kg, viser Takedas referat af mødet den 24. august, at den mindstepris, de fire producenter aftalte på det europæiske møde på 24-23,50 DEM pr. kg, blev fastholdt. Roche mente faktisk, at den europæiske pris ville blive liggende på 24 DEM pr. kg.
- (456) På et separat bilateralt møde mellem Takeda og Roche anmodede Takeda endog om en »ny gennemgang og revision« af aftalen, hvortil Roche svarede, at »der var ingen problemer med det aktuelle system, og de to andre virksomheder ville ikke gå med til nogen ændringer.«
- (457) Hvornår aftalen om vitamin C helt nøjagtigt blev ophævet, er ikke dokumenteret, men ved midten af 1996 var Roches mindstepris blevet sat ned til omkring 20 DEM pr. kg (listeprisen 25 DEM pr. kg).
- (458) Udviklingen i priserne på vitamin C i hele kartelperioden og efter kartellets ophævelse fremgår af tabel VIII i bilaget.

1.4.8. VITAMIN D3

1.4.8.1. **Kartellets tilblivelse**

- (459) I de fremstillinger af forløbet, som Solvay Pharmaceutical og Roche har givet, betragtes begivenhederne omkring kartelaftalernes tilblivelse fra hver sin synsvinkel. Roche tillægger Solvay initiativet, idet Solvay ifølge Roche allerede i løbet af 1992 havde indledt (forgæves) kontakter med de andre producenter for at gøre dem interesserede i at danne et kartel. Roche hævder — i modsætning til Solvay — ikke at have haft nogen større interesse i at få hævet prisen på ren D3; Roches interesse lå efter eget udsagn i at holde merprisen på D3 i AD3-kombinationer nede for at kunne sælge mere af det langt mere lukrative vitamin A i AD3-komplekser. (I realiteten blev Roches politik inden for vitamin D3 så tidligt som i marts 1991 udtrykt således: »Prismål og prisforhøjelser skal koordineres med vitamin A (AD3). De aftalte priser skal holdes overalt«. Ifølge Roche blev

Solvay ved og fik endelig overtalt de andre til at gå med til at mødes i begyndelsen af 1994.

(460) Solvay gik i begyndelsen uden om spørgsmålet om, hvilken af virksomhederne der tog initiativet til kartellet. Men i de bemærkninger, Solvay fremsendte efter klagepunktsmeddelelsen, udtaler virksomheden, at den var den sidste D3-producent, der blev kontaktet om kartellet, som var blevet startet af vitamin A-producenterne (Roche, RAN og BASF). Solvay hævder at have været truet af sine to større konkurrenter, der begge producerede A, D3 og andre vitaminer og kunne tvinge Solvay ud af markedet ved at sætte prisen på D3 ned. Solvay havde i 1990 besluttet ikke at gå ind på vitamin A-markedet igen og producerede nu kun vitamin D3. Roche var holdt op med at levere vitamin A til Solvay i 1991. Omkring samtidig begyndte BASF, der tidligere havde købt D3 hos Solvay, selv at producere D3, med det resultat, at Solvays salg gik tilbage med 25 %.

(461) Uanset hvem det var, der tog initiativet, er det en fastslået kendsgerning, at de tre producenter begyndte at mødes omkring begyndelsen af 1994 for at fastlægge en formel kartelordning for vitamin D3.

(462) I det første møde, der formentlig fandt sted den 11. januar 1994 i Basel, deltog Roche, BASF og Solvay. De koncentrerede sig på dette første møde om at opgøre den samlede efterspørgsel efter vitamin D3 i hele verden og hver enkelts andel heraf. Der var almindelig enighed om, at de respektive markedsandele var Solvay 41 %, Roche 38 % og BASF 21 %.

(463) De tre producenter aftalte, at de skulle opretholde status quo, og at ingen af dem skulle forsøge at erobre markedsandele fra de andre ved at underbyde deres priser. For 1994 anslog de verdensmarkedet for vitamin D3 (foderkvalitet) til ca. 1 450 TU, som skulle fordeles således: 600 TU til Solvay, 550 til Roche og 300 til BASF. For medicinskvaliteten (som BASF ikke producerede) skulle markedet fordeles 50:50 mellem Solvay og Roche. Man aftalte også at fastsætte mindstepriser og målpriser for hver region.

1.4.8.2. Mængdekvoter

(464) Parterne opstillede årlige mængdemål for verden, Europa og USA på basis af deres prognoser over det samlede marked og en fastholdelse af deres respektive andele.

(465) Hvordan ordningen fungerede, fremgår af:

— et dokument, der sammenligner det faktiske salg i første halvår 1994 og hver producents målmængde og faktiske salg udtrykt som et indeks

— et yderligere dokument, der viser de faktiske mængder for 1995 i hele verden og i hver region (Europa er yderligere opdelt, således at der er særskilte tal for Frankrig og Tyskland). Sammenholdt med 1994 («Real '94») og med målene for 1996 på basis af samme samlede markedsstørrelse (1 600 t) som for 1995. NB: I er Roche, II er BASF, III er Solvay Pharmaceutical og IV er Rhône-Poulenc (som indgår i Solvays kvote).

1.4.8.3. Mål- og mindstepriser

(466) For andet kvartal 1994 aftalte producenterne for Europa en »listepriis« på 25 DEM og en »mindstepriis« på 23,50 DEM. Listepriisen blev bibeholdt for 1995, men mindstepriisen blev forhøjet til 24 DEM med virkning pr. 1. april og fastsat i hver nationale valuta (82 FRF, 24 500 ITL, 2 000 ESP, 9,80 GBP, 495 BEF, 27 NLG). I august 1997 aftalte producenterne en forhøjelse af listepriisen med 20 % til 30 DEM pr. kg.

1.4.8.4. Kartelmøder

(467) Møderne mellem producenterne fandt sted to gange om året og blev arrangeret af hvert medlem på skift i forskellige lande. Normalt var der et møde i februar og et andet i september.

(468) Rhône-Poulenc deltog ikke i møderne, men blev underrettet om dem forinden, gav forinden Solvay de relevante data og blev bagefter telefonisk underrettet om udfaldet.

(469) Hvert møde fulgte samme struktur. Arrangøren startede med at give sine salgstal (i mængde) for de foregående seks eller 12 måneder, alt efter omstændighederne. De andre udvekslede derefter deres salgstal.

(470) Man opstillede overslag og fastlagde markedets fremtidige størrelse. På basis af denne gennemgang af markedet kunne deltagerne sammenholde resultaterne med målene og fordele mængdekvoterne for den næste periode, normalt i overensstemmelse med deres aftalte markedsandele. På disse møder blev der også fastsat listepriser og mindstepriser.

1.4.8.5. *Kartellet i perioden 1994-1998*

- (471) Materialet fra Solvay giver et godt billede af, hvordan kartellet udviklede sig igennem årene.
- (472) På deres første møde i januar 1994 fastsatte producenterne »listepriserne« og »mindstepriserne« for hver region for andet kvartal 1994 til henholdsvis 25 og 23,50 DEM. (Der er en håndskrevet kommentar i hjørnet af Solvays referat: »BASF annoncerer priserne først«).
- (473) BASF's prisretningslinjer til virksomhedens nationale salgsselskaber af 9. marts 1994 for andet kvartal indeholder instruks om ikke at gå under den nedre grænse på 23,50 DEM efter 1. april. At Solvay udelukkende markedsførte produktet via agenter, blev imidlertid bestandigt påpeget som en hindring for at få prisforhøjelserne igennem.
- (474) Den 9. februar 1995 udvekslede producenterne salgstal for året før. Markedet for foderkvalitet i 1995 blev anslået til 1 490 TU, som skulle fordeles mellem dem således: 565 til Roche, 325 til BASF og 600 til Solvay.
- (475) Der blev bl.a. fastsat priser for de forskellige nationale markeder i EU. For Tyskland blev listeprisen holdt på 25,00 DEM med en mindstepris på 24,00 DEM pr. 1. april 1995 (bekræftet af BASF's prisinstrukser for andet kvartal 1995).
- (476) Den 20. marts 1996 udvekslede producenterne deres tal for 1995. Markedet for 1996 blev anslået til samme niveauet som i 1995 (1 600 TU). Der blev fastsat mål for 1996 (Verden: Roche 600, BASF 350, Solvay (inklusive Rhône-Poulenc) 650; Vesteuropa: henholdsvis 150, 100 og 240).
- (477) På trepartsmødet den 14. februar 1997 blev det konstateret, at det faktiske salg af foderkvalitet i hele verden (1 541 TU) i 1996 var lavere end den anslåede efterspørgsel for det år på 1 600 TU.
- (478) Den 10. juli 1997 fik Solvay på et bilateralt møde i Basel af Roche at vide, at Roche ville være rede til at godtage en prisforhøjelse på 20 %, som Solvay skulle »føre an« med i Europa; Roche ville »sørge for«, at BASF og Rhône-Poulenc fulgte prisforhøjelsen på D3 og på AD3-kombinationsprodukter.
- (479) På trepartsmødet den 2. august 1997 drøftede man også denne prisforhøjelse, som Solvay skulle annoncere i sep-

tember med virkning fra 1. oktober. Forhøjelsen blev også annonceret af Solvay i »Ernæringsdienst« af 23. august 1997: prisen på referenceproduktet Duphasol D3 500 skulle stige fra 25 til 30 DEM pr. kg.

- (480) Det var på dette møde, at Roche meddelte de andre deltagere, at ledelsen som følge af kartelundersøgelserne i USA havde udsendt instruks om at ophøre med de regelmæssige møder; ikke desto mindre fortsatte kontakterne på et bilateralt grundlag, hvor Solvay indhentede tallene fra BASF den 4. februar 1998 og fremlagde de talopstillingerne for Roche i april og for BASF den 25. juni 1998.

1.4.8.6. *Rhône-Poulencs deltagelse*

- (481) Selv om Rhône-Poulenc ikke selv producerede D3, havde virksomheden som en af de største udbydere af AD3-kombinationsproduktet en særlig interesse i drøftelsernes udfald.
- (482) Ifølge Solvay blev der holdt møder med Rhône-Poulenc omkring to gange om året. Solvay indhentede Rhône-Poulencs tal før trepartsmøderne med BASF og Roche og informerede Rhône-Poulenc om udfaldet.
- (483) Rhône-Poulenc fik tildelt en kvote (som indgik i Solvays kvote og er angivet i kvotetabellerne enten som »IV« eller »IIIa«). Rhône-Poulenc må have været vidende om tildelingen (virksomheden opgav sine tal til Solvay) og havde, som det påpeges af Solvay, »en aktiv rolle over for SP med hensyn til håndteringen af H-LR og BASF«.

1.4.9. VITAMIN H (BIOTIN)

1.4.9.1. *Kartellets tilblivelse og grundstruktur*

- (484) I begyndelsen af 1990'erne begyndte priserne på biotin at falde. Repræsentanter for Roche havde på deres jævnlige besøg i Japan sagt til de japanske virksomheder, at de skulle samarbejde med Roche og undgå unødigt konkurrence.
- (485) Under deres individuelle besøg (om tekniske anliggender) hos Tanabe var Roche-folkene forsøgsvis begyndt at sondere terrænet angående målpriser på biotin. (Tanabe omtaler også senere møder i marts og maj 1991, hvor Roche »forsøgte at introducere målpriser«).

- (486) I Europa kom Roches bestræbelser mere kontant til udtryk: ifølge Merck insisterede Roche på, at Merck skulle komme til et »biotinmøde« (hvor Merck skulle repræsentere BASF, eftersom denne aftog næsten hele Mercks produktion i henhold til samproduktionsaftaler — BASF producerede ikke selv biotin og var derfor ikke indbudt).
- (487) Det første kendte multilaterale møde mellem de fem producenter blev afholdt i Lugano, Schweiz, den 14. oktober 1991 på initiativ af Roche, der varetog formandskabet⁽²⁸⁾. Deltagerne var repræsentanter fra Roche, Lonza, Merck, Sumitomo og Tanabe.
- (488) Roche-repræsentanten startede med at anmode deltagerne om at oplyse, hvilke mængder biotin de hver især havde solgt i en referenceperiode (formentlig året før) i Nordamerika, Europa og »resten af verden«. Tallene, der blev oplyst mundtligt, blev opgivet i »ren« biotin, og hver producent måtte derfor omregne sit salg af fortyndede produkter til rene produkter.
- (489) Udvekslingen af salgstal forgik med henblik på en aftale om at »fastfryse« de fire producenters markedsandele på det »disponible« verdensmarked (det samlede salg på verdensplan minus leverancer fra Il Sung, en koreansk producent).
- (490) Ifølge Roche forhindrede den »betydelige grad af mistilid« mellem deltagerne dem i at enes om en metode for fastsættelse af målmængder for på hinanden følgende kvartaler og halvår. Tanabe bekræfter, at deltagerne ikke nåede til enighed om en metode for fastsættelse af målmængder på et løbende grundlag. Merck udtaler imidlertid, at på basis af Roches prognose over markedet i 1992 aftalte man rent faktisk størrelsen af hver producents salg. Dette bekræftes af de foreliggende dokumenter.
- (491) BASF blev (selv om BASF ikke deltog i biotinmøderne) fuldt informeret af Merck og Roche om den aftale, de fem producenter var nået frem til, og nedfældede omhyggeligt alle detaljer i den. Ikke alle deltagerne var dog klar over BASF's indirekte deltagelse.
- (492) En tabel, med overskriften »Biotin (100 %) markedsandele«, danner grundlag for kartelordningen (kolonnerne med kursiv er håndskrevne noteringer i originalen):

Producent	Ist 1990	Ist T	Guideline 1992	%
Roche	10,8	11,3	11,67	44,3
Sumitomo	4,52	4,3	4,83	17,0
Tanabe	4,05	5,0	4,80	19,6
Merck inkl. BASF	2,05	2,65 effektivt	2,4	9,4
Lonza	1,08	1,2	1,19	4,7
Il Sung	1,23	1,3	1,35	5,0
Regional fordeling	23,82	25,5	26,24	100,0

- (493) Ordningen er baseret på en anslået vækst på markedet i USA på 4-5 %, Europa 2 % og Asien 7 %. I nederste venstre hjørne er følgende skrevet til i hånden:

»Basisår 90 + 10 % = 92

92-budget opstillet; virkning på Japan

Merck + BASF vil ikke gå tilbage, når andre stiger (fair burden sharing)«. (Oversat fra tysk).

- (494) Referatet indeholder også detaljerede beregninger af fordelingen mellem Merck og BASF af den kvote på 2 400 kg (eller 3 500), som Merck nominelt fik tildelt i

kartellet: af de 2 500 kg skulle BASF have 2 300 og Merck 300; i Europa skulle fordelingen være BASF 1 400 og Merck 160.

1.4.9.2. Liste- og mindstepriser

- (495) På det første møde aftalte parterne også en listepriis og en mindstepriis, der for Europa blev fastsat i DEM pr. kg for 2 % biotin af foderkvalitet og for 100 % ren biotin til fødevarer. Som det fremgår af BASF's notater, gik planen ud på at forhøje prisen i to omgange, den 1. januar og 1. april 1992. For 2 %-opløsningen af foderkvalitet var priserne leveret som følger:

	(DEM/kg)	
	1.1.1992	1.4.1992
Liste	140	150
Mindste	135	145

Priserne for 100 % biotin af farmakokvalitet var:

	(DEM/kg)	
	1.1.1992	1.4.1992
Liste	12,50	13,00
Mindste	10,00	11,00

(bekræftet af dokumenter fra Merck med instruks om at anvende disse prisparametre).

- (496) Både før og efter dette møde var Merck-repræsentanten i kontakt med de salgschefer i BASF, der havde ansvaret for biotin, for at få de relevante markedsdata og underrette dem om resultatet af drøftelserne.

1.4.9.3. Kartelmøder

- (497) Derefter blev der holdt møder omkring to gange om året for at udveksle salgstal og drøfte biotin-priserne. Der var intet avanceret overvågnings- og indberetnings-system som det, der fandtes for andre vitaminer.
- (498) Den normale procedure var, at repræsentanten for Roche forinden ringede til de andre producenter for at indkalde dem til det næste møde — under disse telefonsamtaler fik han opgivet de andre producenters faktiske salg i »ren« biotin i de foregående tre (eller seks) måneder.
- (499) Ifølge Roche deltog topledere i flere af de efterfølgende multilaterale møder; fra Roches side blev delegationen ledet af virksomhedens markedsføringsdirektør for vitaminer. (At disse møder blev holdt på steder som Baur au Lac Hotel i Zürich og President Hotel i Genève tyder også på, at topledelsen deltog).
- (500) Ifølge Tanabes beskrivelse fulgte møderne generelt det samme mønster som det første møde, der havde givet startskuddet til kartellet. Der blev undertiden klaget over den ene eller den anden deltagers adfærd, i form af anklager mod dem for at sælge til for lave priser eller stjæle kunder ved hjælp af lave priser.

- (501) Ud over de »officielle« multilaterale møder var biotinmarkedet også genstand for lejlighedsvis drøftelser på eller i forbindelse med bilaterale møder under de normale forretningskontakter mellem Roche, Lonza, Sumitomo og Tanabe.

- (502) Roche har identificeret tre topmøder ud over det første møde i Lugano (7. april 1992 i Zürich; 25. august 1992 i Nara, Japan og i begyndelsen af 1993 (faktisk den 25. januar) i Genève, men Roche siger, at der var mange flere møder, der fulgte samme mønster og havde de samme deltagere.

- (503) Tanabe har beskrevet disse møder og to andre: den 26. oktober 1993 i Osaka, Japan, og den 19. april 1994 i Tokyo — sidstnævnte møde var det sidste multilaterale møde, som Tanabe kan huske. Merck har nævnt et yderligere møde i Zürich i 1993.

- (504) Sumitomo benægter faktisk, at nogen af virksomhedens ansatte skulle have handlet på en måde, der kunne udgøre en overtrædelse af artikel 81; Sumitomo indrømmer kun at have deltaget i to plenarmøder med sine konkurrenter (Nara den 25. august 1992 og Genève den 25. januar 1993) og udtaler med hensyn til Genève-mødet, at Sumitomos repræsentant dengang var »overrasket« over tilstedeværelsen af andre end Roche, som man havde aftalt et uskyldigt bilateralt forretningsmøde med. Sumitomo hævder, at virksomhedens repræsentant fandt disse uventede møder »ubehagelige« og insisterede på, at emnet var forkert.

- (505) Sumitomo er imidlertid af de andre producenter (Roche, Tanabe og Merck) blevet identificeret som regelmæssig deltager i disse møder, og Tanabe siger endda, at Tanabe altid delte omkostningerne ved møderne i Japan med Sumitomo.

1.4.9.4. Kartellet i perioden 1991-1994

- (506) Markedsprisen på biotin steg lidt kort efter det første kartelmøde i oktober 1991 og holdt sig derefter ret stabilt igennem hele kartelperioden.
- (507) I de interne forretningspapirer, Kommissionen har fået fra Tanabe, henvises der hyppigt til »målprisen«, og selv om der af åbenlyse grunde ikke refereres direkte til nogen aftale, er det klart, at der var tale om de målpriser, der blev fastsat på kartelmøderne. (NB: Tanabe angiver normalt målpriserne for 2 % biotin af foderkvalitet i DEM eller FRF pr. kilogram).
- (508) Fra omkring begyndelsen af 1993 (²⁹) blev målpriserne fastsat for hvert land i lokale valutaer og ikke for Europa

som helhed. Hovedårsagen til denne ændring var ønsket om at undgå den usikkerhed, valutakurssvingninger kunne give, når prisen kun blev sat i DEM.

(509) Ifølge BASF's prisinstrukser til sine nationale salgskontorer af 25. juni 1993 var biotinprisen blevet stabiliseret og var endog steget i andet kvartal 1994 — en yderligere bedring ventedes at ske med Roches anvendelse af en politik gående ud på »pris før mængde«

(510) Omkring midten af 1994 begyndte markedsprisen imidlertid at falde, til dels på grund af import fra Korea ⁽³⁰⁾. Ifølge Tanabes mødereferater blev både Tanabe og Sumitomo på møderne af Roche anklaget for ikke at overholde målpriserne.

(511) I slutningen af første kvartal 1994 noterede BASF, at producenterne solgte i Europa til følgende priser:

Roche: 130-135 pr. kg

Lonza: 125-130 pr. kg

Japanerne: 120-125 pr. kg

Il Sung: 118-123 pr. kg.

(512) BASF forudså dog, at Roche ville stå fast på priserne, og at de andre ville forsøge at forbedre deres priser.

(513) Roche hævder, at aftalen ophørte med at blive fulgt på det operationelle plan i begyndelsen af 1994; mødet i Tokyo den 19. april 1994 var det sidste multilaterale møde planlagt for biotin, selv om Roche ikke benægter, at der på senere bilaterale møder på lederplan om tekniske spørgsmål blev udvekslet nogle oplysninger om markedspriser. (Tanabe siger, at virksomheden »ikke kan udelukke«, at der kan have været drøftelser om biotinmarkedet på møder med Roche). Merck og Lonza gør gældende, at overtrædelsen blev bragt til ophør i april 1994.

(514) Selv om der måske efter april 1994 kun var spredte kontakter, indrømmer Tanabe, at virksomheden fortsatte med at anvende målpriserne indtil januar 1995; instrukser fra Tanabe til det europæiske datterselskab dateret 29. december 1994 (hvori »hård konkurrence« fra Sumitomo og Lonza blev tillagt skylden for et fald i markedsprisen) pålægger det at holde fast ved målpriserne på 2 % biotin i de nationale valutaer (Tanabe lader forstå,

at Tanabe hørte om målpriserne i telefonsamtaler med Roche).

(515) Merck udtaler, at på et møde arrangeret af Roche engang i 1995 i Roches nye hovedkvarterbygning havde Mercks repræsentant meddelt, at Merck ikke længere var rede til at deltage i møderne; Lonza gav samme meddelelse.

(516) Hvad angår møderne mellem Roche og Sumitomo den 14. juni 1994 og i perioden mellem 30. november og 9. december 1995, udtaler Roche, at de kun drejede sig om leverancerne af thiolacton, som er et vigtigt materiale til produktion af biotin, fra Sumitomo til Roche.

1.4.9.5. *BASF's deltagelse*

(517) BASF producerer ikke selv biotin og deltog ikke i nogen multilaterale møder; virksomheden køber biotin (fra Merck), som videresælges til dyrefoderproducenter. Merck instisterer på, at Merck på grund af sine eksklusive samproduktionsaftaler med BASF repræsenterede denne på kartelmøderne. Merck siger, at Merck var i kontakt med to personer i BASF, som også deltog i kartelmøderne om andre vitaminer.

(518) BASF har i sin udtalelse til Kommissionen ikke omtalt noget mandat, som Merck skulle have fået til at repræsentere BASF på møder, men oplyste dog selv, at den 22. oktober 1991 mødtes medarbejdere fra Merck og BASF i Ludwigshafen, angiveligt angående deres samproduktionsaftaler inden for biotin. (Det var kun en uge efter det første kendte multilaterale møde i Lugano). Merck underrettede BASF om markedsandelsfordelingen inden for biotin, og Merck »gav hr. (...) (fra BASF) instruks om den pris, hvortil BASF skulle videresælge biotin, og underrettede ham om en prisforhøjelse pr. 1. april 1992.« (Oversat fra engelsk).

(519) BASF's detaljerede referat af dette møde og beregninger (og omarbejdninger) af kvotesystemet er i Kommissionens besiddelse. BASF var selv i direkte kontakt med Roche.

1.4.10. BETACAROTEN OG CAROTINOIDER

1.4.10.1. *Kartellernes tilblivelse og grundstruktur*

(520) Der var allerede kontakter mellem Roche og BASF i løbet af 1991 ⁽³¹⁾. Den 22. eller 23. september 1992 mødtes repræsentanter for dem i Basel for at aftale deres respektive andele af betacarotenmarkedet.

(521) Parterne aftalte, at BASF skulle have lov til at øge sin markedsandel på 21 % med 1 % om året frem til 2001, hvorefter den skulle holdes på højst 30 %. Udsving i

markedsandelene var tilladt fra den ene region til den anden, forudsat af den samlede kvote ikke blev overskredet; enhver overskridelse af kvoten skulle kompenseres med opkøb fra den anden part. Det blev aftalt at koordinere fremtidige prisforhøjelser.

1.4.10.2. *Møder i betacaroten-kartellet fra 1992*

(522) Hvert kvartal blev der holdt møder om betacaroten i Basel på samme sted og ved samme lejlighed som kartelmøderne angående vitamin A og E. Ligesom ved vitamin A og E opstillede parterne et detaljeret »budget«, sammenholdt det faktiske salg med budgetkvoterne, opstillede prognoser over den fremtidige vækst på markedet og aftalte prisforhøjelsernes størrelse og timing.

1.4.10.3. *Carotinoïdernes optagelse i kartelaftalerne fra 1993: canthaxanthin og astaxanthin*

(523) Carotinoïder klassificeres efter den farve, de frembringer, når de indtages af dyr — canthaxanthin og cintranaxanthin giver dyrekødet en rød eller gylden farve og kaldes for »røde« carotinoïder, mens astaxanthin får laks og andre fisk til at blive lyserøde og kaldes det »lyserøde« carotinoïd.

(524) Ligesom for betacaroten kontrollerede Roche markedet for carotinoïder indtil begyndelsen af 1990'erne. BASF havde i 1993 øget sin markedsandel inden for de røde carotinoïder til 33 % (BASF producerede på det tidspunkt ikke det »lyserøde« carotinoïd astaxanthin).

(525) Roche ønskede at få begrænset BASF's markedsandel inden for de røde carotinoïder, og BASF mente for sit vedkommende at have brug for en aftale med Roche for at få en markedsandel inden for det lyserøde astaxanthin.

(526) De to producenter mødtes i Basel i maj 1993 og aftalte, at BASF i første omgang skulle nedbringe sin andel inden for røde carotinoïder til 29 % for 1994, hvorefter BASF fik lov til at øge sin kvote med 1-2 % om året op til et »loft« i 2002.

(527) I august 1994 aftalte producenterne en tidsplan for BASF's kontrollerede indtrængning på markedet for (lyserødt) astaxanthin, som BASF var ved at opføre et nyt anlæg til, som skulle sættes i drift i 1996.

(528) I første omgang skulle BASF have en markedsandel på 4 % inden for astaxanthin i 1996, som skulle øges trinvis til 20 % i 2002: 7 % i 1997, 9 % i 1998, 14 % i 1999, 16 % i 2000 og 18 % i 2001. Mens BASF opførte sit nye anlæg, ville Roche levere astaxanthin til BASF, så denne kunne begynde at sælge det og afprøve det.

(529) Det viste sig imidlertid, at BASF-anlægget, som ifølge planerne skulle begynde at producere i 1996, først kom i gang i 1999, og aftalen om det »lyserøde« carotinoïd blev ikke ført ud i livet.

(530) Carotinoïd-møderne blev holdt hvert kvartal samtidig med møderne om betacaroten og i alt væsentligt mellem de samme personer. I nogle år blev møderne holdt hyppigere.

1.4.10.4. *Budgetter*

(531) Begge producenter har sendt Kommissionen budgetopstillinger eller tabeller, der viser, hvordan overvågningen af salget foregik inden for betacaroten (og carotinoïder). BASF har fremsendt et omfattende materiale, der strækker sig fra 1992 og frem til slutningen af 1998.

(532) Budgetopstillingerne følger for det meste samme mønster og ser ud til at være blevet ajourført hyppigt. Følgende er repræsentativt for betacaroten:

— en sammenligning for hver geografiske region (Europa er opdelt på De Britiske Øer, Skandinavien, Vesteuropa, Den Iberiske Halvø, Syd- og Centraleuropa osv.) af BASF's og Roches planlagte (»Plan«) og faktiske (»Ist«) salg i perioden januar-juni 1996

— budgetplanen for 1997 for hver producent

— en tabel (udfyldt i hånden), der viser det faktiske salg for hver producent i 1992, 1993 og første halvår 1994; »budgettet« for 1994 og et foreløbigt budget for 1995. (Den indeholder også tal for røde carotinoïder)

— et dokument med overskriften »Anslået salg pr. 18.10.1998«, der viser, at aftalerne stadig var gældende så sent som ved udgangen af 1998.

1.4.10.5. Videreførelsen af kartelaftalerne efter 1997

- (533) De regelmæssige operationelle møder om betacaroten og carotinoider fortsatte i hvert fald indtil efteråret 1997. Roche siger, at det sidste operationelle møde fandt sted i slutningen af 1997 eller begyndelsen af 1998. Da var parterne blevet betænkelige ved, at deres hyppige kontakter kunne skabe uønsket opmærksomhed hos konkurrencemyndighederne. I USA var der allerede iværksat undersøgelser af vitaminmarkedet.
- (534) Selv da besluttede de i stedet for omgående at ophæve kartellet, at de i stedet ville mødes mindre hyppigt og med større forsigtighed. Roche siger, at det sidste møde, hvor man udvekslede salgstal (men ikke fastsatte mål), fandt sted den 27. marts 1998. Senere i 1998 blev der udvekslet salgstal med posten (antagelig på privatadresserne) på samme måde som inden for vitamin A og E. BASF siger, at aftalerne fortsatte med at fungere på denne måde indtil slutningen af 1998.

1.5. BEVISMATERIALETS ART OG PÅLIDELIGHED

- (535) I denne sag har langt størsteparten af de deltagende virksomheder indrømmet at have deltaget i ulovlig prisfastsættelses- og markedsdelingsaftaler i strid med artikel 81, stk. 1 (og implicit også i strid med EØS-aftalens artikel 53, stk. 1).
- (536) Næsten alle producenterne har enten frivilligt eller efter begæringer om oplysninger fra Kommissionen fremlagt detaljerede redegørelser, hvori de indrømmer overtrædelser.
- (537) I alle tilfældene har den pågældende virksomhed inkrimineret andre producenter og i mange tilfælde tillagt en (eller flere) af de andre producenter initiativet og hovedansvaret for ulovlighederne. Den rolle, som de forskellige producenter spillede, beskrives ret indgående.
- (538) Når virksomheder, der impliceret i en alvorlig og hemmelig overtrædelse af konkurrencereglerne, udtaler sig til Kommissionen, må disse udtalelser behandles med en vis forsigtighed, navnlig når de søger at beskrive begivenhederne på en måde, der virker til gunst for dem selv, f.eks. ved at bagatellisere deres egen rolle i overtrædelser.
- (539) I denne sag forlader Kommissionen sig imidlertid ikke på ubekræftede udtalelser fra kun en eller ganske få del-

tagere. For det første udviser de forskellige versioner af begivenhederne, som de forskellige producenter, herunder også hovedaktørerne, har givet, en bemærkelsesværdig indbyrdes sammenhæng og overensstemmelse på de springende punkter.

- (540) For det andet er de relevante omstændigheder ikke alene detaljeret beskrevet i producenterens udtalelser, men de er også udførligt dokumenteret i den omfattende mængde af samtidige notater, referater og talopstillinger, som Kommissionen har modtaget fra forskellige producenter. Skønt producenterne ikke alle har fremlagt samme type dokumenter (materialet fra Roche består f.eks. næsten udelukkende af »budget«-beregninger og praktisk taget ingen samtidige mødereferater, selv om Roches repræsentanter må have deltaget i hundredvis af møder med konkurrenter), giver dokumenterne for hvert produkt i deres helhed udførligt og fuldstændigt belæg for tilblivelsen, baggrunden, bevæggrundene og den praktiske gennemførelse af de ulovlige aftaler, producenterne deltog i.
- (541) Når først der er belæg for, i) at der eksisterer en aftale, som føres ud i livet, og ii) at hver af de påståede deltagere følger denne aftale, er det naturligvis ikke nødvendigt at have direkte bevis for, at samtlige deltagere deltog i eller indvilligede i enhver af kartellets aktiviteter under hele kartellets varighed, for at kunne bevise, at der foreligger en overtrædelse. Såvel den materielle ret og bevismaterialet taler imod et sådant krav.
- (542) I betragtning af et kartels meget hemmelige karakter og det særlige aftalebegreb, der gælder inden for konkurrenceretten, vil det ofte være nødvendigt at bevise de relevante omstændigheder i en kartelsag ved hjælp af indirekte beviser eller ved en kombination af direkte og indirekte beviser.
- (543) I denne sag er det næppe nødvendigt at benytte denne bevismetode i betragtning af mængden af det bevismateriale, der foreligger, og dets beviskraft: For størstepartens vedkommende foreligger der direkte beviser for aftalens eksistens og gennemførelse i form af »budgetdokumenter« og omfattende mødenotater.
- (544) Der er naturligvis en række huller i dokumentmaterialet. For så vidt som det kan være nødvendigt at udfylde sådanne huller, er det tilladt at udlede bestemte kendsgerninger fra andre, beviste kendsgerninger.
- (545) Det samtidige dokumentmateriale udgør ikke alene i sig selv relevante beviser på de kendsgerninger, det omhandler, men underbygger for størstepartens ved-

kommende også de forklaringer, producenterne har givet i deres udtalelser til Kommissionen, og må derfor anses at bekræfte deres pålidelighed. I denne forbindelse kan mindre uoverensstemmelser (f.eks. med hensyn til den nøjagtige dato for eller deltagelsen i et bestemt møde), der fremgår ved en nærmere sammenligning af en producents udtalelser med en anden producents udtalelser eller dokumenter, ikke afsvække udsagnet overvejende troværdighed. På den anden side er der nogle tilfælde — mest bemærkelsesværdigt nok med hensyn til Eisai og vitamin E (betragtning 240) og Sumitomo og biotin (betragtning 504) — hvor producenteres forsøg på at rense sig selv ved at hævde at have været uvillige eller uvidende deltagere i møder med konkurrenter, modsiges af dokumentmaterialet.

(546) I visse andre tilfælde, f.eks. med hensyn til BASF inden for vitamin B1 og biotin (betragtning 260-269 og 517-519) og Rhône-Poulenc inden for vitamin D3 (betragtning 481-483), fremgår det, at en virksomhed, der ikke selv producerede et bestemt vitamin (men stadig var en betydelig udbyder, og i sine udtalelser ikke nævnte noget om sin deltagelse i hemmelige aftaler om det pågældende produkt), var fuldgældig deltager i et kartel.

2. RETLIG VURDERING

2.1. TRAKTATEN OG EØS-AFTALEN

2.1.1. FORHOLDET MELLEM TRAKTATEN OG EØS-AFTALEN

(547) Kartelaftalerne var gældende i alle EØS-lande, dvs. i alle de nuværende medlemsstater samt Norge og Island (der er ingen oplysninger om salg til Liechtenstein). Disse aftaler omfattede desuden Østrig, Sverige og Finland før deres tiltrædelse af Fællesskabet den 1. januar 1995.

(548) EØS-aftalen, der indeholder konkurrenceregler svarende til traktatens, trådte i kraft den 1. januar 1994. I denne beslutning er disse regler (primært EØS-aftalens artikel 53, stk. 1) derfor anvendt på de omhandlede aftaler fra denne dato.

(549) For så vidt som aftalerne påvirkede handelen mellem medlemsstater, finder traktatens artikel 81 anvendelse; kartellets aktiviteter i de EFTA-stater, der indgår i EØS (»EFTA/EØS-stater«), og dets virkninger for handelen mellem Fællesskabet og EFTA/EØS-staterne eller mellem EFTA/EØS-stater indbyrdes falder derimod ind under EØS-aftalens artikel 53.

2.1.2. JURISDIKTION

(550) I henhold til EØS-aftalens artikel 56, stk. 1, litra c), og stk. 3, har Kommissionen i denne sag kompetence til at anvende såvel traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 1, da aftalerne mærkbart påvirkede handelen mellem medlemsstater og konkurrencen inden for Fællesskabet.

2.2. ANVENDELSE AF TRAKTATENS ARTIKEL 81 OG EØS-AFTALENS ARTIKEL 53

2.2.1. TRAKTATENS ARTIKEL 81 OG EØS-AFTALENS ARTIKEL 53

(551) Traktatens artikel 81, stk. 1, fastsætter, at 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, er uforenelige med fællesmarkedet og er forbudt, navnlig sådanne, som består i direkte eller indirekte fastsættelse af købs- eller salgspriser eller af andre forretningsbetingelser eller opdeling af markeder eller forsyningskilder.

(552) EØS-aftalens artikel 53, stk. 1 (som er modelleret efter traktatens artikel 81), indeholder et identisk forbud mod aftaler m.v., selv om betingelserne angående a) påvirkning af handelen »mellem medlemsstater« er erstattet med »mellem de kontraherende parter«, og b) hindring, begrænsning eller fordrejning af konkurrencen »inden for fællesmarkedet« er erstattet med »inden for det af denne aftale omfattede område«.

2.2.2. AFTALER OG SAMORDNET PRAKSIS

(553) Traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53 indeholder forbud mod aftaler, vedtagelser i virksomhedssammenslutninger og samordnet praksis.

(554) En aftale kan siges at foreligge, når parterne tilslutter sig en fælles plan, der begrænser eller må antages at ville begrænse deres forretningsmæssige frihed ved at fastlægge retningslinjer for fælles handling eller undladelse af handling på markedet. Den skal ikke nødvendigvis være nedfældet skriftligt, og der kræves ingen formaliteter og ingen aftalemæssige sanktioner eller håndhævelsesforanstaltninger. Aftalens eksistens kan fremgå eksplicit eller implicit af parternes adfærd.

- (555) I sin dom i forenede sager T-305/94, T-306/94, T-307/94, T-313/94 til T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 og T-335/94, Limburgse Vinyl Maatschappij NV m.fl. mod Kommissionen (PVC II), Sml. 1999 II, s. 931, statuerede Førsteinstansretten (præmis 715), at »efter fast retspraksis er det, for at der kan være tale om en aftale i henhold til traktatens artikel 81, stk. 1, tilstrækkeligt, at de pågældende virksomheder har udtrykt fælles vilje til at indrette deres adfærd på markedet på en bestemt måde«.
- (556) Traktatens artikel 81, stk. 1,⁽³²⁾ sonderer mellem »samordnet praksis«, »aftaler mellem virksomheder« og »vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder«. Formålet er at ramme en form for koordinering mellem virksomheder, der, uden at være udmøntet i en egentlig aftale, bevidst erstatter konkurrencerisikoen med et praktisk samarbejde mellem dem (Sag 48/69, Imperial Chemical Industries mod Kommissionen, Sml. 1972, s. 619, præmis 64).
- (557) De kriterier for samordning og samarbejde, Domstolen har opstillet i sin retspraksis, kræver langtfra, at der er udarbejdet en egentlig plan, men skal forstås i lyset af det underliggende princip i traktatens konkurrencebestemmelser, som går ud på, at enhver økonomisk aktør uafhængigt må fastlægge den forretningspolitik, han agter at følge på fællesmarkedet. Selv om dette uafhængighedskrav ikke fratager virksomhederne retten til at tilpasse sig rationelt til deres konkurrenters aktuelle eller forventede adfærd, udelukker det absolut enhver direkte eller indirekte kontakt mellem disse aktører, der har til formål eller til følge enten at påvirke en aktuel eller en potentiel konkurrents adfærd på markedet eller over for en sådan konkurrent at afsløre, hvilken andfærd de selv har besluttet at anlægge eller agter at anlægge på markedet (forenede sager 40-48/73, 50/73, 54-56/73, 111/73, 113/73 og 114/73, Suiker Unie m.fl. mod Kommissionen, Sml. 1975, s. 1663).
- (558) En »aftale« i relation til traktatens artikel 81, stk. 1, kræver ikke samme sikkerhed, som måtte kræves for den civilretlige håndhævelse af en forretningskontrakt. Er der tale om et komplekst, langvarigt kartel, kan begrebet »aftale« desuden direkte anvendes ikke alene på enhver overordnet plan eller de udtrykkeligt aftalte elementer i den, men også på virkeliggørelsen af, hvad der er aftalt på grundlag af samme mekanismer og med henblik på det samme fælles mål.
- (559) Som det blev understreget af EF-Domstolen (da den stadfæstede Førsteinstansrettens dom) i sag C-49/92 P Kommissionen mod Anic Partecipazioni SpA, Sml. 1999 I, s. 4125, præmis 81, følger det af de udtrykkelige bestemmelser i traktatens artikel 81, stk. 1, at aftalen kan bestå ikke alene af en enkeltstående handling, men også af en række handlinger eller en sammenhængende adfærd.
- (560) Det vil således være helt korrekt at betragte et kartel som en samlet, fortsat overtrædelse i den periode, hvor det bestod. Aftalen kan udmærket være ændret fra tid til anden, eller dens mekanismer kan være blevet tilpasset eller forstærket for at tage højde for en ny udvikling. Gyldigheden af denne vurdering anfægtes ikke af muligheden for, at et eller flere elementer i en række handlinger eller en sammenhængende adfærd hver for sig og i sig selv kunne udgøre en overtrædelse af traktatens artikel 81, stk. 1.
- (561) Selv om et kartel er et fælles forehavende, kan hver deltager i aftalen spille en særlig rolle. En eller flere deltagere kan spille en dominerende rolle som anfører(e). Interne konflikter og rivalitet, eller endog snyderi, kan optræde, men vil dog ikke være til hinder for, at der er tale om en aftale i relation til traktatens artikel 81, stk. 1, når der findes ét fælles og vedvarende mål.
- (562) Den blotte omstændighed, at hver af deltagerne i et kartel kan spille en rolle afpasset efter den pågældendes særlige forhold, udelukker ikke denne deltagers ansvar for overtrædelsen som helhed, herunder handlinger begået af andre deltagere, som imidlertid har samme ulovlige formål og konkurrencebegrænsende virkning. En virksomhed, der deltager i det fælles ulovlige forehavende med handlinger, der bidrager til at virkeliggøre det fælles mål, er på samme måde ansvarlig for de andre deltagers handlinger i forbindelse med samme overtrædelse i hele det tidsrum, hvor den pågældende havde deltaget i den fælles plan. Det er nemlig tilfældet, når der er ført bevis for, at den pågældende virksomhed var bekendt med de øvrige deltagers ulovlige adfærd eller med rimelighed kunne have forudset den eller været vidende om den og var indstillet på at løbe den dermed forbundne risiko (Domstolens dom i sag C-49/92 P, Kommissionen mod Anic, præmis 83).
- (563) For at en virksomhed kan deltage i en »aftale« i artikel 81, stk. 1's forstand, skal den ikke nødvendigvis regelmæssigt (eller i det hele taget) mødes med de andre producenter samme tid og samme sted. I forbindelse med et priskartel er der måske ikke noget behov for at mødes, for at planen kan virkeliggøres; desuden kan en af parterne fungere som agent for andre ved gennemførelsen af den fælles plan og på møder med andre deltagere.

(564) Endelig bemærkes, at en virksomhed til enhver tid kan gå med i en aftale, som allerede er indgået mellem andre virksomheder; nogle deltagere træder ud, og andre kan træde ind under virkeliggørelsen af den ulovlige plan, men der er dog ikke desto mindre fortsat tale om én vedvarende aftale.

2.2.3. ARTEN AF DE HER OMHANDLEDE OVERTRÆDELSER

(565) Denne sag drejer sig om 12 vitaminer og nært beslægtede produkter og 13 forskellige producenter, hvoraf de fleste kun er aktive inden for et begrænset antal vitaminer.

(566) Roche — som er verdens største vitaminproducent — er den eneste producent, der deltog i kartelaftaler for alle de vitaminer, der er genstand for denne beslutning.

(567) Uanset antallet af producenter, deres skiftende deltagelse i møderne og forskellige produktudbud, har de ulovlige aftaler følgende fællestræk:

- kartelaftalerne dækkede alle de vitaminer, som Roche producerede
- den modus operandi, der blev fulgt for forskellige vitaminprodukter, var i alt væsentligt den samme, om ikke helt identisk (»budgetter«, fastholdelse af status quo med hensyn til markedsandele, kompensationsordninger, »målpriser« og »mindstepriser«, mødestrukturer osv.)
- de ulovlige aftaler inden for de forskellige vitaminer var ikke udslag for en spontan eller tilfældig udvikling, men var planlagt, udtænkt og ledet af de samme personer på øverste topplan i Roche og de andre virksomheder
- det reelle starttidspunkt for de verdensomspændende kartelaftaler var ens for vitamin B1, B2, B5, B6 og C samt folinsyre (lidt tidligere for vitamin A og E, der faktisk udgjorde grundmodellen for kartellet), nemlig det besøg, som ledende repræsentanter fra Roche (og BASF) aflagde i Japan den 30. og 31. januar 1991
- prisforhøjelserne for langt størsteparten af de forskellige vitaminer blev normalt annonceret og gennemført ved samme lejlighed
- Roche og BASF solgte en betydelig del af deres produktion i form af færdigblandinger indeholdende adskillige vitaminer (de konkurrencemæssige implikationer heraf blev diskuteret ovenfor).

(568) Primus motor (og den, der fik den største fordel) ved komplekset af ulovlige aftaler var Roche. Roche er verdens største vitaminproducent med en samlet markedsandel på ca. 50 %. Vitaminer var en kerneaktivitet og tegnede sig for 8 % af den samlede koncernomsætning. At nogle af koncernens øverste ledere deltog må antages at bekræfte, at aftalerne var konkretiseringen af en strategisk plan udtænkt og godkendt på det højeste plan med det formål at dominere og kontrollere verdensmarkedet inden for vitaminer med ulovlige midler.

(569) BASF, som er den næststørste vitaminproducent i verden, påtog sig en meget vigtig rolle ved at følge Roche. Begge de to store europæiske producenter dannede reelt en fælles front ved planlægningen og gennemførelsen af aftalerne med japanerne. Sammen rekrutterede de Eisai til deres »klub« inden for vitamin E: se betragtning 211-219. Roche optrådte senere som den fælles repræsentant under drøftelserne med Eisai.

(570) Inden for de andre vitaminprodukter fulgte kartelaftalerne generelt samme mønster som det, der startede med vitamin A og E, med visse variationer inden for vitamin H, hvor Roche optrådte som agent og repræsentant for de europæiske producenter (BASF, Lonza, Merck) på møderne og under forhandlingerne i Japan og Fjernøsten.

(571) Som en af verdens førende producenter af bulk-vitaminer var Takeda fuldt impliceret i kartelaftalerne inden for vitamin B1, B2, B6 og C samt folinsyre. Takedas deltagelse i aftalerne inden for hvert af disse vitaminprodukter var faktisk et vigtigt middel for virkeliggørelsen af Roches planer om at sikre en ulovlig samordning af de vitaminmarkeder, virksomheden opererede på, herunder de markeder, Takeda også var aktiv på.

(572) De øvrige vitaminproducenter var allesammen aktive og villige medlemmer af kartelaftalerne på de respektive vitaminmarkeder, de opererede på. Selv om det ikke var dem, der tog initiativet, står nogle af producenternes — navnlig Sumitomo og Eisai — forsøg på at fremstille sig selv som producenter, der nærmest tilfældigt blev trukket med ind i de ulovlige aftaler, i modsætningsforhold til bevismaterialet. Sumitomo bestrider ikke, at Sumitomo deltog i forskellige bilaterale og multilaterale møder med andre biotinproducenter. Ikke desto mindre hævder virksomheden, at Kommissionen enten mangler beviser eller ikke foretog en korrekt vurdering af det bevismateriale, den var i besiddelse af, og at Kommissionen ikke har bevist, at Sumitomo rent faktisk indgik konkurrencebegrænsende aftaler. Sumitomos hovedargument er, at de udtalelser, Kommissionen forlader sig på,

indeholder forskellige beskrivelser af de faktiske omstændigheder, og at Kommissionen »håndplukker« de oplysninger, der passer den, blandt dem, den er i besiddelse af. Mere generelt bestrider Sumitomo, at de af Kommissionen beskrevne faktiske omstændigheder var ensbetydende med, at der bestod en aftale i artikel 81's forstand. Sumika drager samme konklusioner, hvad angår folinsyrekartellet. Virksomheden fremfører, at Kommissionen ikke har opfyldt sine bevisforpligtelser og følgelig ikke har godtgjort Sumikas deltagelse i en overtrædelse af traktatens artikel 81, stk. 1, med tilstrækkelig sikkerhed.

(573) Disse argumenter må tilbagevises. For det første kan Kommissionen i sine bestræbelser på at fastslå kendsgerningerne i en sag på grundlag af separate og uundgåeligt ikke upartiske udtalelser blive stillet over for en række uoverensstemmelser og/eller modsigelser. At Sumika og Sumitomo deltog i flere møder, og at formålet med disse møder var at begrænse konkurrencen på henholdsvis folinsyre- og biotinmarkederne, bekræftes af udtalelserne fra de andre kartelmedlemmer. Sumika og Sumitomo bekræfter selv, at de deltog i en række møder, som efter Kommissionens opfattelse kan defineres som kartelmøder, hvis utvetydige formål var at begrænse konkurrencen på de berørte markeder. Eftersom der ikke er noget bevis for, at hverken Sumika eller Sumitomo åbent tog afstand fra, hvad der blev aftalt, er Kommissionen i sin gode ret til at konkludere, at Sumika og Sumitomo indgik ulovlige aftaler angående henholdsvis folinsyre og biotin. (Sag T-334/94, Sarrió mod Kommissionen, Sml. 1998 II, s. 1439, præmis 118).

(574) Også for både BASF's og Rhône-Poulencs vedkommende er der bevis for deltagelse i kartelaftalerne inden for visse vitaminprodukter, som de ikke selv producerede (biotin (H) for BASF's vedkommende og D3 for Rhône-Poulencs)⁽³³⁾.

(575) Den væsentligste fællesnævner for de forskellige vitamin-karteller er, at verdens to største vitaminproducenter, Roche og BASF deltog i alle vitaminkartellerne med det formål at eliminere enhver effektiv konkurrence indbyrdes inden for Fællesskabet og EØS inden for næsten alle vigtige vitaminer.

(576) Med begyndelse i januar 1990 inden for vitamin A og E, der tilsammen tegner sig for ca. 60 % af efterspørgslen efter vitaminer til dyrefoder, og derefter også inden for vitamin B1, B2, B5, C, D3 og H samt betacaroten og carotinoider (der udgør deres fælles produktudbud, idet BASF ikke markedsfører vitamin B6 eller folinsyre), etablerede disse to producenter sammen med Rhône-Poulenc, Takeda m.fl. et hemmeligt og avanceret system til at kontrollere markedet for de pågældende vitaminer,

fastsætte deres markedsandele og derigennem samordne deres priser, således at de i praksis ikke opererede på markedet som konkurrenter, men derimod som deltagere i et tæt partnerskab.

(577) De hemmelige aftaler inden for de fleste vitaminer var i alt væsentligt opbygget ens og fulgte samme mønster og samme funktionsmåde, nemlig:

— opstilling, vedtagelse og gennemførelse og overvågning af et årligt »budget«

— udveksling af salgs-, mængde- og prisoplysninger hvert kvartal eller hver måned

— afpasning af det faktiske salg, således at de tildelte »budget«-kvoter blev opfyldt

— etablering af en formel struktur og et ledelseshierarki med forskellige niveauer, ofte med personsammenfald på de øverste niveauer

— Roches rolle som den, der kanaliserede samordningen med de japanske producenter.

(578) Der var dog visse variationer med hensyn til tildeling af markedsandelskvoter. Inden for (f.eks.) vitamin A og E var grundprincippet, at markedsandelene skulle fastfrys på deres respektive niveau fra 1988; inden for betacaroten skulle BASF's andel forhøjes med 1 % om året frem til 2001 og derefter holdes på højest 30 %. For biotin (vitamin H) var der en generel aftale om at stabilisere markedsandelene på 1992-niveauet, men intet indgående system for kvartalsvis overvågning.

(579) Kommissionen finder, at den konkurrencebegrænsende adfærd, der berørte vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3 og H samt folinsyre, betacaroten og carotinoider, for hvert enkelt vitaminprodukts vedkommende har alle de karakteristika, som forbindes med fuldgældige aftaler efter artikel 81.

(580) Da der blev benyttet en kontinuerlig og ensartet fremgangsmåde, finder Kommissionen det mest hensigtsmæssigt at behandle hele komplekset af aftaler inden for de forskellige vitaminer inden for rammerne af en og samme procedure. Kommissionens beslutning omfatter derfor adskillige overtrædelser.

(581) I sit svar på klagepunktsmeddelelsen udtalte Roche, at selv om Roche ikke var imod, at Kommissionen behandlede alle de forskellige vitaminkarteller inden for rammerne af en og samme procedure, var virksomheden ikke enig i, at de forskellige kartelaftaler skulle behandles som én samlet overtrædelse. Efter Roches opfattelse

skulle hver kartelundersøgelse begrænses til det respektive produktmarked, dvs. det enkelte vitamin. Roche hævdede desuden ikke at være vidende om noget bevis på, at der skulle bestå en aftale mellem de forskellige vitaminproducenter om at følge en »samordnet, overordnet plan« for hele vitaminindustrien.

(582) Kommissionen har i detaljer beskrevet de forskellige vitaminproduktmarkeder og de nærmere enkeltheder i forbindelse med overtrædelserne inden for hvert vitamin. At flere forskellige overtrædelser behandles inden for rammerne af samme procedure, betyder på ingen måde, at de forskellige karteller betragtes som én samlet overtrædelse. Under alle omstændigheder fremgår det af sagsfremstillingen i del 1 i denne beslutning og betragtning 567-577, at de ulovlige aftaler inden for de forskellige vitaminer ikke var spontane eller tilfældige fænomener, men blev planlagt, udtænkt og ledet af de samme personer på de øverste niveauer i Roche og de andre virksomheder.

(583) Kommissionen har undersøgt aftalerne inden for hvert vitamin og identificeret deltagerne i hver af de overtrædelser, der berørte individuelle vitaminmarkeder. Selv om nogle af de virksomheder, som denne beslutning er rettet til, ikke har nogen forbindelse med nogle af overtrædelserne, giver beslutningen hver af dem mulighed for at danne sig et klart billede af de anklager, der fremføres mod dem. (Forenede sager 40-48/73 osv., Suiker Unie m.fl. mod Kommissionen, Sml. 1975, s. 1663, præmis 111).

(584) Kommissionen finder, at kartelaftalerne for de identificerede vitaminprodukter i hvert enkelt tilfælde udgjorde særskilte overtrædelser, selv om de forskellige ulovlige aftaler fulgte den samme plan. Desuden tager Kommissionen hensyn til den rolle, som blev spillet af Roche og BASF, der deltog i alle aftalerne med det formål at opdele vitaminmarkederne⁽³⁴⁾. Kommissionen holder dog ingen producent ansvarlig for ulovlig samordning inden for produkter, som den pågældende ikke var impliceret i (se tabellen i betragtning 2 samt betragtning 565-574).

(585) Den omstændighed, at de japanske producenter normalt ikke deltog i plenarmøder med de europæiske producenter, afsvækker på ingen måde den konklusion, at de fuldt ud deltog i en »aftale« i artikel 81, stk. 1's forstand. Ikke alene deltog de i kartelplanerne angående de forskellige produktmarkeder, men de var også fuldt meddelagtige enten med Roche som mellemmand eller undertiden via andre, hvad angår den fortsatte implementering og gennemførelse.

(586) For nogle produkters vedkommende var deltagelsen i aftalerne ikke begrænset til producenterne selv. For så vidt angår BASF's adfærd inden for vitamin B1 og biotin

gælder, at selv om BASF ikke selv producerede netop disse produkter, deltog virksomheden sammen med producenterne i den fælles plan om at fastsætte priser og fordele kvoter. Af tilsvarende årsager må Rhône-Poulenc også betragtes som fuldgyldig part i aftalen inden for vitamin D3, som Rhône-Poulenc ikke selv producerede.

(587) Inden for vitamin B1 havde BASF indstillet sin egen produktion i 1989, men bevismaterialet (se betragtning 261-269) viser, at BASF var med i kvotesystemet, blev repræsenteret af Roche på møderne med Takeda og modtog instrukser fra Roche med hensyn til de priser, virksomheden skulle anvende. BASF's rolle inden for biotin var heller ikke blot begrænset til at samtykke i og opmuntre til det ulovlige system, BASF fik tværtimod til delt en del af Mercks kvote.

2.2.4. KONKURRENCEBEGRÆNSNING

(588) Aftalerne inden for vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3 og H, folinsyre, betacaroten og carotinoide havde hver for sig til formål og til følge at begrænse konkurrencen inden for Fællesskabet og EØS.

Artikel 81, stk. 1, nævner udtrykkeligt følgende aftaler som værende konkurrencebegrænsende:

— aftaler om direkte eller indirekte fastsættelse af salgspriser eller andre forretningsvilkår

— aftaler om begrænsning af eller kontrol med produktion, afsætning eller teknisk udvikling

— aftaler om opdeling af markeder eller forsyningskilder.

(589) Der er tale om de væsentligste karakteristika i hver af de horisontale aftaler, denne sag drejer sig om. Eftersom prisen er det vigtigste konkurrenceparameter, tog alle de forskellige ulovlige aftaler og systemer, producenterne iværksatte, i sidste instans sigte på at få sat prisen i vejret til deres fordel og på et niveau, der er højere, end hvad der ville have været tilfældet i en situation med fri konkurrence. Markedsdeling og prisfastsættelse er per definition konkurrencebegrænsende efter såvel traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 1.

(590) De vigtigste af de aspekter ved aftalerne, der kan karakteriseres som konkurrencebegrænsende, er følgende:

— tildeling af markeder og markedsandelskvoter

— aftaler om samordnede prisforhøjelser

- aftaler om mål- og mindstepriser
- samordning af gennemførelsen af disse prisforhøjelser på de forskellige markeder
- tilpasning af virksomhedernes individuelle adfærd og prispolitik for at sikre overholdelse af de aftalte kvoter og i nogle tilfælde aftaler om »kompensation« for at afpasse det faktiske salg efter kvoterne
- forstærket gennemførelse af prisforhøjelserne gennem samordning og styring af »nøglekunder«
- fordeling af leverancerne til bestemte kunder ⁽³⁵⁾.
- (591) For at sikre virkeliggørelsen af deres konkurrencebegrænsende aftaler udtænkte og anvendte deltagerne et indberetnings- og overvågningssystem, undtagen for vitamin H. De havde også regelmæssige møder og kontakter for at aftale konkurrencebegrænsningerne og gennemføre og/eller om fornødent ændre dem.
- (592) Det er også relevant, at i deres egenskab af færdigblandingsproducenter såvel som leverandører af vitaminer til andre færdigblandingsproducenter, var de store producenter (især BASF og Roche) i stand til at »presse« avancerne og faktisk eller potentielt skade deres kunder ved at hæve prisen på de vitaminer, de leverede til dem.
- (593) Merck gør gældende, at Kommissionen ikke har henført de faktiske omstændigheder til de kategorier, der er opregnet i traktatens artikel 81, stk. 1, men fremlægger en mangelfuld og generaliserende beskrivelse af de indsigelser, den rejser. Kommissionen må afvise dette argument. De faktiske omstændigheder, der er relevante for hver af overtrædelserne på de berørte individuelle vitaminmarkeder, er særdeles detaljeret beskrevet i del 1. De vigtigste af de konkurrencebegrænsninger, der påvises, er fælles for hver af overtrædelserne på de individuelle vitaminmarkeder. Lighedspunkterne mellem de ulovlige aftaler, der blev indgået mellem de forskellige deltagere, giver en absolut tilstrækkelig berettigelse til at anlægge en samlet vurdering af de faktiske omstændigheder og betyder ikke, at Kommissionen holder producenter ansvarlige for ulovlig samordning inden for produkter, som de ikke beskæftigede sig med (se tabel a) og b) under betragtning 2).
- (594) I betragtning af aftalernes åbenlyst konkurrencebegrænsende formål, er det ikke nødvendigt at påvise en konkurrenceskadelig virkning (Førsteinstansrettens dom af 12. juli 2001, forenede sager T-202/98, T-204/98 og T-207/98, British Sugar m.fl. mod Kommissionen, endnu ikke offentliggjort, præmis 72 og 73).
- (595) Markedsdeling og prisfastsættelse er per definition konkurrencebegrænsende i artikel 81, stk. 1's forstand. Helt uafhængigt af, om det lykkedes producenterne ved hjælp af disse aftaler at kontrollere markerne for vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3 og H, folinsyre, betacaroten og carotinoider, er det en kendsgerning, at de udtænkte en kontinuerlig og meget avanceret metode til styring af deres adfærd på markedet inden for rammerne af, hvad de så som gensidig solidaritet og fælles forretningsmæssige interesser.
- 2.2.5. PÅVIRKNING AF HANDELEN MELLEM MEDLEMSSTATER OG MELLEM EØS-LANDE
- (596) Den vedvarende aftale mellem producenterne påvirkede mærkbart handelen mellem medlemsstater og mellem kontraherende parter i EØS-aftalen.
- (597) Traktatens artikel 81, stk. 1, tager sigte på aftaler, der kan skade virkeliggørelsen af det indre marked mellem medlemsstaterne, hvad enten det sker ved at opdele nationale markeder eller ved at påvirke konkurrenceforholdene på det indre marked. På samme måde tager EØS-aftalens artikel 53, stk. 1, sigte på aftaler, der underminerer gennemførelsen af et homogent Europæisk Økonomisk Samarbejdsområde.
- (598) I henhold til fast retspraksis gælder, at »hvis en aftale mellem virksomheder eller en samordnet praksis skal kunne påvirke handelen mellem medlemsstater, må det være muligt med en tilstrækkelig grad af sandsynlighed og ud fra objektive retlige eller faktiske faktorer at forudse, at den direkte eller indirekte, aktuelt eller potentielt, kan øve en sådan indvirkning på mønsteret i samhandelen mellem medlemsstater, at det kan hindre virkeliggørelsen af et enhedsmarked mellem medlemsstaterne« (Førsteinstansrettens dom af 12. juli 2001, forenede sager T-202/98, T-204/98 og T-207/98, British Sugar m.fl. mod Kommissionen, præmis 78).
- (599) Markederne for vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3 og H, folinsyre, betacaroten og carotinoider er præget af betydelig samhandel mellem EU-landene (se betragtning 74-75). Der foregår også en betydelig samhandel mellem Fællesskabet og EFTA: Norge og Island importerer 100 % af deres behov, primært fra Fællesskabet, og før Østrigs, Finlands og Sveriges tiltrædelse af Fællesskabet importerede også disse lande alle de bulk-vitaminer, de havde behov for.

- (600) Anvendelse af traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 1, på et kartel er imidlertid ikke begrænset til den del af kartelmedlemmets salg, hvor der rent faktisk er tale om overførsel af varer fra en stat til en anden. For anvendelsen af disse bestemmelser er det ej heller nødvendigt at påvise, at de enkelte deltageres individuelle adfærd set i modsætning til hele kartellets påvirkede samhandelen mellem medlemsstater (se Førsteinstansrettens dom i sag T-13/98, Imperial Chemical Industries mod Kommissionen, Sml. 1992 II, s. 1021, præmis 304).
- (601) I denne sag omfattede kartelaftalerne praktisk talt al handel i hele Fællesskabet og EØS i denne vigtige industrisektor. At der foregik prisfastsættelse og fandtes kvotesystemer, må have resulteret i eller må antages at resultere i, at handelsstrømmene blev drejet bort fra den retning, de ellers ville have taget (se EF-Domstolens dom i forenede sager 209-215/78 og 218/78, Van Landewyck m.fl. mod Kommissionen, Sml. 1980, s. 3125, præmis 170).
- (602) Sumika udtaler, at der ikke var nogen mærkbar virkning for handelen mellem medlemsstater inden for folinsyre, fordi det europæiske marked kun havde en værdi på omkring 10 mio. EUR, og fordi handelen mellem medlemsstater ikke ville være blevet påvirket.
- (603) For det første må Sumikas implicite påstand om, at en konkurrencebegrænsning på et marked med en værdi på 10 mio. EUR ikke har nogen mærkbar virkning for handelen mellem medlemsstater, afvises. En konkurrencebegrænsnings virkning må vurderes under hensyn til den potentielle indvirkning, konkurrencebegrænsningen har på det berørte marked, uanset produktmarkedets pengemæssige værdi. I denne sag var den konkurrencebegrænsende aftale egnet til at påvirke hele EØS-markedet for folinsyre.
- (604) For det andet må også påstanden om, at der ikke var nogen påvirkning af handelen mellem medlemsstater, tilbagevises. Sumikas argument om, at »Roche fortrinvis producerede folinsyre som ingrediens i virksomhedens færdigblandinger og ikke til salg på det europæiske eller andre markeder«, må afvises. For Sumikas argument viser, at den konkurrencebegrænsende aftale havde en indvirkning på prisen på produkter (færdigblandinger), der handles overalt i EØS og nødvendigvis påvirkede handelen mellem medlemsstater. Selv om de japanske producenter ikke havde nogen produktionsanlæg i Europa, markedsførte de desuden folinsyre overalt i Europa, hvilket påvirkede handelen mellem medlemsstaterne. Endelig tjente kartelaftalen mellem Roche og de japanske folinsyreproducenter til at begrænse eksporten til EØS, med de deraf følgende virkninger for handelen mellem Fællesskabets medlemsstater.
- (605) Merck påstår, at Kommissionen ikke har ført bevis for, at aftalerne inden for vitamin C og H påvirkede samhandelen mellem medlemsstater. Kommissionen har ingen pligt til at bevise aftalernes virkning for handelen mellem medlemsstater, men skal derimod godtgøre, at den pågældende adfærd er egnet til at have en sådan virkning. Merck har for sit vedkommende ikke fremført noget argument, der på afgørende vis modbeviser, at aftalerne inden for vitamin C og H er egnede til at have en sådan virkning.

2.2.6. KONKURRENCE REGLER GÆLDENDE FOR ØSTRIG, FINLAND, ISLAND, NORGE OG SVERIGE

- (606) EØS-aftalen trådte i kraft den 1. januar 1994. For tidsrummet før denne dato, hvor der bestod et kartel, er den eneste bestemmelse, der er relevant i denne sag, traktatens artikel 81; i det omfang, hvor kartelaftalerne omfattede Østrig, Finland, Island, Norge og Sverige (daværende EFTA-lande), anses de ikke at udgøre nogen overtrædelse af traktatens artikel 81, stk. 1.
- (607) I tidsrummet fra 1. januar til 31. december 1994 fandt bestemmelserne i EØS-aftalens anvendelse på de seks EFTA-lande, der var tiltrådt EØS; et kartel udgjorde følgende en overtrædelse af EØS-aftalens artikel 53, stk. 1, såvel som af traktatens artikel 81, stk. 1, og Kommissionen har kompetence til at anvende begge bestemmelser. For denne etårige periode falder konkurrencebegrænsningen i fem EFTA-stater ind under EØS-aftalens artikel 53, stk. 1.
- (608) Efter Østrigs, Finlands og Sveriges tiltrædelse af Fællesskabet den 1. januar 1995 kom traktatens artikel 81, stk. 1, til at gælde et kartel, i det omfang hvor det berørte disse markeder. I Island og Norge var et kartel en overtrædelse af EØS-aftalens artikel 53, stk. 1.

2.2.7. OVERTRÆDELSERNES VARIGHED

- (610) Selv om noget tyder på, at der kan have været kontakter mellem bestemte vitaminproducenter før 1989, har

Kommissionen begrænset sin vurdering efter artikel 81 og ethvert bødepålæg til perioden efter september 1989 (den måned, hvor mødet i Zürich fandt sted, hvor kartelordningen for vitamin A og E blev aftalt).

(611) Det bemærkes naturligvis, at for så vidt som kartelaftalerne inden for hvert vitaminprodukt omfattede Østrig, Finland, Island, Norge og Sverige, udgjorde de ikke nogen overtrædelse af konkurrencereglerne før den 1. januar 1994, hvor EØS-aftalen trådte i kraft.

(612) I det følgende gennemgås de faktorer, der er relevante for afgørelsen af varigheden af hver producents deltagelse, for hvert af vitaminerne.

2.2.7.1. Vitamin A og E

(613) De tre europæiske producenter, Roche, BASF og Rhône-Poulenc, indgik de ulovlige aftaler i september 1989 ⁽³⁶⁾.

(614) Eisais optagelse i kartellet med hensyn til vitamin E kan anses allersenenest at datere sig til mødet i Japan den 8. og 9. januar 1991, hvor Eisais ledere bekræftede virksomhedens vilje til at gå med i de eksisterende aftaler ⁽³⁷⁾.

(615) De fire producenter fortsatte deres ulovlige samordning frem til februar 1999 ⁽³⁸⁾.

2.2.7.2. Vitamin B1

(616) Aftalerne inden for vitamin B1 mellem Roche, BASF og Takeda startede i januar 1991. Ifølge producenterne fandt det sidste kartelmøde sted i juni 1994, og dette vil blive anset for at være tidspunktet for overtrædelsens ophør ⁽³⁹⁾.

(617) BASF må anses at have været medlem af dette kartel lige så længe, som kartellet bestod, dvs. fra januar 1991 til juni 1994 ⁽⁴⁰⁾.

2.2.7.3. Vitamin B2

(618) De to største producenter, Roche og BASF, aftalte rammerne om kartellet inden for vitamin B2 den 14. og 15. juli 1991 ⁽⁴¹⁾. Takedas deltagelse i den ulovlige samordning startede i eller omkring januar 1992 ⁽⁴²⁾.

(619) Aftalerne bestod indtil september 1995 ⁽⁴³⁾.

2.2.7.4. Vitamin B5

(620) Roches, BASF's og Daiichis deltagelse er godtgjort fra januar 1991 ⁽⁴⁴⁾.

(621) Kartelaftalerne bestod mindst indtil Tokyo-mødet den 12. februar 1999 ⁽⁴⁵⁾.

2.2.7.5. Vitamin B6

(622) Også aftalerne inden for vitamin B6 mellem Roche, Daiichi og Takeda startede i januar 1991 ⁽⁴⁶⁾.

(623) Det sidst kendte møde inden for dette produkt var i juni 1994, og selv om parterne fortsatte med at udveksle »oplysninger om pristendenser« i et ikke nærmere specificeret tidsrum, vil dette tidspunkt blive anset for at være overtrædelsens ophørstidspunkt ⁽⁴⁷⁾.

2.2.7.6. Folinsyre

(624) Aftalerne mellem Roche, Takeda, Kongo og Sumika inden for folinsyre startede i begyndelsen af januar 1991. Det sidst kendte møde om dette produkt var i juni 1994. Dette vil blive anset for at være overtrædelsens ophørstidspunkt ⁽⁴⁸⁾.

2.2.7.7. Vitamin C

(625) Starttidspunktet for dette kartel kan også anses at være januar 1991 for alle producenterne. Roche, BASF og Merck mødtes i løbet af januar, og kort efter (30. og 31. januar) tog Roche til Tokyo for at sikre Takedas medvirkning ⁽⁴⁹⁾.

(626) Det sidste dokumenterede møde i kartellet fandt sted i Hong Kong i august 1995. Uanset at parterne fortsatte med at opstille prisprognoser i senere perioder, vil dette tidspunkt blive anset for at være overtrædelsens ophørstidspunkt ⁽⁵⁰⁾.

2.2.7.8. Vitamin D3

(627) Kommissionen vil her tage udgangspunkt i det først erkendte møde i januar 1994 mellem Roche, BASF og Solvay ⁽⁵¹⁾.

(628) Selv om det sidste plenarmøde mellem Solvay, Roche og BASF fandt sted i august 1997, fortsatte parterne deres kartelaftaler indtil juli 1998 ⁽⁵²⁾.

2.2.7.9. **Vitamin H**

(629) Inden for biotin anses den ulovlige samordning at være begyndt i oktober 1991 med mødet i Lugano, hvori deltog Roche, Lonza, Merck, Sumitomo og Tanabe ⁽⁵³⁾.

(630) Det sidste kendte møde om dette produkt blev afholdt den 19. april 1994. Selv om der efter denne dato var yderligere kontakter mellem Roche og Tanabe, vil denne dato blive anses for at være overtrædelsens ophørstidspunkt ⁽⁵⁴⁾.

2.2.7.10. **Betacaroten og carotinoider**

(631) Selv om BASF indrømmer at have haft »lejlighedsvis kontakter« med Roche i årene mellem 1988 og 1991, vil Kommissionen betragte den 22. september 1992 som startdatoen for kartelaftalerne inden for betacaroten ⁽⁵⁵⁾ og maj 1993 som starttidspunkt inden for carotinoider ⁽⁵⁶⁾.

(632) Aftalerne angående begge produkter var i kraft indtil december 1998 ⁽⁵⁷⁾.

2.2.8. **BESLUTNINGENS ADRESSATER:
VIRKSOMHEDSIDENTITET OG SUCCESSION**

(633) På grundlag af de i del 1 beskrevne faktiske omstændigheder er det godtgjort, at Roche, BASF, Solvay, Merck, Lonza AG, Daiichi, Eisai, Kongo, Sumitomo, Sumika, Takeda og Tanabe direkte har deltaget i de ulovlige aftaler om forskellige vitaminkarteller. Hver af virksomhederne må følgelig bære ansvaret for deres respektive overtrædelse, og denne beslutning er derfor rettet til dem.

(634) I denne sag er der en producent — Rhône-Poulenc — der har ændret selskabsform, siden virksomhedens deltagelse i forskellige ulovlige aftaler ophørte eller formodes at være ophørt.

(635) En ændring af selskabsform eller selskabsidentitet fritager ikke en virksomhed for bødeansvar for konkurrencebegrænsende adfærd. Bødeansvar kan således overgå til en retssuccessor, når den juridiske person, der begik overtrædelsen, ikke længere findes. Det beror på, at konkurrencereglerne i traktaten (og EØS-aftalen) er rettet mod virksomheder, og at virksomhedsbegrebet ikke nødvendigvis er identisk med begrebet juridisk person i den nationale erhvervs-, selskabs- eller skatteret.

(636) Begrebet »virksomhed« er ikke defineret i traktaten. Førsteinstansretten har statueret, at »traktatens artikel 81, stk. 1, er rettet til økonomiske enheder bestående af menneskelige, materielle og immaterielle ressourcer, der forfølger et økonomisk mål på lang sigt, og som kan medvirke ved overtrædelser af bestemmelsen« (sag T-352/94 Mo Och Domsjö AB mod Kommissionen, Sml. 1998 II, s. 1989, præmis 87).

(637) Selv om konkurrencereglerne er rettet mod virksomheder, kræver håndhævelsen af reglerne og pålæg og indkrævning af en eventuel bøde desuden, at det er muligt at identificere en konkret juridisk person, der har ansvaret for denne virksomheds adfærd, og som beslutningen kan rettes til.

(638) I sag T-6/89 Enichem Anic mod Kommissionen, Sml. 1991 II, s. 1695, udtalte Førsteinstansretten, at når den person, der var ansvarlig for virksomhedens drift, imidlertid er ophørt med at bestå i retlig betydning i tiden mellem overtrædelsen og det tidspunkt, hvor virksomheden skal drages til ansvar, må det først fastslås, hvor den samling af materielle og menneskelige ressourcer, der har medvirket ved overtrædelsen, befinder sig, for at det dernæst kan fastslås, hvem der er blevet ansvarlig for driften.

(639) Den juridiske person, som får pålagt bøden, kan derfor være forskellig fra den, der bestod på det tidspunkt, hvor overtrædelsen blev begået.

(640) For Rhône-Poulencs vedkommende gælder, at da virksomheden som nævnt i afsnit 1.2.5.3 udøvede bestemmende indflydelse i sit helejede datterselskab, RPAN, som var direkte impliceret i kartellerne inden for vitamin A, E og D3, holder Kommissionen virksomheden ansvarlig for overtrædelsen. Rhône-Poulenc fusionerede den 15. december 1999 med Hoechst, hvorved det nye selskab Aventis blev dannet, og dette skete ti måneder efter overtrædelserne på markederne for vitamin A og E ophørte, og 17 måneder efter overtrædelserne inden for vitamin D3 ophørte. RPAN er nu blevet til AAN, som hører ind under det nye selskab, der opstod ved fusionen, Aventis SA, som nu har ansvaret for virksomhedens drift. I den forbindelse fremgår det af Førsteinstansrettens retspraksis, at »... når der er påvist en overtrædelse, må det fastslås, hvilken fysisk eller juridisk person der var ansvarlig for virksomhedens drift på tidspunktet for overtrædelsen, således at vedkommende kan drages til ansvar herfor. Når den fysiske eller juridiske person, der var ansvarlig for virksomhedens drift, imidlertid er ophørt med at bestå i retlig betydning i tiden mellem overtrædelsen og det tidspunkt, hvor virksomheden skal drages til ansvar, må det først fastslås, hvor den samling af materielle og menneskelige ressourcer, der har medvirket ved overtrædelsen, befinder sig, for at det dernæst kan fastslås, hvem der er blevet ansvarlig for

driften heraf, således at det undgås, at virksomheden ikke kan drages til ansvar, fordi den fysiske eller juridiske person, der på tidspunktet for overtrædelsen var ansvarlig for driften, ikke længere eksisterer.» (Forenede sager PVC II, T-305/94 m.v., Sml. 1999 II, s. 931, præmis 953).

- (641) I betragtning af kontinuiteten mellem Rhône-Poulenc SA, nu Aventis SA (der henvises i den forbindelse til, hvad der blev anført ovenfor under betragtning 92 og 93 angående de medarbejdere, der var ansvarlige for virksomhedens vitaminaktiviteter, og disse stillinger), den omstændighed, at Rhône-Poulenc SA (før fusionen med Hoechst) og siden Aventis SA var den eneste, som Kommissionen havde kontakt med under sin administrative sagsbehandling, efter at virksomheden spontant og frivilligt havde henvendt sig til Kommissionen, og den omstændighed at virksomheden på intet tidspunkt benægtede at have været vidende om de karteller, RPAN var direkte impliceret i, eller anfægtede at blive holdt medansvarlig for overtrædelsen (se sag C-286/98 P, Stora Kopparbergs Bergslags AB mod Kommissionen, Sml. 2000, s. 9925, præmis 29), er denne beslutning rettet til Aventis SA ⁽⁵⁸⁾.
- (642) I andre tilfælde er der ikke tale om succession, men det er nødvendigt at identificere, til hvilken retlige enhed i koncernen beslutningen bør rettes. For Solvay Pharmaceuticals BV gælder, at denne virksomhed direkte deltog i overtrædelsen og er funktionelt adskilt fra moderselskabet Solvay SA. Kommissionen har derfor rettet sin beslutning til Solvay Pharmaceuticals BV.
- (643) Hvad angår Lonza AG gælder, at selv om virksomheden i 1994 blev overtaget af Alusuisse, men derefter udskilt i Lonza Group AG, har den altid eksisteret som en selvstændigt ledet virksomhed. Beslutningen er derfor rettet til Lonza AG.
- (644) Sumitomo deltog direkte i kartellet inden for vitamin H (biotin), og beslutningen er derfor rettet til Sumitomo i denne henseende. Sumika er et 100 % datterselskab af Sumitomo, men er funktionelt adskilt fra sit moderselskab. Sumika blev oprettet i april 1992 efter fusionen mellem tre Sumitomo-selskaber, herunder Yodogawa Chemicals, som indtil da havde været aktiv inden for produktion og salg af folinsyre. Yodogawa og efterfølgeren Sumika deltog i et kartel inden for folinsyre, og beslutningen er derfor rettet til Sumika, hvad dette produkt angår.
- 2.2.9. FORÆLDELSESFRISTER
- (645) I henhold til artikel 1 i Rådets forordning (EØF) betragtning 2988/74 af 26. november 1974 om forældelse af adgangen til at pålægge økonomiske sanktioner inden for Det Europæiske Fællesskabs transport- og konkurrencer og af adgangen til tvangsfuldbyrdelse af disse sanktioner ⁽⁵⁹⁾ forældes Kommissionens beføjelse til at pålægge bøder eller sanktioner for overtrædelse af de materielle konkurrenceregler efter fem år. Ved vedvarende overtrædelse regnes forældelsesfristen dog først fra den dag, overtrædelsen er ophørt ⁽⁶⁰⁾. Ved ethver skridt, der tages af Kommissionen med henblik på at undersøge eller forfølge en overtrædelse, afbrydes forældelsesfristen, og og efter enhver afbrydelse løber en ny forældelsesfrist ⁽⁶¹⁾.
- (646) Som påvist i denne beslutning, har virksomhederne Lonza AG, Kongo Chemical Co. Ltd, Sumitomo Chemical Co. Ltd, Sumika Fine Chemicals Ltd og Tanabe Saiyaku Co. Ltd været direkte impliceret i de aktiviteter, der er genstand for denne procedure, og har derfor deltaget i en overtrædelse af traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 52, stk. 1.
- (647) I alle tilfælde kan virksomhederne anses at have bragt deres deltagelse i de kartelaftaler, de hver især deltog i (vitamin H eller folinsyre) til ophør mere end fem år, før Kommissionen indledte sin undersøgelse. De overtrædelser, der berørte vitamin H og folinsyre, ophørte henholdsvis den 19. april 1994 og i juni 1994. Kommissionen fremsendte sine første skriftlige begæring om oplysninger angående vitamin H og folinsyre henholdsvis den 20. august 1999 og den 15. november 1999.
- (648) Overtrædelserne inden for vitamin B1 og B6 ophørte i begge tilfælde i juni 1994. Kommissionen fremsendte sin første skriftlige begæring om oplysninger angående vitamin B1 og B6 den 19. august 1999. BASF AG, Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, F. Roche AG og Takeda Chemical Industries Ltd kan følgelig anses at have bragt deres deltagelse i kartelaftalerne inden for vitamin B1 eller B6 til ophør mere end fem år, før Kommissionen indledte sin undersøgelse.
- (649) Artikel 1 i forordning (EØF) betragtning 2988/74 finder derfor anvendelse, og til trods for deres deltagelse i overtrædelserne pålægges Lonza AG, Kongo Chemical Co. Ltd, Sumitomo Chemical Co. Ltd, Sumika Fine Chemicals Ltd og Tanabe Saiyaku Co. Ltd ingen bøder ved denne beslutning. Tilsvarende pålægges BASF AG, Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, F. Roche AG, Merck KgaA og Takeda Chemical Industries Ltd ikke bøder for deres deltagelse i overtrædelserne inden for vitamin B1, B6, H (biotin) eller folinsyre.
- (650) Sumika og Sumitomo gør i deres respektive svar på klagepunktsmeddelelsen gældende, at selv om det blev fastslået, at de havde begået en overtrædelse, kunne en sådan overtrædelse ikke længere være genstand for en kommissionsbeslutning, eftersom den ville være forældet.
- (651) Dette argument må afvises. Forældelsesreglerne omhandler udelukkende pålæg af bøder eller sanktioner. De har

ingen indflydelse på Kommissionens beføjelse til at undersøge kartelsager og vedtage de forbudsbeslutninger, den måtte finde nødvendige.

2.3. KOMMISSIONENS INDGREB

2.3.1. ARTIKEL 3 I FORORDNING Nr. 17

(652) Konstaterer Kommissionen, at der foreligger en overtrædelse af bestemmelserne i artikel 81, kan den i henhold til artikel 3 i forordning nr. 17 pålægge de deltagende virksomheder at bringe den konstaterede overtrædelse til ophør.

(653) I denne sag udfoldede deltagerne i kartellerne for hvert af de berørte vitaminprodukter betydelige bestræbelser på at skjule deres ulovlige adfærd. Kommissionen anførte i sin klagepunktsmeddelelse, at det ikke med absolut sikkerhed kunne fastslås, at overtrædelserne var ophørt.

(654) I deres svar på klagepunktsmeddelelsen hævdede virksomhederne, at de havde bragt deres deltagelse i overtrædelserne til ophør. Ikke desto mindre er det for klarhedens skyld nødvendigt at påbyde de virksomheder, denne beslutning er rettet til, og som fortsat er aktive inden for de berørte vitaminprodukter, at bringe overtrædelserne til ophør, såfremt dette ikke allerede er sket, og herefter afstå fra enhver aftale, samordnet praksis eller vedtagelse i en virksomheds sammenslutning, der måtte have samme formål eller følge.

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

2.3.2.1. *Generelle betragtninger*

(655) I henhold til artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17⁽⁶²⁾ kan Kommissionen ved beslutning pålægge virksomheder bøder på mindst 1 000 og højst 1 000 000 EUR, idet sidstnævnte beløb dog kan forhøjes til 10 % af omsætningen i det sidste regnskabsår i hver af de virksomheder, som har medvirket ved overtrædelserne, såfremt de forsætligt eller uagtsomt overtræder bestemmelserne i traktatens artikel 81, stk. 1, og/eller EØS-aftalens artikel 53, stk. 1.

(656) I betragtning af de omhandlede aftalers karakter som beskrevet i sagsfremstillingen og de foranstaltninger, der blev iværksat for at gennemføre dem, kunne virksomhederne ikke have været uvidende om, at deres adfærd havde til formål at begrænse konkurrencen. Kommissionen konkluderer følgelig, at hvert af kartellerne udgør en forsætlig overtrædelse af traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 3.

(657) Ved fastsættelsen af enhver bødes størrelse skal Kommissionen tage hensyn til alle relevante omstændigheder, i særdeleshed til overtrædelsens grovhed og varighed, hvilket er de to kriterier, der udtrykkeligt er nævnt i artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17.

(658) Den rolle, hver enkelt virksomhed spillede i overtrædelserne, vurderes individuelt. I særdeleshed har Kommissionen i bødepålægget taget hensyn til eventuelle skærpene eller formildende omstændigheder og anvendt samarbejdsmeddelelsen, hvor det er muligt.

2.3.2.2. *Bødernes grundbeløb*

(659) Grundbeløbet fastlægges i forhold til overtrædelsens grovhed og varighed.

(660) I denne sag blev der begået overtrædelser underlagt bødeansvar på otte særskilte markeder for vitaminprodukter (vitamin A, E, C, B2, B5 og D3, betacaroten og carotinoide).

(661) I betragtning af den vedvarende og ensartede karakter af de overtrædelser, der blev begået på disse markeder, vurderes deres grovhed, deres faktiske indvirkning på markedet og de relevante geografiske marketers størrelse under ét. Andre elementer af betydning for vurdering af overtrædelsernes grovhed såsom hensyn til en virksomheds økonomiske kapacitet og behovet for en tilstrækkelig afskrækkende virkning vurderes særskilt for virksomhederne inden for hvert produktmarked. I betragtning af forskellene i varigheden af overtrædelserne på hvert produktmarked vurderes dette element særskilt.

Overtrædelsernes grovhed

(662) I sin vurdering af overtrædelsers grovhed tager Kommissionen hensyn til overtrædelsernes karakter, deres faktiske indvirkning på markedet, hvor denne kan måles, og størrelsen af det relevante geografiske marked.

Overtrædelsernes karakter

Alle produkter (vitamin A, E, C, B2, B5 og D3, betacaroten og carotinoide)

(663) Af det ovenstående fremgår det, at den her omhandlede overtrædelse hovedsagelig bestod i markedsdeling og prisfastsættelse, der per definition er meget alvorlige overtrædelser af traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 1.

(664) Aftalerne inden for vitamin A, E, C, B2, B5 og D3, betacaroten og carotinoide udgjorde forsætlige overtrædel-

ser af traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 1. I fuld bevidsthed om det ulovlige i deres handlinger gik de førende producenter sammen om at indføre hemmelige og institutionaliserede systemer gående ud på at begrænse konkurrencen i en vigtig industrisektor.

- (665) Kartelaftalerne gennemsyrede hele vitaminindustrien, og de blev for det meste udtænkt, ledet og fremmet på de højeste niveauer i de deltagende virksomheder. Ifølge selve deres natur førte disse aftaler automatisk til en betydelig fordrejning af konkurrencen, der udelukkende var til fordel for de deltagende producenter og til skade for deres kunder og i sidste instans den almindelige offentlighed.
- (666) Kommissionen finder derfor, at overtrædelserne inden for vitamin A, E, C, B2, B5 og D3, betacaroten og carotinoide ifølge deres natur udgjorde meget alvorlige overtrædelser af traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 1.

Overtrædelsernes virkninger på de forskellige vitaminproduktmarkeder i EØS

- (667) Kommissionen finder, at overtrædelserne, der blev begået af producenter, som i de relevante perioder mindst tegnede sig for over 80 % af verdensmarkedet og EØS-markedet for vitamin A, E, C, B2, B5 og D3, betacaroten og carotinoide, havde en reel indvirkning på disse produktmarkeder i EØS. Priserne blev ikke alene aftalt, men også implementeret på hvert marked.
- (668) Roche fremfører, at ikke alle de prisforhøjelser, der kunne konstateres på markederne i kartelperioderne, kunne tilskrives kartellet, og at de prisfald, der kunne iagttages på markederne efter kartellet, heller ikke kunne tilskrives kartellets ophør. Hvad angår de observerede prisstigninger mener Roche, at vitaminpriserne af mange økonomisk betingede grunde, såsom valutakurssvingninger, kapacitetsproblemer og ændringer i udbud/efterspørgsel, ville være steget betydeligt i begyndelsen af 1990'erne, uanset om der havde været et kartel mellem vitaminproducenterne eller ej. På samme måde mener Roche, at langt størsteparten af de prisfald, der kunne iagttages efter kartellets ophør, kan forklares med økonomiske faktorer uden forbindelse med kartellets ophør, såsom kinesiske producenters aggressive indtrængning på de respektive vitaminmarkeder.
- (669) I modsætning til Roche finder Kommissionen, at den betydelige stigning i prisen på vitamin A, E, C, B2, B5 og D3, betacaroten og carotinoide i løbet af kartelpe-

rioden må fortolkes i lyset af det faktum, at kartelmedlemmerne aftalte målpriser, markedsandelsfordeling samt indberetnings- og overvågningsystemer for hvert af de berørte vitaminprodukter⁽⁶³⁾. Selv om det skulle være rigtigt, at priserne også uden kartellet ville have holdt sig på det samme niveau, som de nåede op på som følge af kartellet, ville det under alle omstændigheder kun være tegn på, at kartellet var ineffektivt eller ikke tilstrækkeligt ambitiøst. Det kan ikke gyldigt afkræfte Kommissionens konklusion, der er, at de faktisk gennemførte prisforhøjelser fandt sted på grund af karteldeltagernes aktiviteter. Denne konklusion bygger på konstaterede og fastslåede kendsgerninger. Roche burde have bevist, at prisstigningerne ikke var forårsaget af kartellet.

- (670) Hvad angår vitamin C-aftalerne, gør Merck gældende, at for Mercks vedkommende viste aftalerne sig vanskelige at føre ud i livet, de var ineffektive i praksis og resulterede ikke i et større salg. Merck udtaler, at målpriserne blev sat lige over markedspriserne, og at den markedsandel, som udenforstående producenter af vitamin C havde (30 %), betød, at en betydelig del af markedet ikke blev berørt af aftalerne. Merck påstår således, at den pris, der blev opnået som følge af de ulovlige aftaler, kun lå en lille smule over den pris, man ville have opnået, hvis aftalerne ikke havde fandtes.
- (671) I modsætning til Merck finder Kommissionen, at den betydelige forhøjelse af prisen på vitamin C mellem 1991 og 1995 må fortolkes i lyset af det faktum, at kartelmedlemmerne aftalte målpriser, markedsandelsfordeling samt et indberetnings- og overvågnings-system⁽⁶⁴⁾. Ligesom det var tilfældet med Roches argumenter, gælder, at spørgsmålet om, hvorvidt priserne ville have været meget anderledes uden kartellet, er rent gætteværk, men den bevidste gennemførelse af kartelaftalerne rejste en alvorlig risiko for, at priserne lå højere, end de ville have gjort under normale konkurrenceforhold. Merck har for sit vedkommende ikke fremlagt noget materiale, der kunne tilbagevise denne konklusion.
- (672) Kommissionen finder følgelig, at de parter, denne beslutning er rettet til, ikke har været i stand til at tilbagevise dens konklusion angående overtrædelsernes faktiske indvirkninger på det relevante marked for vitaminprodukter i EØS.
- Størrelsen af de relevante geografiske markeder**
- (673) Ved vurdering af en overtrædelses grovhed er det vigtigt at bemærke, at hver individuelle overtrædelse omfattede hele fællesmarkedet og efter dets oprettelse også hele EØS.

Foreløbig konklusion

- (674) Under hensyn til karakteren af de her omhandlede overtrædelser, deres virkninger på de forskellige berørte vitaminproduktmarkeder og den omstændighed, at de hver især omfattede hele fællesmarkedet og efter dets oprettelse også hele Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde finder Kommissionen, at de virksomheder, denne beslutning er rettet til, har begået meget grove overtrædelser af traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 1, som hver især kan give anledning til en bøde på mindst 20 mio. EUR.
- (675) Ved fastlæggelsen af bødernes grundbeløb tager Kommissionen desuden hensyn til størrelsen af hvert af de forskellige vitaminmarkeder.
- (676) Merck fremfører, at det i denne sag på grund af virksomhedens marginale deltagelse i disse aftaler ikke er rimeligt at konkludere, at Mercks overtrædelse angående vitamin C skal betragtes som »meget grov«.
- (677) Kommissionen afviser dette synspunkt. Det er klart, at pris- og markedsdelingskarteller som defineret i Kommissionens retningslinjer for udmåling af bøder⁽⁶⁵⁾ må betragtes som meget alvorlige overtrædelser af artikel 81, stk. 1. De særlige træk ved overtrædelsen angående markedet for vitamin C, dvs. dens indvirkning på markedet og det relevante geografiske markeds størrelse, kan kun bestyrke denne konklusion. At en virksomhed kun skulle have været marginalt involveret i et kartel, hvilket ikke er tilfældet her, ændrer under alle omstændigheder intet ved kartellets formål, som i denne sag udgør en meget alvorlig overtrædelse, men ved kun graden af en virksomheds deltagelse i det.

Forskellig behandling

- (678) Inden for kategorien af meget grove overtrædelser åbner bødeskalaen mulighed for at behandle virksomhederne forskelligt for at tage hensyn til deres effektive økonomiske evne til at skade konkurrencen betydeligt såvel som at sætte bøden på et niveau, der sikrer den en tilstrækkeligt afskrækkende virkning. Kommissionen bemærker, at dette forekommer at være særlig nødvendigt i de tilfælde, hvor der som i denne sag er betydelig forskel på størrelsen af de virksomheder, der har deltaget i en overtrædelse.
- (679) I lyset af omstændighederne i denne sag, hvor adskillige virksomheder er impliceret, er det nødvendigt, at der ved fastsættelsen af grundbeløbet for bøderne tages hensyn til hver virksomheds økonomiske vægt og dermed virkningerne af dens overtrædelser for konkurrencen.

- (680) I dette øjemed kan virksomhederne opdeles i to grupper, alt efter deres relative betydning på hvert af de relevante vitaminproduktmarkeder. En virksomheds placering i en bestemt gruppe vil i det fornødne omfang kunne justeres for at tage hensyn til andre faktorer, i særdeleshed nødvendigheden af at sikre en tilstrækkelig afskrækkende virkning.
- (681) Kommissionen finder det bedst at vurdere en virksomheds relative betydning på hvert af de berørte vitaminproduktmarkeder på grundlag af dens produktomsætning i hele verden. Denne fremgangsmåde stemmer overens med, at hvert kartel havde global karakter, og formålet med hvert af kartellerne var bl.a. at fordele markeder på verdensplan og dermed holde konkurrence-reserver tilbage fra EØS-markedet. Desuden giver enhver karteldeltagers verdensomsætning også et billede af den pågældendes bidrag til dette kartels effektivitet som helhed eller omvendt den ustabile karakter, kartellet ville have haft, hvis denne virksomhed ikke havde deltaget. Sammenligningen foretages på grundlag af produktomsætningen i hele verden i det sidste hele kalenderår, hvor overtrædelsen bestod⁽⁶⁶⁾.
- (682) Nedenfor (betragtning 683-686) gennemgås for hvert enkelte vitamin de faktorer, der er relevante for hver producents klassificering i den ene af de to kategorier.

Vitamin A

- (683) Det fremgår klart af tabellen i afsnit 1.2.6, at Hoffmann La Roche var den største producent af vitamin A på verdensmarkedet. Denne virksomhed må derfor placeres i den første kategori. BASF and Aventis, der havde væsentligt lavere markedsandele på verdensmarkedet, placeres i den anden kategori.
- (684) På grundlag af det ovenstående må det rette udgangspunkt for bøden for overtrædelsen på vitamin A-markedet under hensyn til de kategorier, der er opstillet efter kriteriet angående en virksomheds relative betydning på det berørte marked, være følgende:

— Hoffmann La Roche: 30 mio. EUR

— BASF og Aventis: 18 mio. EUR.

Vitamin E

- (685) Tabellen i afsnit 1.2.6 viser, at Hoffmann La Roche og BASF var de to største producenter af vitamin E på verdensmarkedet. De placeres derfor i den første kategori. Eisai og Aventis, der havde betydeligt lavere markedsandele på verdensmarkedet (under en tredjedel af Roches), placeres i den anden kategori.

(686) På grundlag af det ovenstående må det rette udgangspunkt for bøden for overtrædelsen på vitamin E-markedet under hensyn til de kategorier, der er opstillet efter kriteriet angående en virksomheds relative betydning på det berørte marked, være følgende:

- Hoffmann La Roche og BASF: 35 mio. EUR
- Eisai og Aventis: 10,5 mio. EUR.

Vitamin B2

(687) Hoffmann La Roche var den største producent af vitamin B2 på verdensmarkedet (se tabellen i afsnit 1.2.6). Virksomheden placeres derfor i den første kategori. BASF og Takeda, der havde betydeligt lavere markedsandele på verdensmarkedet (tæt ved eller under halvdelen af Roches), placeres i den anden kategori.

(688) På grundlag af det ovenstående må det rette udgangspunkt for bøden for overtrædelsen på vitamin B2-markedet under hensyn til de kategorier, der er opstillet efter kriteriet angående en virksomheds relative betydning på det berørte marked, være følgende:

- Hoffmann La Roche: 20 mio. EUR
- BASF og Takeda: 10 mio. EUR.

Vitamin B5

(689) Tabellen i afsnit 1.2.6 viser, at Hoffmann La Roche og Daiichi var de to største producenter af vitamin B5 på verdensmarkedet. De to virksomheder placeres derfor i den første kategori. BASF, der havde betydeligt lavere markedsandel på verdensmarkedet (under halvdelen af Roches), placeres i den anden kategori.

(690) På grundlag af det ovenstående må det rette udgangspunkt for bøden for overtrædelsen på vitamin B5-markedet under hensyn til de kategorier, der er opstillet efter kriteriet angående en virksomheds relative betydning på det berørte marked, være følgende:

- Hoffmann La Roche og Daiichi: 20 mio. EUR
- BASF: 14 mio. EUR

Vitamin C

(691) Det fremgår klart af tabellen i afsnit 1.2.6, at Hoffmann La Roche og Takeda var de to største producenter af vitamin C på verdensmarkedet med markedsandele på henholdsvis 52 % og 34 %. De placeres derfor i den første kategori. BASF og Merck, der havde betydeligt lavere markedsandele på verdensmarkedet (under 8 % hver), placeres i den anden kategori.

(692) På grundlag af det ovenstående må det rette udgangspunkt for bøden for overtrædelsen på vitamin C-markedet under hensyn til de kategorier, der er opstillet efter kriteriet angående en virksomheds relative betydning på det berørte marked, være følgende:

- Hoffmann La Roche og Takeda: 30 mio. EUR
- BASF og Merck: 7,5 mio. EUR.

Vitamin D3

(693) Det fremgår klart af tabellen i afsnit 1.2.6, at Hoffmann La Roche og Solvay Pharmaceuticals var de to største producenter af vitamin D3 på verdensmarkedet med markedsandele på henholdsvis 40 % og 37 %. De placeres derfor i den første kategori. BASF og Aventis, der havde langt lavere markedsandele på verdensmarkedet, nemlig henholdsvis 16 % og 7 %, placeres i den anden kategori.

(694) På grundlag af det ovenstående må det rette udgangspunkt for bøden for overtrædelsen på vitamin D3-markedet under hensyn til de kategorier, der er opstillet efter kriteriet angående en virksomheds relative betydning på det berørte marked, være følgende:

- Hoffmann La Roche og Solvay Pharmaceuticals: 10 mio. EUR
- BASF og Aventis: 4 mio. EUR.

Betacaroten

(695) I betragtning af de særlige træk ved verdensmarkedet for betacaroten, hvor der i alt væsentligt kun findes to store producenter, er det i denne sag ikke rimeligt at opstille forskellige kategorier ved fastsættelsen af det rette udgangspunkt for bøden for overtrædelsen angående betacarotenmarkedet. Dette udgangsbeløb fastsættes til 20 mio. EUR for Hoffmann La Roche og BASF.

Carotinoider

(696) I betragtning af de særlige træk ved verdensmarkedet for carotinoider, hvor der i alt væsentligt kun findes to store producenter, er det i denne sag ikke rimeligt at opstille forskellige kategorier ved fastsættelsen af det rette udgangspunkt for bøden for overtrædelsen angående carotinoide-markedet. Dette udgangsbeløb fastsættes til 20 mio. EUR for Hoffmann La Roche og BASF.

Tilstrækkeligt afskrækkende virkning

(697) For at sikre, at bøden får en tilstrækkeligt afskrækkende virkning, vil Kommissionen tage stilling til, om der er

behov for en yderligere justering af udgangsbeløbet for nogen af virksomhederne.

(698) Hvad angår BASF, Hoffmann La Roche og Aventis finder Kommissionen, at det rette udgangsbeløb for bøden efter kriteriet angående virksomhedens relative betydning på det berørte marked må justeres opad for at tage hensyn til deres størrelse og samlede ressourcer.

(699) I lyset af det ovenstående finder Kommissionen, at nødvendigheden af at sikre en afskrækkende virkning indebærer, at udgangsbeløbet for deres respektive bøder for hvert af de relevante vitaminmarkeder som beskrevet under betragtning 683-696 bør forhøjes således:

BASF

- vitamin A: med 100 % til 36 mio. EUR
- vitamin E: med 100 % til 70 mio. EUR
- vitamin B2: med 100 % til 20 mio. EUR
- vitamin B5: med 100 % til 28 mio. EUR
- vitamin C: med 100 % til 15 mio. EUR
- vitamin D3: med 100 % til 8 mio. EUR
- betacaroten: med 100 % til 40 mio. EUR
- carotinoider: med 100 % til 40 mio. EUR.

Roche

- vitamin A: med 100 % til 30 mio. EUR
- vitamin E: med 100 % til 70 mio. EUR
- vitamin B2: med 100 % til 40 mio. EUR
- vitamin B5: med 100 % til 40 mio. EUR
- vitamin C: med 100 % til 60 mio. EUR
- vitamin D3: med 100 % til 20 mio. EUR
- betacaroten: med 100 % til 40 mio. EUR
- carotinoider: med 100 % til 40 mio. EUR.

Aventis

- vitamin A: med 100 % til 36 mio. EUR
- vitamin E: med 100 % til 21 mio. EUR
- vitamin D3: med 100 % til 8 mio. EUR.

Overtrædelseernes varighed

(700) Nedenfor gennemgås særskilt for hvert vitamin overtrædelseens varighed for hver af producenterne

Vitamin A

(701) Kommissionen finder, at Roche, BASF og Aventis overtrådte traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 3, fra september 1989 indtil februar 1999 med hensyn til vitamin A-markedet. De begik en langvarig overtrædelse, da den varede ni år og seks måneder. Udgangsbeløbet for bøderne efter grovhedskriterierne ⁽⁶⁷⁾ forhøjes derfor med 90 % for hver virksomhed.

Vitamin E

(702) Kommissionen finder, at Roche, BASF og Aventis overtrådte traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 3, fra september 1989 indtil februar 1999 med hensyn til markedet for vitamin E. De begik en langvarig overtrædelse, da den varede ni år og seks måneder. Udgangsbeløbet for bøderne efter grovhedskriterierne ⁽⁶⁸⁾ forhøjes derfor med 90 % for hver virksomhed.

(703) Eisai begyndte at deltage i januar 1991 og begik derfor en langvarig overtrædelse, der varede i otte år. Udgangsbeløbet for bøderne efter grovhedskriterierne ⁽⁶⁹⁾ forhøjes derfor med 80 %.

Vitamin B2

(704) Kommissionen finder, at Roche og BASF overtrådte traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 3, fra juli 1991 indtil september 1995 med hensyn til vitamin B2-markedet. De begik en overtrædelse, der varede fire og år tre måneder og dermed havde mellem-lang varighed. Udgangsbeløbet for bøderne efter grovhedskriterierne ⁽⁷⁰⁾ forhøjes derfor med 45 % for hver virksomhed.

(705) Takeda begik en overtrædelse af mellemang varighed, nemlig tre år og ni måneder, eftersom virksomheden begyndte at deltage i januar 1992. Udgangsbeløbet for bøderne efter grovhedskriterierne ⁽⁷¹⁾ forhøjes derfor med 35 %.

Vitamin B5

(706) Kommissionen finder, at Roche, BASF og Daiichi overtrådte traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 3, fra januar 1991 indtil februar 1999 med

hensyn til vitamin B5-markedet. De begik en langvarig overtrædelse, der varede i otte år. Udgangsbeløbet for bøderne efter grovhedskriterierne ⁽⁷²⁾ forhøjes derfor med 80 % for hver virksomhed.

Vitamin C

- (707) Kommissionen finder, at Roche, BASF, Merck og Takeda overtrådte traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 3, fra januar 1991 indtil august 1995 med hensyn til vitamin C-markedet. De begik en overtrædelse, der varede i fire år og otte måneder og dermed havde mellemlang varighed. Udgangsbeløbet for bøderne efter grovhedskriterierne ⁽⁷³⁾ forhøjes derfor med 45 % for hver virksomhed.

Vitamin D3

- (708) Kommissionen finder, at Roche, BASF, Solvay og Aventis overtrådte traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 3, fra januar 1994 indtil juni 1998 med hensyn til vitamin D3-markedet. Deres overtrædelse varede fire år og seks måneder og havde dermed mellemlang varighed. Udgangsbeløbet for bøderne efter grovhedskriterierne ⁽⁷⁴⁾ forhøjes derfor med 40 % for hver virksomhed.

Betacaroten

- (709) Kommissionen finder, at Roche og BASF overtrådte traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 3, fra september 1992 indtil december 1998 med hensyn til betacarotenmarkedet. Deres overtrædelse varede seks år og fire måneder og var dermed langvarig. Udgangsbeløbet for bøderne efter grovhedskriterierne ⁽⁷⁵⁾ forhøjes derfor med 60 % for hver virksomhed.

Carotinoider

- (710) Kommissionen finder, at Roche og BASF overtrådte traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 3, fra maj 1993 indtil december 1998 med hensyn til carotinoide-markedet. De begik en langvarig overtrædelse, da den varede fem år og otte måneder. Udgangsbeløbet for bøderne efter grovhedskriterierne ⁽⁷⁶⁾ forhøjes derfor med 55 % for hver virksomhed.

Konklusion angående grundbøderne

- (711) Kommissionen fastsætter følgende grundbøder:

F. Hoffmann La Roche AG

- vitamin A: 114 mio. EUR
- vitamin E: 133 mio. EUR
- vitamin B2: 56 mio. EUR
- vitamin B5: 72 mio. EUR
- vitamin C: 87 mio. EUR
- vitamin D3: 28 mio. EUR
- betacaroten: 64 mio. EUR
- carotinoider: 62 mio. EUR.

BASF AG

- vitamin A: 68,4 mio. EUR
- vitamin E: 133 mio. EUR
- vitamin B2: 28 mio. EUR
- vitamin B5: 50,4 mio. EUR
- vitamin C: 21,75 mio. EUR
- vitamin D3: 11,2 mio. EUR
- betacaroten: 64 mio. EUR
- carotinoider: 62 mio. EUR.

Aventis

- vitamin A: 68,4 mio. EUR
- vitamin E: 39,9 mio. EUR
- vitamin D3: 11,2 mio. EUR.

Takeda Chemical Industries Ltd

- vitamin B2: 13,5 mio. EUR
- vitamin C: 43,5 mio. EUR.

Solvay Pharmaceuticals BV

- vitamin D3: 14 mio. EUR.

Merck KgaA

- vitamin C: 10,875 mio. EUR.

Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd

- vitamin B5: 36 mio. EUR.

Eisai Co. Ltd

- vitamin E: 18,9 mio. EUR.

2.3.2.3. Skærpene omstændigheder

Rolle som anfører i overtrædelserne

- (712) Kommissionen finder, at Roche og BASF i fællesskab optrådte som anførere og anstiftere af de ulovlige aftaler,

der berørte det udbud af vitaminer, som de begge to producerede, og deres rolle i de forskellige karteller betragtes derfor som en skærpende faktor ⁽⁷⁷⁾.

(713) Et vigtigt resultat af de konkurrencebegrænsende aftaler på hvert af markederne for vitaminprodukter var, at den markedsstyrke, som deltagerne havde på hvert marked, blev kombineret. Virkningen heraf var størst for de virksomheder, der producerede og solgte det største udbud af forskellige vitaminprodukter, dvs. Roche og BASF.

(714) Som udbydere af et bredt udbud af vitaminprodukter havde disse virksomheder mange fordele. I særdeleshed stod de stærkere over for deres kunder end de virksomheder, der kun havde et produkt eller et begrænset antal produkter, eftersom de var i stand til at levere et omfattende produktsortiment og tegnede sig for en større andel af kundernes indkøb. Desuden havde de bedre muligheder for at skræddersy deres priser, pristilbud og rabatter, og de kunne også bedre benytte koblingssalg. De kunne også opnå større skala- og stordriftsfordele i deres salgs- og markedsføringsaktiviteter. Endelig ville enhver implicit (eller eksplicit) trussel om at nægte levering virke langt mere troværdig.

(715) Den virkning, disse fordele havde for konkurrencestrukturen på et marked, beroede på faktorer, der fandtes på alle vitaminmarkederne. Agenter i efterfølgende led (grossister, mellemmand og store endelige brugere) køber ofte et helt sortiment af vitaminprodukter, der alle blev leveret af de virksomheder, der deltog i de ulovlige aftaler. I den forbindelse har færdigblandingsproducenterne særlig relevans. For alle vitaminprodukter havde vitaminproducenterne en markedsandel på tilsammen over 70 %, inden for visse produkter lå den på tæt ved 100 %. På hvert vitaminmarked stod deres konkurrenter derfor meget svagt.

(716) Den omstændighed, at disse virksomheder havde et omfattende produktsortiment på forskellige, men nært beslægtede produktmarkeder, gav dem betydeligt større mulighed for at gennemføre og opretholde de konkurrencebegrænsende aftaler, de indgik.

(717) Begge de to store europæiske producenter dannede reelt en fælles front ved tilrettelæggelsen og gennemførelsen af de ulovlige aftaler med de japanske og de andre europæiske producenter. Roche satte sig for at iværksætte en strategisk plan gående ud på at dominere og kontrollere verdensmarkedet for alle de vitaminprodukter, Roche producerede (hvilket var en meget betydelig del af alle de vitaminer, der findes på markedet).

Sammen med BASF havde Roche til hensigt at eliminere enhver effektiv konkurrence mellem dem i Fællesskabet og EØS inden for næsten samtlige vigtige vitaminer ⁽⁷⁸⁾. I den forbindelse må der lægges vægt på Roches særlige rolle som primus motor og den, der fik de største fordele ved disse ulovlige aftaler.

(718) Denne skærpende omstændighed gør det berettiget at forhøje grundbøden til Roche med 50 % og grundbøden til BASF med 35 % for deres overtrædelser på markederne for vitamin A, E, B2, B5, C og D3 samt betacaroten og carotinoider.

2.3.2.4. *Formildende omstændigheder*

En udelukkende passiv eller »følge trop«-rolle i overtrædelserne

(719) Hvad angår markedet for vitamin C gør Merck gældende, at virksomhedens rolle var begrænset til at følge de instrukser, der blev udstukket af Roche og Takeda, og at den generelt kun spillede en underordnet rolle i vitamin C-drøftelserne.

(720) Merck må betragtes som et aktivt medlem af kartellet på vitamin C-markedet. Mercks repræsentanter var til stede på adskillige kartelmøder. Virksomheden deltog i drøftelserne om priser og overvågning af salgstal ⁽⁷⁹⁾. Den aktive deltagelse i prisdrøftelserne modbeviser også Mercks påstand om, at Merck kun fulgte trop. Mercks deltagelse indgik som led i kartellets overordnede plan om at kontrollere hele verdensmarkedet og få de største producenter med.

(721) Hvad angår vitamin E-markedet fremfører Eisai, at virksomheden spillede en perifer rolle i de kartelaftaler, der blev udarbejdet af de europæiske producenter, og ikke modtog de detaljerede oplysninger, disse udvekslede. Eisai kunne heller ikke gennemføre prisforhøjelserne over for individuelle kunder på grund af sine kontrakter med uafhængige distributører, der ikke var med i aftalen.

(722) Kommissionen finder, at Eisai var et aktivt medlem af kartellet inden for vitamin E. At Eisai havde de fleste af sine kontakter med de europæiske producenter via Roche, og at størsteparten af Eisais salg foregik via uafhængige distributører, gør ikke virksomheden til en mindre aktiv deltager i kartellet. Som beskrevet under betragtning 240-242 ovenfor, modbevises Eisais forsøg på at fremstille sig selv om et passiv deltager i denne overtrædelse af den dokumentation, Kommissionen er i besiddelse af.

- (723) Der findes derfor ingen formildende omstændigheder for Mercks eller Eisais vedkommende, der kunne gøre det berettiget at nedsætte deres bøde.
- (724) Med hensyn til vitamin D3-markedet gør Aventis gældende, at Rhône-Poulencs rolle kun bestod i, at virksomheden på Solvays anmodning gav Solvay sine salgstal for tidligere år, og at den aldrig deltog i nogen af treparts-kartelmøderne, men spillede en rent passiv rolle. Rhône-Poulencs ubetydelige rolle på dette marked og manglende aktive deltagelse betød, at virksomheden ikke engang fik sin egen markedskvote, dens kvote indgik derimod altid i Solvays.
- (725) Kommissionen tager hensyn til, at Rhône-Poulenc kun spillede en passiv rolle i overtrædelsen på vitamin D3-markedet. Virksomheden deltog ikke i nogen af kartelmøderne og fik ikke tildelt nogen individuel markedsandel. Denne formildende omstændighed gør det berettiget at nedsætte grundbøden til Aventis for overtrædelsen angående vitamin D3-markedet med 50 %.

Ingen gennemførelse af de pågældende aftaler i praksis

- (726) Med hensyn til vitamin C-markedet gør Merck gældende, Merck på intet tidspunkt indskrænkede sin produktion eller sit salg for at overholde aftalerne og ikke opfyldte aftalerne hverken hvad angår aftalte priser eller tildelte kvoter og henviser i den forbindelse til et antal dokumenter i Kommissionens sagsakter.
- (727) Hvad angår vitamin B5-markedet gør Daiichi gældende, at Daiichi ikke altid overholdt aftalerne, da virksomheden havde økonomiske incitamenter til at fravige de aftalte priser og mængder. Blandt disse incitamenter var konkurrencen fra kinesiske producenter og den skade, det kunne påføre de af dens kunder, der producerede færdigblandinger og var direkte konkurrenter til Roche og BASF på dette marked. Daiichi hævder, at den omstændighed, at virksomheden ofte undlod at følge prismålene og kun i begrænset omfang gennemførte produktionsindskrænkningerne, mindskede aftalernes indvirkning på markedet.
- (728) Kommissionen bemærker, at gennemførelsen af aftaler om målpriser ikke nødvendigvis kræver, at de nøjagtige målpriser anvendes. Aftalerne kan siges at blive gennemført, når parterne fastsætter deres priser på en sådan måde, at de bevæger sig i retning af det aftalte mål. Det var tilfældet med kartellerne på markederne for vitamin C og B5. At en virksomhed, der bevisligt har deltaget i ulovlig prissamordning med sine konkurrenter, ikke

opførte sig på markedet på den måde, der var aftalt med konkurrenter, er ikke nødvendigvis en omstændighed, der bør tages hensyn til som en formildende omstændighed ved udmåling af den bøde, den pålægges. En virksomhed, der til trods for ulovlig samordning med sine konkurrenter, anlægger en mere eller mindre uafhængig politik på markedet, forsøger måske blot at udnytte kartellet til sin egen fordel. (Sag T-308/94, Cascades SA mod Kommissionen, Sml. 1998 II, s. 925, præmis 230).

- (729) Med hensyn gennemførelsen af aftalerne om mængder er det klart, at kartelmedlemmerne betragtede de tildelte mængder som minimumsmængder. Så længe hver part var i stand til at sælge mindst de tildelte mængder, blev aftalen overholdt. Det var tilfældet med kartellerne inden for vitamin C og B5.

Overtrædelseernes ophør umiddelbart efter Kommissionens indgreb

- (730) Merck hævder, at eftersom Merck ophørte med at deltage i de ulovlige aftaler inden for vitamin C mere end fire år, før Kommissionen indledte sin egen undersøgelse, burde Merck have ret til at få sin bøde nedsat.
- (731) I sine retningslinjer angående bøder har Kommissionen anført, at den vil nedsætte grundbeløbet for en bøde, når de pågældende virksomheder bringer en overtrædelse til ophør, så snart Kommissionen griber ind, og i særdeleshed når den gennemfører kontrolundersøgelser.
- (732) Kommissionen finder, at selv om virksomhederne bragte deres overtrædelse til ophør på eget initiativ, før Kommissionen greb ind, hvilket Merck gjorde for kartellet inden for vitamin C, kan denne ensidige handling fra virksomhedens side ikke betragtes som en formildende omstændighed. For at kunne nyde godt af en formildende omstændighed, må virksomheden godtgøre, at dens frivillige standsning af overtrædelsen er direkte knyttet til Kommissionens indgreb. I henhold til Kommissionens retningslinjer for bøder er der derfor ingen grund til at nedsætte Mercks bøde i den henseende.

Andre formildende omstændigheder

- (733) Merck anfører, at Mercks motiv for at deltage i vitamin C-aftalerne ikke var at opnå profit, tværtimod producerede Merck produktet med tab, fordi det var vigtigt for opretholdelsen af virksomhedens infrastrukturer i anlægget i Darmstadt, Tyskland. Den omstændighed, at »Merck havde en særlig interesse i fortsat at producere vitamin C, som ikke havde forbindelse med nogen intention om at opnå profit«, skulle ifølge Merck betragtes som en formildende omstændighed ved udmåling af bøden.

- (734) Kommissionen kan ikke godtage Mercks argument. Kommissionen finder ikke, at hverken manglende økonomisk fordel ved et kartel eller en økonomisk ulempe som følge af deltagelse i et kartel generelt udgør formildende omstændigheder ved udmåling af bøder.
- (735) Merck hævder, at Merck-ledelsens vedtagelse af en »adfærdskodeks« for sine medarbejdere angående konkurrencereglerne den 12. september 2000 burde betragtes som en yderligere formildende omstændighed. Tilsvarende gør Eisai gældende, at Eisais eget program for overholdelse af konkurrencereglerne, der blev indført i 1999, bør betragtes som en formildende omstændighed.
- (736) Kommissionen ser positivt på ethvert skridt, virksomhederne tager for at skabe øget bevidsthed blandt deres medarbejdere om de gældende konkurrenceregler. Men hverken Eisais eller Mercks initiativ kan dog fritage Kommissionen fra dens pligt til at skride ind over for den meget alvorlige overtrædelse af konkurrencereglerne, der er begået, og pålægge sanktioner.
- (737) Kommissionen konkluderer, at undtagen for Aventis' vedkommende er der ingen formildende omstændigheder at tage hensyn til for deltagerne i overtrædelserne på markederne for vitamin A, E, B2, B5, C og D3 samt betacaroten og carotinoider.

2.3.2.5. *Anvendelse af samarbejdsmeddelelsen*

- (738) De virksomheder, denne beslutning er rettet til, har på forskellige stadier i undersøgelsen og angående forskellige perioder i overtrædelserne samarbejdet med Kommissionen med det formål at opnå den gunstige behandling, der er beskrevet i Kommissionens samarbejdsmeddelelse. For at imødekomme de deltagende virksomheders berettigede forventninger om bødefritagelse eller bødenedsættelse på grund af deres samarbejde vil Kommissionen i det følgende afsnit tage stilling til, om de deltagende parter opfyldte de i meddelelsen opstillede betingelser.

Bødefritagelse eller meget betydelig bødenedsættelse og/eller betydelig bødenedsættelse

- (739) Aventis fremfører, at virksomheden var den første producent, der selv afslørede eksistensen af kartellerne inden for vitamin A og E over for politimyndighederne. Først efter at have erfaret, at Aventis frivilligt havde tilbudt at samarbejde med det amerikanske justitsministeriums konkurrenceafdeling i den Grand Jury-undersø-

gelse, der var indledt, skyndte Roche og BASF sig at tilbyde at samarbejde med Kommissionen såvel som med myndighederne i USA og Canada.

- (740) Desuden peger Aventis på, at virksomheden havde standset sin deltagelse i de ulovlige aktiviteter, før den oplyste Kommissionen om dem, havde udleveret alt materiale i sin besiddelse, fortsatte sit løbende og fuldstændige samarbejde under hele undersøgelsen og ikke havde taget initiativet til ulovlighederne.
- (741) Kommissionen finder, at Aventis ganske rigtigt var den første virksomhed, der kom med afgørende beviser på eksistensen af et internationalt kartel, der berørte markerne i EØS for vitamin A og vitamin E. Disse afgørende beviser blev givet i den redegørelse, Aventis fremsendte den 19. og 25. maj 1999. Virksomheden opfyldte desuden alle de andre betingelser, der er opstillet i afsnit B i samarbejdsmeddelelsen.
- (742) I lyset af det ovenstående konkluderer Kommissionen, at Aventis opfylder de betingelser, der er opstillet i afsnit B i samarbejdsmeddelelsen, og indrømmer Aventis en nedsættelse på 100 % af den bøde, virksomheden ville have fået pålagt, hvis den ikke havde samarbejdet med Kommissionen.
- (743) Kommissionen finder, at Roche og BASF med det hovedmateriale, de fremsendte til Kommissionen i perioden mellem den 2. juni 1999 og den 30. juli 1999, var de første til at give Kommissionen afgørende beviser for eksistensen af kartelaftalerne på markederne for vitamin B2, B5, C og D3 samt betacaroten og carotinoider. Det bevismateriale, Roche og BASF fremsendte angående kartellerne inden for vitamin A og E, var meget omfattende og blev fremsendt på et tidligt stadium i Kommissionens sagsbehandling.
- (744) Samtidig finder Kommissionen, at Roche og BASF optrådte som anstiftere eller spillede en afgørende rolle i ulovlighederne på markederne for vitamin A, E, B2, B5, C og D3 samt betacaroten og carotinoider, som beskrevet ovenfor (se betragtning 567-569 samt betragtning 584). Ingen af dem opfylder derfor betingelse e) i afsnit B i samarbejdsmeddelelsen, og der kan derfor ikke indrømmes dem nogen nedsættelse i henhold til bestemmelserne i afsnit B eller C i denne meddelelse, selv om de måtte opfylde andre deri opstillede betingelser.
- (745) Selv om Roche og BASF var de første til at fremkomme med afgørende beviser for kartelaftalerne på markederne for vitamin B2, B5, C og D3 samt betacaroten og carotinoider, var de også anstiftere til eller spillede en afgørende rolle i disse ulovlige aktiviteter. Ingen virksomhed har følgelig fuldt ud opfyldt betingelse a)-e) eller b)-e) i

afsnit B i samarbejdsaftalen med hensyn til kartelaftalerne inden for vitamin B2, B5, C og D3 samt betacaroten og carotinoider, og følgelig opfylder ingen virksomhed betingelserne for bødenedsættelse efter bestemmelserne i meddelelsens afsnit B eller C.

Væsentlig bødenedsættelse

- (746) I henhold til bestemmelserne i meddelelsens afsnit D kan en virksomhed, der ikke opfylder alle betingelserne i afsnit B eller C, alligevel få inddrømmet en væsentlig nedsættelse på 10 %-50 % af den bøde, den ellers ville have fået pålagt, når den (f.eks.):
- inden udsendelsen af en klagepunktsmeddelelse forsyner Kommissionen med oplysninger, dokumenter eller andet bevismateriale, som bidrager til at fastslå overtædelsens eksistens
 - efter at have modtaget klagepunktsmeddelelsen meddeler Kommissionen, at den ikke bestrider de faktiske omstændigheder, som Kommissionen bygger sine indvendinger på.
- (747) Roche og BASF fremsendte beviser og dokumenter, herunder materiale fra den periode overtrædelserne bestod, såvel som detaljerede udtalelser. Forud for fremsendelse heraf havde Roche og BASF kontakttet Kommissionen, henholdsvis den 4. og den 6. maj 1999, for at tilkændege deres intentioner om at samarbejde med Kommissionen i dens undersøgelser.
- (748) Det ovennævnte materiale gav Kommissionen detaljerede beviser på organisationsstrukturen i kartelaftalerne angående vitamin A, E, B2, B5, C og D3 samt betacaroten og carotinoider og ydede et afgørende bidrag til at påvise og/eller bekræfte væsentlige aspekter ved disse overtrædelser (se også betragtning 743).
- (749) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, Solvay Pharmaceuticals BV og Takeda Chemical Industries Ltd fremlagde bevismateriale og dokumenter, i særdeleshed detaljerede redegørelser, der ikke var genstand for en konkret begæring fra Kommissionen, henholdsvis den 9. juli 1999, 14. september 1999 og 7. september 1999. Før da havde hver af disse virksomheder kontakttet Kommissionen og tilkendegivet deres intention om at samarbejde. Det gjorde Daiichi den 9. juni 1999, Solvay den 21. juni 1999 og Takeda den 29. juni 1999.
- (750) De ovennævnte dokumenter gav detaljerede oplysninger om organisationen og strukturen af kartellerne inden for vitamin B5 (Daiichi), D3 (Solvay), B2 og C (Takeda) og ydede et væsentligt bidrag til at påvise og/eller bekræfte væsentlige aspekter af overtrædelserne på hvert af disse vitaminproduktmarkeder.
- (751) Eisai Co. Ltd kontaktede Kommissionen den 27. juni 1999 og tilkendegav sin intention om at samarbejde.
- Den 12. oktober 1999 fremsendte Eisai en redegørelse og yderligere materiale angående kartellet inden for vitamin E, der ikke var genstand for nogen konkret begæring fra Kommissionen. Dette materiale indeholdt nærmere oplysninger om organisationen og strukturen i kartellet inden for vitamin E, omfattende udtalelser fra tidligere medarbejdere, og bidrog til at påvise og/eller bekræfte væsentlige aspekter ved overtrædelserne. På fremsendelsestidspunktet var Kommissionen imidlertid i besiddelse af afgørende beviser på dette kartel, navnlig materiale fremsendt tidligere af Roche og BASF.
- (752) Merck KgaA tilkendegav sin intention om at samarbejde med Kommissionen den 26. oktober 1999 efter modtagelse af en begæring om oplysninger efter artikel 11 i forordning betragtning 17, dateret 20. august 1999, angående Mercks aktiviteter på markedet for vitamin H. Merck fremsendte materiale angående kartellet inden for vitamin H, som ikke var genstand for nogen konkret begæring fra Kommissionen. Merck fremsendte intet materiale angående kartellet inden for vitamin C. I sit svar på klagepunktsmeddelelsen bekræftede Merck dog, at Merck ikke på noget væsentligt punkt anfægtede de faktiske omstændigheder, hvorpå Kommissionen støttede sine påstande angående vitamin C-kartellet.
- (753) Efter sine udtalelser af 19. og 25. maj 1999⁽⁸⁰⁾ bekræftede Aventis SA, at Aventis ikke på noget væsentligt punkt bestred den sagsfremstilling, hvorpå Kommissionen baserede sine påstande om kartellet inden for vitamin D3.
- (754) F. Hoffmann La Roche AG, BASF AG, Aventis SA, Solvay Pharmaceuticals BV, Merck KgaA, Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, Eisai Co. Ltd og Takeda Chemical Industries Ltd samarbejdede med Kommissionen, før klagepunktsmeddelelsen blev udsendt, bidrog væsentligt til at påvise de overtrædelser, de deltog i, og/eller anfægtede ikke på noget væsentligt punkt de faktiske omstændigheder, hvorpå Kommissionen støttede sine påstande.
- (755) I betragtning af, at ethvert samarbejde i henhold til samarbejdsmeddelelsen skal være frivilligt og i særdeleshed ikke bero på Kommissionens udøvelse af sine undersøgelsesbeføjelser, finder Kommissionen, at en betydelig del af de oplysninger, disse virksomheder gav, reelt indgik som en integrerende del af deres svar på Kommissionens formelle begæringer om oplysninger. De oplysninger, de gav, betragtes derfor kun som værende givet frivilligt som omhandlet i samarbejdsmeddelelsen, når de var mere omfattende, end hvad der blev anmodet om i begæringen efter artikel 11 i forordning nr. 17.
- (756) Solvay gør gældende, at Solvay var den første, der fremlagde afgørende beviser på eksistensen af et kartel inden for vitamin D3 med sin redegørelse af 29. juni 1999.

- (757) Kommissionen kan ikke godtage dette argument. Solvays første redegørelse, af 29. juni 1999, indeholdt ingen afgørende beviser for kartellet inden for vitamin D3. Den gav simpelthen et overblik over markedet for vitamin D3 i EØS og en række indikationer af, at der var foregået en eller anden form for samordning. I sin anden redegørelse, af 14. september 1999, gav Solvay detaljerede oplysninger, der kunne være betragtet som afgørende beviser. Men de blev fremsendt efter Roches redegørelse af 30. juli 1999, der faktisk indeholdt detaljerede oplysninger om den ulovlige samordning og udgør afgørende bevis på overtrædelsen.
- (758) Merck hævder, at Merck havde tilbudt at samarbejde med Kommissionen angående enhver kontakt om vitamin C, før klagepunktsmeddelelsen blev udsendt. Ifølge Merck fik virksomheden på et møde med embedsmænd fra Kommissionen den 26. oktober 1999 at vide, at man ikke var interesseret i oplysninger fra Merck om disse kontakter. Merck gør videre gældende, at dette ikke kan påberåbes til skade for Merck.
- (759) Kommissionen må afvise dette argument. For det første har Merck ikke dokumenteret sin påstand. Der er ingen henvisninger til indholdet af mødet i den efterfølgende korrespondance med Kommissionen. For det andet stod det Merck helt frit for at samarbejde med Kommissionen angående vitamin C-kartellet på et tidligere tidspunkt, end Merck gjorde. Som nævnt ovenfor⁽⁸¹⁾, fremsendte Merck skriftligt materiale til Kommissionen angående vitamin H-kartellet og kunne også have fremsendt det materiale, virksomheden måtte være i besiddelse af, angående kartellet inden for vitamin C. Beslutningen om at samarbejde med Kommissionen og de skridt, der tages med henblik herpå, må i sidste instans være en ensidig beslutning truffet af virksomheden selv.
- (760) I lyset af det ovenstående konkluderer Kommissionen, at F. Hoffmann La Roche AG opfylder betingelserne i afsnit D, betragtning 2, første led, i samarbejdsmeddelelsen, og indrømmer F. Hoffmann La Roche AG en nedsættelse på 50 % af den bøde, virksomheden ellers ville have fået pålagt, hvis den ikke havde samarbejdet med Kommissionen.
- (761) I lyset af det ovenstående konkluderer Kommissionen, at BASF opfylder betingelserne i afsnit D, betragtning 2, første led, i samarbejdsmeddelelsen, og indrømmer BASF en nedsættelse på 50 % af den bøde, virksomheden ellers ville have fået pålagt, hvis den ikke havde samarbejdet med Kommissionen.
- (762) I lyset af det ovenstående konkluderer Kommissionen, at Solvay Pharmaceuticals BV opfylder betingelserne i afsnit D, betragtning 2, første led, i samarbejdsmeddelelsen, og indrømmer Solvay Pharmaceuticals BV en nedsættelse på 35 % af den bøde, virksomheden ellers ville have fået pålagt, hvis den ikke havde samarbejdet med Kommissionen.
- (763) I lyset af det ovenstående konkluderer Kommissionen, at Merck KgaA opfylder betingelserne i afsnit D, betragtning 2, andet led, i samarbejdsmeddelelsen, og indrømmer Merck KgaA en nedsættelse på 15 % af den bøde, virksomheden ellers ville have fået pålagt, hvis den ikke havde samarbejdet med Kommissionen.
- (764) I lyset af det ovenstående konkluderer Kommissionen, at Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd opfylder betingelserne i afsnit D, betragtning 2, første led, i samarbejdsmeddelelsen, og indrømmer Daiichi Pharmaceutical Co en nedsættelse på 35 % af den bøde, virksomheden ellers ville have fået pålagt, hvis den ikke havde samarbejdet med Kommissionen.
- (765) I lyset af det ovenstående konkluderer Kommissionen, at Eisai Co. Ltd opfylder betingelserne i afsnit D, betragtning 2, første led, i samarbejdsmeddelelsen, og indrømmer Eisai Co. Ltd en nedsættelse på 30 % af den bøde, virksomheden ellers ville have fået pålagt, hvis den ikke havde samarbejdet med Kommissionen.
- (766) I lyset af det ovenstående konkluderer Kommissionen, at Takeda Chemical Industries Ltd opfylder betingelserne i afsnit D, betragtning 2, første led, i samarbejdsmeddelelsen, og indrømmer Takeda Chemical Industries Ltd en nedsættelse på 35 % af den bøde, virksomheden ellers ville have fået pålagt, hvis den ikke havde samarbejdet med Kommissionen.
- (767) I lyset af det ovenstående konkluderer Kommissionen, at Aventis SA opfylder betingelserne i afsnit D, betragtning 2, andet led, i samarbejdsmeddelelsen, og indrømmer Aventis SA en nedsættelse på 10 % af den bøde, virksomheden ellers ville have fået pålagt for overtrædelsen inden for vitamin D3, hvis den ikke havde samarbejdet med Kommissionen.

Konklusion angående anvendelse af samarbejdsmeddelelsen

- (768) Under hensyn til arten af deres samarbejde og i lyset af de i samarbejdsmeddelelsen opstillede betingelser indrømmer Kommissionen følgelig de virksomheder, denne beslutning er rettet til, nedenstående nedsættelser af deres respektive bøder:

— F. Hoffmann La Roche AG: en nedsættelse på 50 %

— BASF AG: en nedsættelse på 50 %

— Aventis SA: en nedsættelse på 100 % og 10 %

- Takeda Chemical Industries Ltd: en nedsættelse på 35 %
- Solvay Pharmaceuticals BV: en nedsættelse på 35 %
- Merck KgaA: en nedsættelse på 15 %
- Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd: en nedsættelse på 35 %
- Eisai Co. Ltd: en nedsættelse på 30 %.

2.3.2.6. Sanktioner pålagt i andre jurisdiktioner

- (769) Hoffmann La Roche og Merck gør gældende, at Kommissionen bør tage hensyn til de sanktioner, de er blevet idømt for samme adfærd i USA og Canada, og fratække dem i enhver bøde, den måtte pålægge dem.
- (770) Hoffmann La Roche fremfører, at Kommissionen i denne sag bør tage hensyn til de de bøder, virksomheden fik pålagt af de amerikanske og canadiske myndigheder, da de handlinger, der anfægtes af Kommissionen og disse myndigheder, er de samme. Virksomheden gør gældende, at de allerede betalte bøder bør modregnes i enhver yderligere bøde, som Kommissionen måtte pålægge. Efter Roches opfattelse er ethvert krav om at sikre, at bøden får afskrækkende virkning, i denne sag allerede blevet opfyldt ved de bøder, de amerikanske og canadiske myndigheder pålagde.
- (771) Merck gør for sit vedkommende gældende, at hvis Kommissionen fastsatte bøden uden hensyn til de bøder og skadeserstatninger virksomheden allerede har betalt, og som ifølge Merck generelt tilgodeså det udenlandske element i den omhandlede aftale, ville det påføre Merck uforholdsmæssig store økonomiske byrder, navnlig da Merck ikke opnåede nogen gevinst ved at deltage i aftalene.
- (772) Kommissionen må afvise alle Roches og Mercks argumenter. Den finder ikke, at bøder pålagt andetsteds, heller ikke i USA, har nogen indflydelse på bødepålæg for overtrædelse af europæiske konkurrenceregler. At USA (eller ethvert andet tredjeland) har udøvet sin (strafferetlige) jurisdiktion over for et kartel, kan på ingen måde indskrænke eller udelukke Kommissionens jurisdiktion i henhold til Fællesskabets konkurrenceret.
- (773) Hvad mere er, er det under alle omstændigheder ikke rigtigt, at Kommissionen havde til hensigt at pålægge bøder for de samme handlinger, som de amerikanske domstole gjorde. I kraft af territorialitetsprincippet finder traktatens artikel 81 kun anvendelse på konkurrence-

begrænsninger på fællesmarkedet og EØS-aftalens artikel 53 kun på konkurrencebegrænsninger på EØS-markedet. På samme måde udøver de amerikanske konkurrencemyndigheder kun deres jurisdiktion i det omfang, hvor den anfægtede adfærd har direkte og tilsigtet virkning på USA's handel.

- (774) Endelig er muligheden for, at virksomheder måske har været nødt til at betale erstatninger i civile retlige sager, uden betydning. Erstatninger i civilsager har til formål at yde kompensation for de skader, karteller har påført individuelle virksomheder eller forbrugere, og kan ikke sammenlignes med offentligretlige sanktioner for ulovlig adfærd.

2.3.2.7. Endelige bødepålæg i denne sag

- (775) De bøder, der må pålægges i henhold til artikel 15, stk. 2, litra a), i forordning nr. 17, er følgende:
- | | |
|-----------------------------------|------------------|
| — F. Hoffmann La Roche AG: | 462 mio. EUR |
| — BASF AG: | 296,16 mio. EUR |
| — Aventis SA: | 5,04 mio. EUR |
| — Takeda Chemical Industries Ltd: | 37,06 mio. EUR |
| — Solvay Pharmaceuticals BV: | 9,1 mio. EUR |
| — Merck KgaA: | 9,24 mio. EUR |
| — Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd: | 23,4 mio. EUR |
| — Eisai Co. Ltd: | 13,23 mio. EUR — |

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

1. De nedennævnte virksomheder har overtrådt traktatens artikel 81, stk. 1, og EØS-aftalens artikel 53, stk. 1:
- a) F. Hoffmann La Roche AG ved at have deltaget i aftaler, der påvirkede markederne i Fællesskabet og EØS inden for vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3 og H samt folinsyre, betacaroten og carotinoider
 - b) BASF AG ved at have deltaget i aftaler, der påvirkede markederne i Fællesskabet og EØS inden for vitamin A, E, B1, B2, B5, C, D3 og H samt betacaroten og carotinoider
 - c) Aventis SA ved at have deltaget i aftaler, der påvirkede markederne i Fællesskabet og EØS inden for vitamin A, E og D3

- d) Lonza AG ved at have deltaget i aftaler, der påvirkede markederne i Fællesskabet og EØS inden for vitamin H
- vitamin B5: fra september 1991 til februar 1999
- vitamin B6: fra januar 1991 til juni 1994
- e) Solvay Pharmaceuticals BV ved at have deltaget i aftaler, der påvirkede markederne i Fællesskabet og EØS inden for vitamin D3
- vitamin C: fra januar 1991 til august 1995
- vitamin D3: fra januar 1994 til juni 1998
- f) Merck KgaA ved at have deltaget i aftaler, der påvirkede markederne i Fællesskabet og EØS inden for vitamin C og H
- vitamin H: fra oktober 1991 til april 1994
- g) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd ved at have deltaget i aftaler, der påvirkede markederne i Fællesskabet og EØS inden for vitamin B5 og B6
- folinsyre: fra januar 1991 til juni 1994
- betacaroten: fra september 1992 til december 1998
- h) Eisai Co. Ltd ved at have deltaget i aftaler, der påvirkede markederne i Fællesskabet og EØS inden for vitamin E
- carotinoider: fra maj 1993 til december 1998
- i) Kongo Chemical Co. Ltd ved at have deltaget i aftaler, der påvirkede markederne i Fællesskabet og EØS inden for folinsyre
- b) BASF AG, hvad angår
- vitamin A: fra september 1989 til februar 1999
- vitamin E: fra september 1989 til februar 1999
- vitamin B1: fra januar 1991 til juni 1994
- vitamin B2: fra juli 1991 til september 1995
- vitamin B5: fra september 1991 til februar 1999
- j) Sumitomo Chemical Co. Ltd ved at have deltaget i aftaler, der påvirkede markederne i Fællesskabet og EØS inden for vitamin H
- vitamin C: fra januar 1991 til august 1995
- vitamin D3: fra januar 1994 til juni 1998
- k) Sumika Fine Chemicals Ltd ved at have deltaget i aftaler, der påvirkede markederne i Fællesskabet og EØS inden for folinsyre
- vitamin H: fra oktober 1991 til april 1994
- betacaroten: fra september 1992 til december 1998
- carotinoider: fra maj 1993 til december 1998
- l) Takeda Chemical Industries Ltd ved at have deltaget i aftaler, der påvirkede markederne i Fællesskabet og EØS inden for vitamin B1, B2, B6 og C samt folinsyre
- c) Aventis SA, hvad angår
- vitamin A: fra september 1989 til februar 1999
- vitamin E: fra september 1989 til februar 1999
- vitamin D3: fra januar 1994 til juli 1998
- m) Tanabe Saiyaku Co. Ltd ved at have deltaget i aftaler, der påvirkede markederne i Fællesskabet og EØS inden for vitamin H.
2. Overtrædelserne havde følgende varighed:
- a) F. Hoffmann La Roche AG, hvad angår
- vitamin A: fra september 1989 til februar 1999
- vitamin E: fra september 1989 til februar 1999
- vitamin B1: fra januar 1991 til juni 1994
- vitamin B2: fra juli 1991 til september 1995

- d) Takeda Chemical Industries Ltd, hvad angår *Artikel 2*
- vitamin B1: fra januar 1991 til juni 1994
 - vitamin B2: fra januar 1992 til september 1995
 - vitamin B6: fra januar 1991 til juni 1994
 - vitamin C: fra januar 1991 til august 1995
 - folinsyre: fra januar 1991 til juni 1994
- Det påbydes de i artikel 1 nævnte virksomheder omgående at bringe de deri omhandlede overtrædelser til ophør, såfremt dette ikke allerede er sket.
- De skal herefter afstå fra en gentagelse af enhver af de i artikel 1 omhandlede handlinger eller former for adfærd og fra at træffe enhver foranstaltning, der måtte have samme eller tilsvarende formål eller virkning.
- Artikel 3*
- e) Merck KgaA, hvad angår
- vitamin C: fra januar 1991 til august 1995
 - vitamin H: fra oktober 1991 til april 1994
- f) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, hvad angår
- vitamin B5: fra september 1991 til februar 1999
 - vitamin B6: fra januar 1991 til juni 1994
- g) Lonza AG
- vitamin H: fra oktober 1991 til april 1994
- h) Solvay Pharmaceuticals BV, hvad angår
- vitamin D3: fra januar 1994 til juni 1998
- i) Eisai Co. Ltd, hvad angår
- vitamin E: fra januar 1991 til februar 1999
- j) Kongo Chemical Co. Ltd
- folinsyre: fra januar 1991 til juni 1994
- k) Sumitomo Chemical Co. Ltd
- vitamin H: fra oktober 1991 til april 1994
- l) Sumika Fine Chemicals Ltd
- folinsyre: fra januar 1991 til juni 1994
- m) Tanabe Seiyaku Co. Ltd
- vitamin H: fra oktober 1991 til april 1994.
- For de i artikel 1 fastslåede overtrædelser pålægges de nedennævnte virksomheder følgende bøder:
- a) F. Hoffmann La Roche AG:
- en bøde på 85,5 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin A
 - en bøde på 99,75 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin E
 - en bøde på 42 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin B2
 - en bøde på 54 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin B5
 - en bøde på 65,25 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin C
 - en bøde på 21 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin D3
 - en bøde på 48 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for betacaroten
 - en bøde på 46,5 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for carotinoider
- b) BASF AG:
- en bøde på 46,17 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin A
 - en bøde på 89,78 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin E
 - en bøde på 18,9 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin B2
 - en bøde på 34,02 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin B5
 - en bøde på 14,68 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin C
 - en bøde på 7,56 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin D3

- en bøde på 43,2 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for betacaroten
- en bøde på 41,85 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for carotinoider
- c) Aventis SA: en bøde på 5,04 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin D3
- d) Takeda Chemical Industries Ltd:
 - en bøde på 8,78 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin B2
 - en bøde på 28,28 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin C
- e) Merck KgaA: en bøde på 9,24 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin C
- f) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd: en bøde på 23,4 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin B5
- g) Solvay Pharmaceuticals BV: en bøde på 9,1 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin D3
- h) Eisai Co. Ltd: en bøde på 13,23 mio. EUR for virksomhedens overtrædelse på markedet for vitamin E.

Artikel 4

Bøden indbetales senest tre måneder efter datoen for meddelelsen af denne beslutning på nedenstående konto:

Konto nr. 642-0029000-95 tilhørende Europa-Kommissionen

i Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) SA

Avenue des Arts 43

B-1040 Bruxelles/Brussel

(Code SWIFT: BBVABEBB).

Efter udløb af denne frist påløber automatisk renter efter den rentesats, Den Europæiske Centralbank anvender på sine primære refinansieringstransaktioner den første arbejdsdag i den måned, hvor denne beslutning blev vedtaget, med tillæg af 3,5 procentpoint, dvs. 7,25 %.

Artikel 5

Denne beslutning er rettet til:

F. Hoffmann La Roche AG
CH-4070 Basel

BASF AG
D-67056 Ludwigshafen

Aventis SA
16, Avenue de l'Europe
Espace Européen de l'Entreprise
F-67300 Schiltigheim

Takeda Chemical Industries Ltd
12-10, Nihonbashi 2-Chome
Chuo-Ku
Tokyo 103-8668, Japan

Merck KgaA
Frankfurter Straße 250
D-64293 Darmstadt

Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd
14-10, Nihonbashi, 3-Chome
Chuo-Ku
Tokyo 103-8234, Japan

Lonza AG
Münchensteinerstraße 38
CH-4002 Basel

Solvay Pharmaceuticals BV
C. J. Van Houtenlaan 36
1381 CP Weesp
Nederlandene

Eisai Co. Ltd
6-10, Koishikawa, 4-Chome
Bunkyo-Ku
Tokyo 112-88, Japan

Kongo Chemical Co. Ltd
3, Himata
Toyama-shi
Toyama 9300912, Japan

Sumitomo Chemical Co. Ltd
27-1, Shinkawa 2-Chome
Chuo-Ku
Tokyo, Japan

Sumika Fine Chemicals Ltd
3-1-21, Utajima
Nishiyodogawa-ku
Osaka 555-0021, Japan

Tanabe Seiyaku Co. Ltd
2-10 Dosho-machi 3-Chome
Chuo-Ku
Osaka 541-8505, Japan.

Denne beslutning kan tvangsfuldbyrdes i henhold til traktatens artikel 256.

Udfærdiget i Bruxelles, den 21. november 2001.

På Kommissionens vegne

Mario MONTI

Medlem af Kommissionen

- (*) Forretningshemmelighed.
- (¹) EFT L 13 af 21.2.1962, s. 204/62.
- (²) EFT L 148 af 15.6.1999, s. 5.
- (³) EFT L 354 af 30.12.1998, s. 18.
- (⁴) Eftersom de her omhandlede begivenheder fandt sted, før Aventis blev etableret i december 1999, vil selskabet blive omtalt som »Rhône-Poulenc«.
- (⁵) Undtagen vitamin B3, B4 og B12, som ikke er omfattet af denne beslutning.
- (⁶) I 1976 fik Roche af Kommissionen pålagt en bøde på 300 000 ERE (regningsenheder) for misbrug af dominerende stilling (loyalitetssrabatter) i vitaminsektoren (EFT L 223 af 16.8.1976, s. 27). Denne beslutning blev stadfæstet af EF-Domstolen, hvad de materielle spørgsmål angik, med bøden blev nedsat til 200 000 ERE (Sml. 1978, s. 1139).
- (⁷) EFT L 395 af 30.12.1989, s. 1, berigtiget i EFT L 257 af 21.9.1999, s. 13.
- (⁸) EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1.
- (⁹) Sag IV/M.1378 — Hoechst/Rhône-Poulenc (EFT C 254 af 7.9.1999, s. 5).
- (¹⁰) Kommissionens beslutning af 14. marts 2000 (sag COMP/M.1663).
- (¹¹) Markedet er undertiden benævnt »Vesteuropa«, eftersom det er, hvad de forskellige aktører selv taler om, selv om det ikke helt — omend dog næsten — svarer til EØS-markedet.
- (¹²) Tallene er baseret på virksomhedernes svar på artikel 11-begæringen fra Kommissionen.
- (¹³) Ved opgørelsen af de respektive omsætningstal er der benyttet følgende gennemsnitlige årlige kurser for omregning mellem national valuta og EUR (kilde: ECB): 1 EUR = 0,924 USD; 1 EUR = 99,5 JPY; 1 EUR = 1,558 CHF.
- (¹⁴) EFT C 207 af 18.7.1996, s. 4.
- (¹⁵) Med »rene« menes vitaminer solgt som monoprodukt, dvs. ikke sammen med andre vitaminer eller næringsstoffer. Det benyttes normalt i modsætning til ordet »blanding«, hvorved menes en blanding af flere vitaminer efter en bestemt specifikation.
- (¹⁶) For Lonzas, Mercks, Sumitomos og Tanabes vedkommende var der tale om vitamin H, for Daiichis om vitamin B6, og for Takedas om vitamin B1 og B6.
- (¹⁷) Tilsvarende dokumentation findes for de fleste af årene fra 1988.
- (¹⁸) Lohmann (Cuxhaven, Tyskland) er distributør af vitaminprodukter (til dyrefoder) og køber vitaminer fra producenterne til videresalg. Nutriolo er et datterselskab af Lohmann.
- (¹⁹) Det samlede tal for Øst- og Vesteuropa på 235,96 svarer til de 236.
- (²⁰) Roche ser ud til at bekræfte dette aspekt ved prissamordningen, og det samme var klart tilfældet inden for vitamin A og E.
- (²¹) Daiichi antyder, at der havde været hemmelige kontakter mellem producenterne i 1980'erne, men de var ophørt i 1989, da prisen faldt brat.
- (²²) Roche har nævnt Daiichi som deltager, men Takedas referat omtaler ikke Daiichi som værende til stede — den pågældende person benægter nogensinde at have været i Keidanren-bygningen i Tokyo, hvor mødet fandt sted.
- (²³) Det vides ikke, om det blev forsøgt.
- (²⁴) Sumika blev stiftet i 1992 ved en fusion mellem Yodogawa og to andre Sumitomo-selskaber
- (²⁵) Forfatteren har indført producenterens navne efter deres nummer (I, II, III og IV); »Soll« betyder budgetkvoten, »Ist« er det faktiske salg.
- (²⁶) Takedas europæiske kontor ligger i Hamburg.
- (²⁷) referatet af mødet i Basel den 8. februar 1994.
- (²⁸) Det var Roche, der reserverede hotellet og betalte for værelset.
- (²⁹) Tanabe mener, at det blev foreslået af Roche på mødet i Genève den 25. januar.
- (³⁰) Der havde endog været forslag fremme fra Roche i januar 1993 om, at de andre skulle yde Roche kompensation for »opkøb« af Il Sung-produkter for at få dem ud af markedet.
- (³¹) Ifølge BASF endnu tidligere.
- (³²) EF-Domstolens og Førsteinstansrettens retspraksis angående fortolkningen af traktatens artikel 81 finder tilsvarende anvendelse på EØS-aftalens artikel 53. Henvisninger i denne tekst til artikel 81 er derfor også henvisninger til artikel 53.
- (³³) Se betragtning 516-519 og 481-483.
- (³⁴) Se betragtning 565-570.
- (³⁵) F.eks. Coca-Cola inden for vitamin C.
- (³⁶) Se betragtning 160.
- (³⁷) Se betragtning 236.
- (³⁸) Se betragtning 233.
- (³⁹) Se betragtning 244 og 259.
- (⁴⁰) Se betragtning 260-269.
- (⁴¹) Se betragtning 271.
- (⁴²) Se betragtning 274.
- (⁴³) Se betragtning 291.
- (⁴⁴) Se betragtning 296-299.
- (⁴⁵) Se betragtning 328.
- (⁴⁶) Se betragtning 330.
- (⁴⁷) Se betragtning 349.
- (⁴⁸) Se betragtning 354 og 382.
- (⁴⁹) Se betragtning 389-390
- (⁵⁰) Se betragtning 451.
- (⁵¹) Se betragtning 462.
- (⁵²) Se betragtning 479-480.
- (⁵³) Se betragtning 487.
- (⁵⁴) Se betragtning 513.
- (⁵⁵) Se betragtning 520.
- (⁵⁶) Se betragtning 526.
- (⁵⁷) Se betragtning 534.
- (⁵⁸) I det efterfølgende henvises der følgelig kun til Aventis SA.
- (⁵⁹) EFT L 319 af 29.11.1974, s. 1.
- (⁶⁰) Artikel 1, stk. 2, i forordning (EØF) nr. 2988/74.
- (⁶¹) Artikel 2, stk. 1 og 3, i forordning (EØF) nr. 2988/74.
- (⁶²) I henhold til artikel 5 i Rådets forordning (EF) betragtning 2894/94 af 28. november 1994 om visse gennemførelsesbestemmelser til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde finder de fællesskabsbestemmelser, som udmønter principperne i traktatens artikel 85 og 86 tilsvarende anvendelse (EFT L 305 af 30.11.1994, s. 6).
- (⁶³) Se betragtning 194-210; 392-397; 272-277; 300-308; 520-522.
- (⁶⁴) Se betragtning 392-401.
- (⁶⁵) EFT C 9 af 14.1.1998, s. 3.
- (⁶⁶) Dvs. 1999 for vitamin A, 1999 for vitamin E, 1995 for vitamin C, 1995 for vitamin B2, 1998 for vitamin B5, 1998 for vitamin D3 og 1998 for betacaroten og carotinoider.
- (⁶⁷) Se betragtning 699.
- (⁶⁸) Se betragtning 699.
- (⁶⁹) Se betragtning 699.
- (⁷⁰) Se betragtning 699.
- (⁷¹) Se betragtning 699.
- (⁷²) Se betragtning 699.
- (⁷³) Se betragtning 699.
- (⁷⁴) Se betragtning 699.
- (⁷⁵) Se betragtning 699.
- (⁷⁶) Se betragtning 699.
- (⁷⁷) Se betragtning 160, 181, 183, 185, 187, 234, 236, 237, 271, 274, 275, 296, 314, 315, 319, 322, 388, 410, 418, 460, 462 og 478 for Roche og betragtning 160, 183, 271, 274, 319, 322, 388, 432, 437 og 439 for BASF.
- (⁷⁸) Se også betragtning 160-161; 270-271; 296-297; 388-391; 459-461 og 566-578.
- (⁷⁹) Se betragtning 420-454.
- (⁸⁰) Se betragtning 741.
- (⁸¹) Se betragtning 752.

BILAG

TABEL I

DET SAMLEDE VITAMINMARKED I FÆLLESSKABET/EØS

(ECU)

Produkt	1994	1995	1996	1997	1998
Betacaroten	55 260 725	60 170 276	66 397 171	69 433 747	76 760 030
Vitamin A	137 642 396	140 897 797	143 805 741	143 646 245	148 171 031
Vitamin E	188 071 834	208 795 930	218 550 730	231 697 704	247 809 921
Vitamin B2	41 021 061	44 150 364	38 316 522	32 845 274	34 050 701
Vitamin C	225 448 626	247 582 138	163 765 525	115 993 991	118 960 198
Calcium-D-pantothenat eller calpan B5	31 047 316	32 176 545	32 089 593	32 388 564	35 229 136
Vitamin B1	17 685 500	15 110 130	12 382 832	13 727 600	14 922 699
Vitamin B6	15 187 563	11 399 478	9 531 044	10 021 122	10 816 893
Vitamin D3	16 055 355	19 311 859	19 955 992	17 260 375	20 411 064
Canthaxanthin	48 749 922	51 503 259	49 820 053	51 903 783	50 361 347
Biotin (H)	35 027 202	36 142 809	31 146 950	25 115 396	23 246 687
Samlede markedsværdi (ECU)	811 197 497	867 240 585	785 762 154	744 033 801	780 739 706

Kilde: Hoffmann La Roche data.

BETACAROTEN

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Det Forenede Kongerige	8 296	8 331	9 013	7 244	7 838
Irland	2 516	2 161	2 462	4 866	5 579
Danmark/Island	3 579	3 119	2 763	3 279	3 174
Sverige	1 717	1 717	1 780	1 766	1 494
Finland	550	620	719	763	805
Nederlandene	4 574	5 557	6 192	5 647	6 281
Belgien/Luxembourg	4 052	4 391	5 170	4 869	4 770
Frankrig	6 069	6 655	8 570	9 174	8 831
Spanien	1 082	1 091	1 204	1 202	1 121
Portugal	824	747	856	629	650
Italien	1 650	1 643	1 859	2 652	2 305
Grækenland	1 065	898	625	609	529
Tyskland	40 601	42 149	48 825	52 029	58 780
Østrig	2 501	2 650	2 499	2 751	3 001
Samlet mængde	79 076	81 729	92 537	97 480	105 158
Gennemsnitspris CHF	1 133	1 138	1 125	1 171	1 184
Årligt marked ECU	55 260 725	60 170 276	66 397 171	69 433 747	76 760 030

VITAMIN A

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Det Forenede Kongerige	249 282	263 743	257 339	247 869	250 759
Irland	46 492	45 288	43 794	41 969	35 041
Danmark/Island	87 647	87 020	88 060	89 605	80 031
Sverige	41 759	44 783	47 708	48 925	42 088
Finland	34 262	27 837	20 681	21 840	25 028
Nederlandene	218 794	221 151	261 061	286 529	264 671
Belgien/Luxembourg	109 902	115 730	114 018	113 741	122 731
Frankrig	512 000	514 481	533 499	530 963	537 051
Spanien	169 863	166 713	176 900	186 771	186 840
Portugal	44 473	44 410	46 351	47 154	47 630
Italien	449 999	414 100	400 650	392 900	377 001
Grækenland	38 550	38 786	33 910	34 109	34 336
Tyskland	694 000	679 950	663 700	653 500	659 500
Østrig	58 000	58 400	62 000	61 006	62 521
Samlet mængde	2 755 023	2 722 392	2 749 671	2 756 881	2 725 228
Gennemsnitspris CHF	81,00	80,00	82,00	85,66	88,19
Årligt marked ECU	137 642 396	140 897 797	143 805 741	143 646 245	148 171 031

VITAMIN E

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Det Forenede Kongerige	864 635	944 129	931 524	965 835	981 699
Irland	99 912	125 069	121 843	127 629	128 148
Danmark/Island	543 062	616 774	619 538	622 399	635 000
Sverige	157 317	168 599	221 473	245 554	215 554
Finland	122 677	110 264	95 030	97 385	98 538
Nederlandene	396 514	450 723	654 784	748 134	705 825
Belgien/Luxembourg	283 787	286 417	300 965	317 186	328 076
Frankrig	780 064	806 579	813 000	872 359	940 293
Spanien	343 252	394 318	422 642	461 453	496 629
Portugal	75 552	77 363	81 799	88 975	89 906
Italien	702 643	704 710	726 500	748 500	830 501
Grækenland	86 329	89 488	83 995	88 485	94 649
Tyskland	1 902 095	1 840 625	1 979 472	2 101 059	2 200 999
Østrig	225 000	218 400	215 000	218 000	220 000
Samlet mængde	6 582 839	6 833 458	7 267 565	7 702 953	7 965 817
Gennemsnitspris CHF	46,32	47,23	47,15	49,45	50,46
Årligt marked ECU	188 071 834	208 795 930	218 550 730	231 697 704	247 809 921

VITAMIN B2

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Det Forenede Kongerige	87 119	94 574	100 643	102 111	106 642
Irland	8 200	8 885	8 666	9 338	7 709
Danmark/Island	41 063	39 711	41 093	40 400	43 899
Sverige	10 782	11 307	15 834	15 339	13 176
Finland	10 385	10 306	8 483	8 456	8 675
Nederlandene	78 271	86 111	98 607	104 297	106 068
Belgien/Luxembourg	33 412	33 208	32 936	33 795	33 962
Frankrig	109 499	113 296	116 450	125 657	123 724
Spanien	59 350	59 800	62 917	65 272	66 643
Portugal	12 718	13 032	12 423	13 961	13 961
Italien	96 700	97 000	101 001	98 403	99 805
Grækenland	9 000	9 155	9 067	9 101	9 864
Tyskland	131 405	131 760	132 385	133 521	142 515
Østrig	21 500	20 501	21 500	21 000	20 000
Samlet mængde	709 404	728 646	762 005	780 651	796 643
Gennemsnitspris CHF	93,75	93,66	78,84	69,17	69,33
Årligt marked ECU	41 021 061	44 150 364	38 316 522	32 845 274	34 050 701

VITAMIN C

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Det Forenede Kongerige	1 702 400	2 212 248	2 171 733	2 395 566	2 457 381
Irland	438 147	348 736	312 451	292 570	310 021
Danmark/Island	453 134	536 475	530 000	540 000	566 001
Sverige	421 949	423 941	425 085	414 700	384 443
Finland	221 558	209 591	220 858	234 541	321 984
Nederlandene	871 697	881 926	912 994	883 260	903 141
Belgien/Luxembourg	509 312	501 595	498 546	537 224	550 239
Frankrig	2 421 500	2 471 069	2 362 760	2 357 765	2 423 742
Spanien	1 320 095	1 317 095	1 171 347	1 076 080	1 076 082
Portugal	221 598	194 000	177 676	191 540	192 540
Italien	1 700 000	1 800 000	1 900 000	2 000 000	2 049 999
Grækenland	206 924	205 073	186 467	186 121	180 523
Tyskland	4 612 000	4 729 941	4 840 422	5 048 000	5 355 000
Østrig	520 000	495 000	510 000	658 693	550 000
Samlet mængde	15 620 314	16 326 690	16 220 339	16 816 060	17 321 096
Gennemsnitspris CHF	23,40	23,44	15,83	11,34	11,14
Årligt marked ECU	225 448 626	247 582 138	163 765 525	115 993 991	118 960 198

CALCIUM-D-PANTOTHENAT ELLER CALPAN B5

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Det Forenede Kongerige	154 263	163 728	172 850	175 849	179 925
Irland	21 234	22 593	5 744	22 363	17 810
Danmark/Island	102 308	106 513	123 522	116 421	117 967
Sverige	20 531	22 879	29 711	31 359	26 022
Finland	17 692	16 313	14 738	15 208	12 329
Nederlandene	169 310	186 635	195 503	201 804	201 637
Belgien/Luxembourg	92 061	91 675	90 106	92 329	92 843
Frankrig	261 001	265 989	266 500	260 951	268 200
Spanien	148 112	148 112	155 166	163 473	163 549
Portugal	32 023	31 862	33 662	34 237	34 237
Italien	283 000	284 750	281 499	284 500	285 000
Grækenland	21 842	22 436	21 538	22 562	22 286
Tyskland	344 100	333 310	331 600	332 501	334 100
Østrig	39 999	38 000	42 001	43 500	45 000
Samlet mængde	1 707 476	1 734 795	1 764 140	1 797 057	1 800 905
Gennemsnitspris CHF	29,48	28,67	28,52	29,63	31,73
Årligt marked ECU	31 047 316	32 176 545	32 089 593	32 388 564	35 229 136

VITAMIN B1

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Det Forenede Kongerige	90 064	104 219	111 561	122 120	95 849
Irland	5 363	7 254	6 164	8 407	7 194
Danmark/Island	32 000	42 050	42 500	42 500	42 000
Sverige	6 119	6 984	9 189	9 019	8 688
Finland	18 284	18 457	19 245	20 868	25 018
Nederlandene	46 514	25 069	44 677	60 171	51 651
Belgien/Luxembourg	25 448	27 441	26 669	30 301	31 010
Frankrig	156 999	158 999	160 700	173 567	182 284
Spanien	31 800	31 900	41 109	45 426	48 191
Portugal	4 946	4 852	4 975	5 360	5 360
Italien	76 600	78 000	82 999	86 000	90 000
Grækenland	4 939	5 119	5 342	6 015	6 657
Tyskland	133 315	139 219	143 500	148 501	191 001
Østrig	17 499	16 999	17 000	16 751	15 000
Samlet mængde	649 890	666 562	715 630	775 006	799 903
Gennemsnitspris CHF	44,12	35,04	27,13	29,12	30,26
Årligt marked ECU	17 685 500	15 110 130	12 382 832	13 727 600	14 922 699

VITAMIN B6

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Det Forenede Kongerige	59 939	67 510	75 040	73 100	81 239
Irland	3 895	5 400	4 906	5 178	4 944
Danmark/Island	29 000	30 248	38 728	34 884	33 916
Sverige	11 178	11 205	14 731	14 240	13 349
Finland	8 989	9 346	7 133	7 244	8 381
Nederlandene	20 462	24 167	45 007	63 050	56 789
Belgien/Luxembourg	23 024	23 567	22 719	27 319	44 541
Frankrig	49 430	36 909	33 025	30 012	14 335
Spanien	44 400	44 400	45 829	54 700	55 460
Portugal	5 741	5 368	6 222	6 811	6 939
Italien	68 300	70 999	70 000	86 600	74 000
Grækenland	6 866	6 882	7 310	7 877	9 557
Tyskland	101 800	103 900	108 410	110 500	120 500
Østrig	28 000	26 500	35 000	34 500	47 001
Samlet mængde	461 024	466 401	514 060	556 015	570 951
Gennemsnitspris CHF	53,41	37,78	29,07	29,63	30,73
Årligt marked ECU	15 187 563	11 399 478	9 531 044	10 021 122	10 816 893

VITAMIN D3

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Det Forenede Kongerige	54 604	56 380	69 750	52 039	54 000
Irland	7 444	7 624	8 788	6 728	6 434
Danmark/Island	15 269	18 406	18 696	16 578	16 916
Sverige	8 544	8 516	9 949	10 883	8 423
Finland	5 579	5 189	6 861	6 121	5 538
Nederlandene	36 458	40 564	43 771	46 695	45 968
Belgien/Luxembourg	22 254	28 977	29 320	22 860	27 112
Frankrig	92 243	86 464	92 898	93 296	90 545
Spanien	32 746	40 051	41 699	35 529	35 761
Portugal	8 274	10 067	9 796	8 930	8 953
Italien	66 755	66 872	66 870	66 859	66 879
Grækenland	5 997	5 787	5 559	5 524	5 771
Tyskland	86 230	86 933	85 505	83 300	85 203
Østrig	8 499	9 305	9 804	8 850	9 851
Samlet mængde	450 896	471 135	499 266	464 192	467 354
Gennemsnitspris CHF	57,73	63,36	62,67	61,13	70,84
Årligt marked ECU	16 055 355	19 311 859	19 955 992	17 260 375	20 411 064

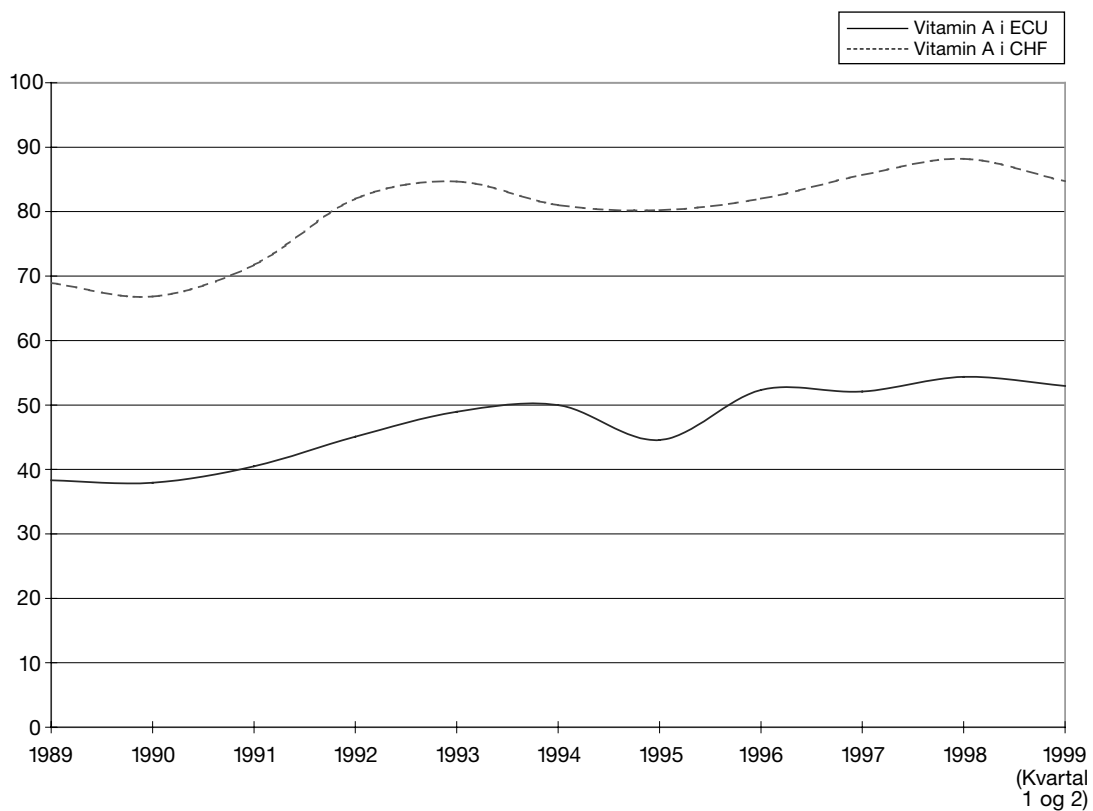
CANTHAXANTHIN

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Det Forenede Kongerige	2 480	4 756	5 653	6 301	6 403
Irland	1 099	850	20	700	1 200
Danmark/Island	1 318	1 232	872	1 054	589
Sverige					
Finland	417	426	163	148	139
Nederlandene	2 830	2 564	2 368	2 501	2 363
Belgien/Luxembourg	1 367	1 279	1 379	1 337	1 314
Frankrig	5 594	5 384	5 034	6 010	6 207
Spanien	6 419	6 115	6 374	6 362	6 459
Portugal	2 500	2 500	2 500	2 500	2 150
Italien	5 410	5 340	4 807	4 824	4 628
Grækenland	466	483	462	521	488
Tyskland	8 271	8 076	8 311	8 305	8 111
Østrig	1 020	965	800	851	802
Samlet mængde	39 191	39 970	38 743	41 414	40 853
Gennemsnitspris CHF	2 016,72	1 991,76	2 016,18	2 060,41	1 999,55
Årligt marked ECU	48 749 922	51 503 259	49 820 053	51 903 783	50 361 347

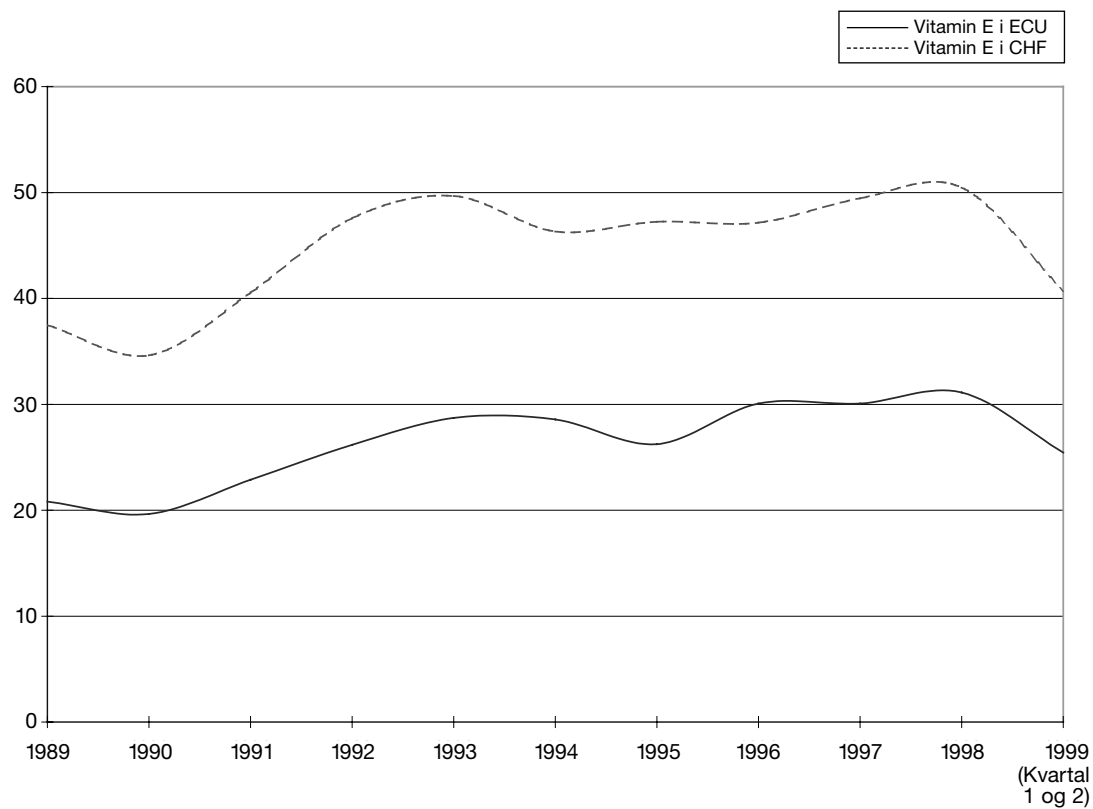
BIOTIN (H)

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Det Forenede Kongerige	1 365	1 422	1 577	1 605	1 750
Irland	174	178	41	161	122
Danmark/Island	943	928	1 058	1 005	1 127
Sverige	200	219	320	334	282
Finland	231	199	193	208	164
Nederlandene	585	727	969	1 086	1 213
Belgien/Luxembourg	238	266	263	308	339
Frankrig	1 173	1 447	1 511	1 935	2 093
Spanien	633	634	649	686	683
Portugal	138	140	137	147	147
Italien	1 117	1 124	1 121	1 129	1 842
Grækenland	114	117	140	143	200
Tyskland	1 760	1 980	2 251	2 695	2 911
Østrig	223	288	283	285	316
Samlet mængde	8 894	9 669	10 513	11 727	13 189
Gennemsnitspris CHF	6 385,08	5 777,99	4 645,23	3 520,91	2 858,96
Årligt marked ECU	35 027 202	36 142 809	31 146 950	25 115 396	23 246 687

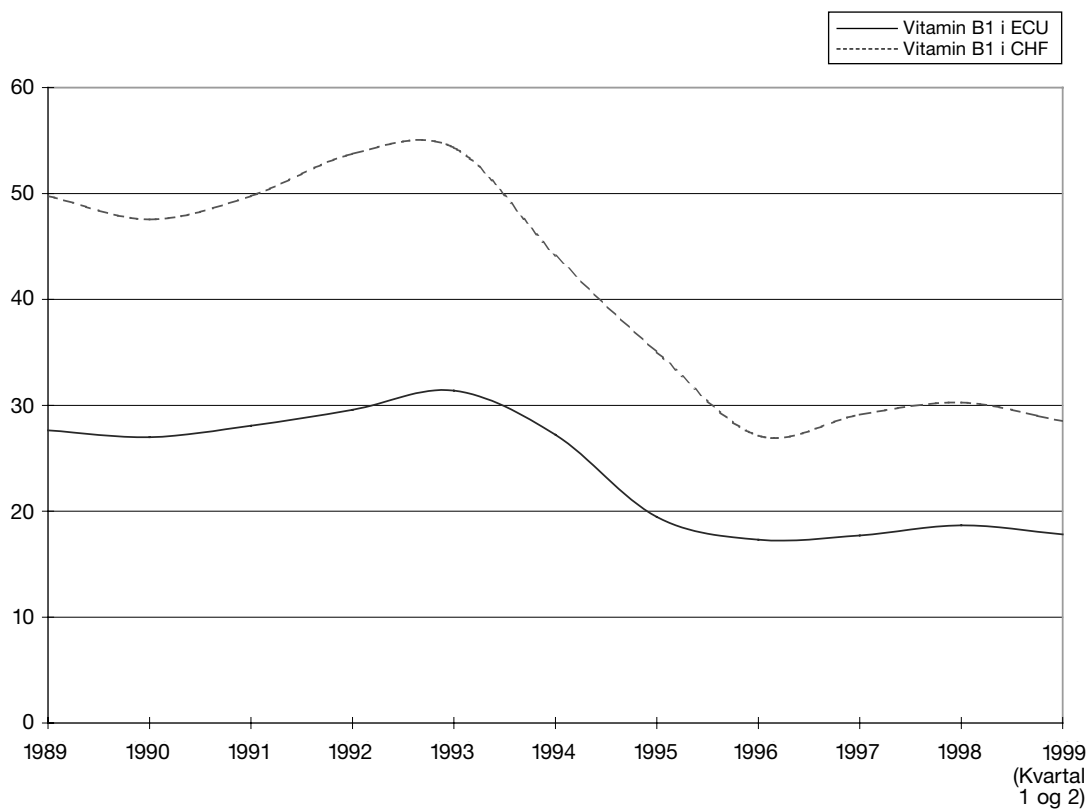
TABEL II



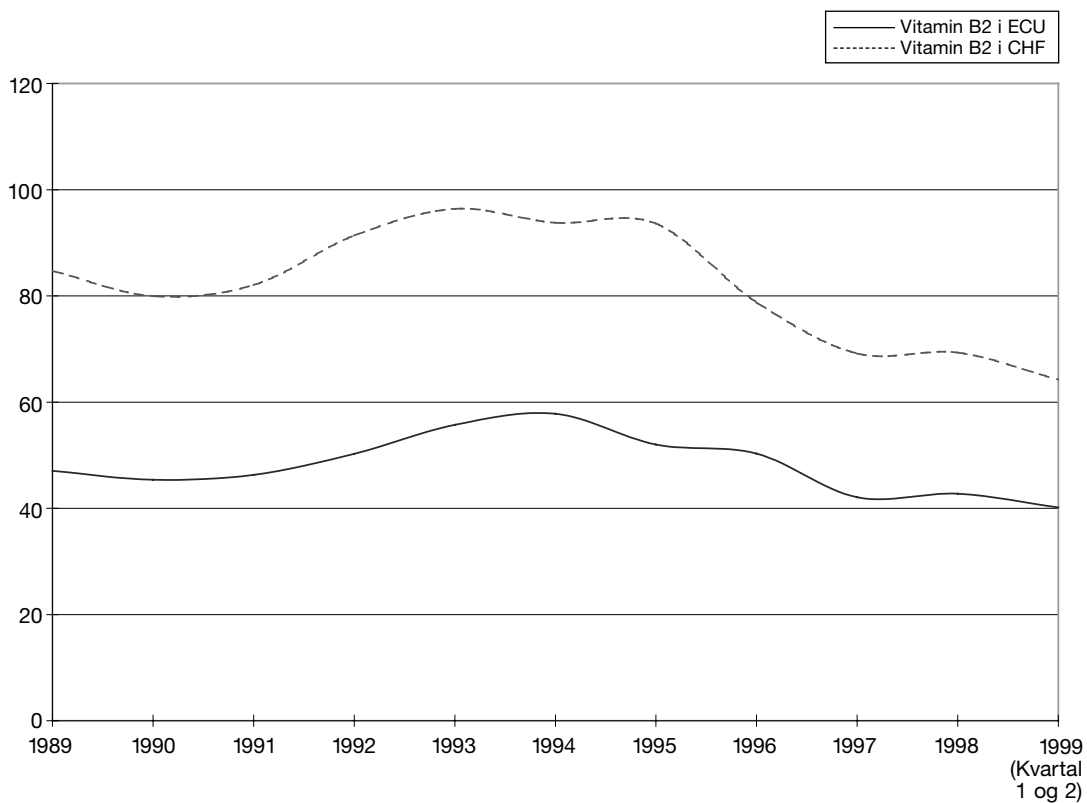
TABEL III



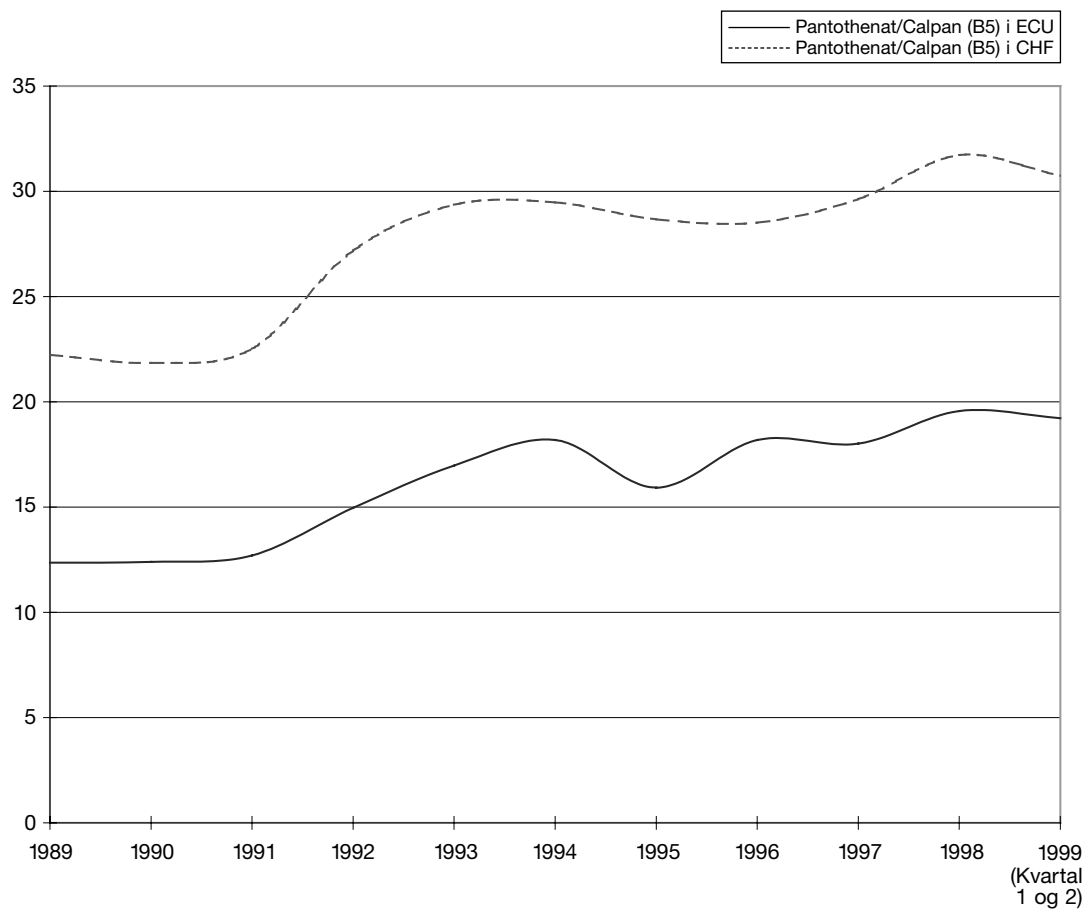
TABEL IV



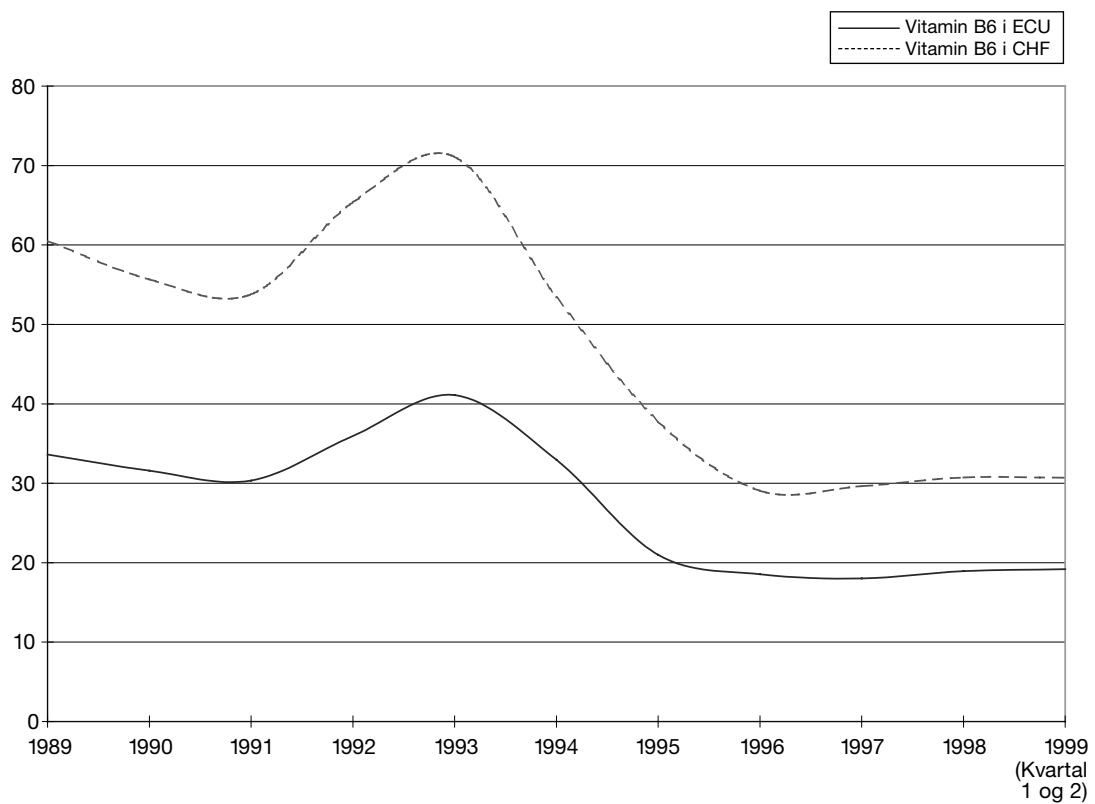
TABEL V



TABEL VI



TABEL VII



TABEL VIII

