

De Europæiske Fællesskabers Tidende

ISSN 0378-6994

L 212

27. årgang

8. august 1984

Dansk udgave

Retsforskrifter

Indhold

I *Retsakter hvis offentliggørelse er obligatorisk*

.....

II *Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk*

Kommissionen

84/387/EØF:

- ★ Kommissionens beslutning af 19. juli 1984 om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85 (IV/30.863 — BPCL/ICI) 1

84/388/EØF:

- ★ Kommissionens beslutning af 23. juli 1984 vedrørende en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85 (IV/30.988 — aftaler og samordnet praksis inden for planglasindustrien i Benelux-landene) 13

II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 19. juli 1984

om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85 (IV/30.863 — BPCL/ICI)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(84/387/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE
FÆLLESSKABER HAR —

ud fra følgende betragtninger:

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

I. FAKTISKE OMSTÆNDIGHEDER

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af bestemmelserne i traktatens artikler 85 og 86 ⁽¹⁾, senest ændret ved akten vedrørende Grækenlands tiltrædelse, særlig artikel 4, 6 og 8,

A. Emne

- (1) Denne beslutning vedrører aftalerne mellem BPCL og ICI om gensidigt salg af visse produktionsanlæg, teknisk know-how og goodwill for polyvinyl-chlorid (i det følgende benævnt PVC) og LD-polyethylen (i det følgende benævnt LDPE). Den vedrører endvidere BPCL's beslutning om at lukke de af sine anlæg til produktion af PVC og råvarerne til PVC-produktionen, der ikke er omhandlet i aftalerne, og ICI's beslutning om at lukke nogle af sine LDPE og ethylen produktionsanlæg, der ikke er omfattet af aftalen. Endelig vedrører den aftalerne om ændring af retten til at anvende kapaciteten i en fællesejet ethylenkrakker og af aftaler mellem BPCL og ICI om levering af polyethylen og ethylen.

under henvisning til begæring og anmeldelse af 28. januar 1983 i henhold til artikel 2 og 4 i forordning nr. 17 fra Imperial Chemical Industries PLC, London, Det forenede Kongerige (i det følgende benævnt ICI) og af 8. februar 1983 fra BP Chemicals Limited, London, Det forenede Kongerige (i det følgende benævnt BPCL), vedrørende en række aftaler, der trådte i kraft den 1. august 1982,

under henvisning til offentliggørelsen af anmeldelsen, i hovedtræk ⁽²⁾ i henhold til artikel 19, stk. 3, i forordning nr. 17,

efter at have hørt Det rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

B. Virksomhederne

- (2) BPCL, der er et medlem af BP-gruppen, er et britisk selskab med verdensomspændende interesser på flere industriområder. BP's aktiviteter er hovedsagelig koncentreret inden for olie- og gas-

⁽¹⁾ EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.

⁽²⁾ EFT nr. C 20 af 27. 1. 1984, s. 9.

prospektering og -produktion samt mineralolie-produkter, men har gennem BPCL også interesser i produktionen af kemikalier (inkl. PVC og LDPE), som i 1980 bidrog med 7 % til BP's omsætning på 20 656 mio £. Selskabets kemiske interesser er koncentreret i Det forenede Kongerige og i EF, idet det kun har haft PVC-fabrikker i Det forenede Kongerige, mens det har LDPE-fabrikker i Det forenede Kongerige og i andre medlemsstater. BPCL har også en joint venture (Erdölchemie) med Bayer til produktion af LDPE.

- (3) ICI er et britisk selskab med verdensomspændende interesser i flere industrigrene. Selskabets aktiviteter er hovedsagelig koncentreret i produktionen af kemikalier (87 % af omsætningen på 7 358 mio £), hvoraf det fremstiller et stort sortiment. Af omsætningen inden for kemikalier er de 58 % i Vesteuropa (35 % i Det forenede Kongerige og 23 % i det øvrige Vesteuropa). Petrokemikalier og plast tegner sig for 26 % af gruppens omsætning. ICI har PVC- og LDPE-fabrikker i både Det forenede Kongerige og det øvrige EF.

C. Produkterne

- (4) Både PVC og LDPE er petrokemiske plastmaterialer, der fremstilles ved bearbejdning af derivater af råolie som for eksempel naphtha til ethylen. (Det må bemærkes, at ethan — en luftart, der ofte tidligere er blevet brændt af under olieproduktion — også kan anvendes som en råvare i stedet for naphtha. Udover ethylen anvendes der til fremstillingen af PVC vinylchloridmonomer, der er baseret på chlor (saltopløsning).
- (5) 75 % af den producerede LDPE anvendes til emballage (plasticfilm og plasticposer mv.), og 50 % af produktionen af PVC anvendes til byggematerialer (rør og ledninger mv.). Resten af produktionen anvendes til en lang række produkter, der fremstilles af firmaer, der bearbejder plast. Nogle af disse firmaer er datterselskaber af de store producenter af petrokemikalier og plast.

D. Aftalerne

De vigtigste bestemmelser i aftalerne, der trådte i kraft den 1. august 1982, er følgende:

- (6) ICI overdrog BPCL sit LDPE anlæg nr. 5 i Wilton (Det forenede Kongerige) samt alle nødvendige

anlæg og alt nødvendigt udstyr i tilknytning dertil og gav BPCL benyttelsesret til LDPE-anlægget og adgangsret i forbindelse med dets drift. Endvidere overdrog ICI alle løse anlæg og alt løst udstyr i tilknytning til LDPE-anlægget samt — ikke eksklusivt — alle de rettigheder i henhold til ICI's patentrettigheder, og alle de tekniske oplysninger, der var nødvendige, for at BPCL kunne udnytte anlægget fuldt ud. Desuden overdrog ICI goodwill i forbindelse med hele sin LDPE-virksomhed i Det forenede Kongerige.

- (7) ICI gik mod vederlag ind på at optræde som BPCL's eneagent med hensyn til drift og vedligeholdelse af LDPE-anlæg nr. 5, så længe dette anlæg var i drift. BPCL indvilliger i at drive anlægget i tre år. I de første tre år efter aftalens indgåelse har ICI vetoret med hensyn til BPCL's eventuelle salg af anlægget. Denne vetoret vil kun blive anvendt inden for rimelighedens grænser. Omkostningerne i forbindelse med en eventuel lukning af anlægget afholdes af BPCL.
- (8) I en periode på fem år vil ICI til rimelige markedspriser aftage en stor del af den polyethylen⁽¹⁾ hos BPCL, som selskabet vil få brug for til sin produktion af polyethylensække og -poser »Visqueen« i Det forenede Kongerige.
- (9) BPCL overdrog ICI sit PVC-resinanlæg nr. 3 i Barry (Det forenede Kongerige) samt alle nødvendige anlæg og alt nødvendigt udstyr i tilknytning dertil og fremlejede sit PVC-anlæg til ICI samt gav sidstnævnte adgangsret i forbindelse med dets drift. Endvidere overdrog BPCL alle løse anlæg og alt løst udstyr i forbindelse med PVC-anlægget samt — ikke eksklusivt — alle de rettigheder i henhold til BPCL's patentrettigheder og alle de tekniske oplysninger, der var nødvendige, for at ICI kunne udnytte anlægget fuldt ud. Desuden overdrog BPCL goodwill i forbindelse med hele sin PVC-virksomhed.
- (10) ICI skal drive PVC-anlægget og indvilliger i at drive det i mindst tre år. Omkostninger i forbindelse med en eventuel lukning af anlægget afholdes af ICI. BPCL forpligter sig til mod vederlag og i mindst tre år at yde den service, som ICI med rimelighed kan kræve, for at PVC-resinanlæg nr. 3 skal kunne drives sikkert og effektivt.
- (11) Ejendomsretten og kapacitetsrettighederne med hensyn til ethylenanlæg nr. 6 (og det tilknyttede

(1) Mængderne er udspecificeret i de anmeldte aftaler. For at beskytte forretningshemmeligheder er disse mængder i medfør af bestemmelserne i artikel 21, stk. 2, i forordning nr. 17 ikke blevet offentliggjort.

benzinbehandlingsanlæg) samt butadienanlæg nr. 3, begge i Wilton, ændredes, således at ICI opnåede 80 % mod tidligere 50 % og BPCL opnåede 20 % mod tidligere 50 %.

- (12) I en periode på fem år skal BPCL årligt aftage et bestemt antal tons ethylen⁽¹⁾ til rimelige markedspriser hos ICI i Wilton.

E. Aftalernes økonomiske virkning

- (13) De vesteuropæiske producenter af massepetrokemikalier har for øjeblikket en betydelig overkapacitet. Producenterne må endvidere imødegå stigende konkurrence fra producenter uden for Vesteuropa, som har adgang til billige råvarer. Indtil for ganske nylig har dette betydet, at hovedparten af producenterne led tab på produktionen af petrokemikalier. Disse tab og overkapaciteten tilskynder producenterne til at nedbringe kapaciteten eller i visse ekstreme tilfælde endog trække sig fuldstændig ud af en produktion, hvor de er forholdsvis dårligt stillet. Kan en producent nedbringe kapaciteten, kan han bedre udnytte de resterende anlægs kapacitet og kan dermed reducere omkostningerne. I almindelighed og særlig for ethylen må det bemærkes, at produktionsomkostningerne pr. enhed almindeligvis stiger, når petrokemiske anlæg ikke udnyttes fuldt ud, eller når en produktion indledes eller indstilles midlertidigt. For at dæmme op for tabene inden for petrokemikalier har både BPCL og ICI lagt langfristede planer.

(14) BPCL's planer

I sine langsigtede planer så BPCL at være relativt dårligt stillet i både produktionen af PVC og inputtet af chlor, og relativt godt stillet for så vidt angår polyetylen (herunder LDPE).

- (14.1) BPCL så muligheden for en fuldstændig tilbagetrækning fra PVC og havde rent faktisk allerede før aftalen med ICI lukket en PVC produktionslinie. Imidlertid ville en total og øjeblikkelig tilbagetrækning fra den tabsgivende PVC sektor kun føre til forøgede tab. En sådan tilbagetrækning ville have reduceret den indre efterspørgsel efter ethylen og ville derved have forøget enhedsomkostningerne i den resterende produktion. Omkostningsstigningen for ethylen ville have afvejet besparelserne ved enhver standsning af PVC-produktion.

- (14.2) BPCL søgte at erhverve yderligere moderne LDPE kapacitet, således at det kunne omdanne et af sine ældre LDPE anlæg til lineær LDPE produktion. Denne strategi betød, at det kunne tilbyde alle arter af polyetylen til sine kunder uden afbrydelse af forsyningerne.

- (14.3) Aftalerne med ICI gjorde det muligt for BPCL øjeblikkeligt at gennemføre sin langsigtede strategi. Erhvervelsen af et moderne LDPE anlæg og goodwill for hele ICI LDPE afsætningen i Det forenede Kongerige gjorde det muligt for BPCL at forøge antallet af moderne anlæg og ændre et ældre LDPE anlæg til et lineært LDPE anlæg. Endvidere forøgedes den indre efterspørgsel efter ethylen. Efter salget af sit mest moderne PVC anlæg til ICI tilligemed sin reducerede andel af det fællesejede ethylen-krakeranlæg lukkede BPCL alle sine øvrige PVC og chlor-anlæg og trak sig således helt ud af produktionen af PVC. (Disse lukninger var ikke en del af selve aftalerne.) Ved at disponere over ethylen kapacitet og en forøget efterspørgsel efter ethylen gennem erhvervelsen af LDPE kapacitet blev BPCL i stand til at lukke sine resterende tabsgivende PVC og chlor-anlæg uden den ovenfor beskrevne omkostningsforøgelse.

- (14.4) Aftalerne med ICI var derfor i overensstemmelse med BPCL's langsigtede strategi. I mangel af sådanne aftaler ville BPCL have fortsat med at producere PVC i det mindste i et kort eller middellangt tidsspand, selv om det kun havde været med nedsat kapacitet. Kun den generelle aftale med ICI, som samtidig gav BPCL ekstra LDPE kapacitet og reducerede ethylen kapaciteten, gjorde det muligt for LDPE at ophøre med PVC-produktioner. Salg af PVC og chlor-anlægene til »Norsk Hydro«, som først havde været intentionen, blev opgivet, da det stod klart, at et sådant salg ikke ville løse problemet med ethylen-balancen, dette problem kunne kun løses ved en aftale som involverede ICI og de tre varer (PVC, LDPE og ethylen).

(15) ICI's strategi

Modsat BPCL så ICI i sin langsigtede strategi at have en relativ fordel i produktion af PVC og forholdsvis store ulemper ved LDPE.

- (15.1) ICI ønskede at udvide sin PVC kapacitet. Faktisk havde ICI umiddelbart før aftalerne med BPCL

⁽¹⁾ Mængderne er udspecificeret i de anmeldte aftaler. For at beskytte forretningshemmeligheder er disse mængder i medfør af bestemmelserne i artikel 21, stk. 2, i forordning nr. 17 ikke blevet offentliggjort.

erhvervet eller konstrueret anden PVC-kapacitet. Dette ville gøre det muligt for ICI både at forøge udnyttelsen af chlor og ethylen anlæggene og på denne måde få gavn af sin høje teknologiske standard.

(15.2) ICI var i færd med at undersøge mulighederne for en reduktion af sin LDPE kapacitet og eventuelt helt standse produktionen, hvis forøget kapacitets-udnyttelse i de anlæg, som fortsat ville være i drift, ikke kunne opveje det økonomiske tab. ICI havde allerede før aftalerne med BPCL lukket nogle ældre LDPE anlæg. Imidlertid ville tilstedeværelsen af LDPE-kapacitet — fremkaldt af en formindsket indre efterspørgsel efter ethylen — have forværret ethylen-balancen.

(15.3) Aftalerne med BPCL gjorde det muligt for ICI straks at gennemføre en del af sin langsigtede strategi. Erhvervelsen af et moderne PVC-anlæg og goodwill for hele BPCL's PVC afsætning gjorde det muligt for ICI at forøge kapacitetsudnyttelsen i PVC og chlor-anlæggene. Efterspørgslen efter ethylen blev også forøget. ICI's erhvervelse af kapacitetsforøgelse i form af det moderne fællesejede ethylenanlæg betød, at ICI nu kunne efterkomme sin interne efterspørgsel ved høj kapacitetsudnyttelse og blev i stand til at lukke sit ældre og nu overflødige ethylen-anlæg. Salget af ICI's mest moderne LDPE-anlæg i Det forenede Kongerige og den overfor beskrevne løsning af firmaets ethylenbalance muliggjorde lukning af alle dets andre LDPE-anlæg i Det forenede Kongerige. ICI havde fortsat adskillige LDPE-anlæg på det europæiske fastland, en af disse kunne lukkes som følge af aftalerne. Ingen af nævnte lukninger var fastsat i selve aftalerne.

(15.4) Aftalerne med BPCL var derfor i overensstemmelse med ICI's langsigtede strategi. Uden aftaler ville ICI have fortsat med at producere LDPE i Det forenede Kongerige i det mindste i en kort eller mellemlang periode, omend i formindsket omfang. Kun den generelle aftale med BPCL, som omfattede produktionskapacitet for de tre berørte varegrupper (LDPE, PVC og ethylen)

gjorde det muligt for ICI at gennemføre en reduktion af LDPE produktionen og lukke et ethylen-anlæg.

(16) Resultatet af aftalerne og de efterfølgende lukninger af anlæg (som ikke var en del af selve aftalerne) blev en specialisering af produktionen i Det forenede Kongerige. ICI ophørte med produktion af LDPE i Det forenede Kongerige og specialiserede sig i stedet i PVC produktion, og BPCL ophørte totalt med fremstilling af PVC for i stedet at specialisere sig i LDPE produktion.

(17) Både ICI og BPCL hævder, at de lukninger af anlæg, der skete efter indgåelsen af aftalerne, ikke skyldtes aftalerne. Begge parter hævder, at lukningerne var en uundgåelig følge af overskudskapaciteten i industrien som helhed og de langsigtede planer, de uafhængigt af hinanden havde udarbejdet for at løse problemet. Hvis der ikke var blevet indgået nogen aftaler, ville disse anlæg og de anlæg, der blev afhændet, være blevet lukket før eller siden.

F. Parternes stilling på markedet

(18) Ethylen

(18.1) Det er vanskeligt at afgrænse markedet for ethylen, fordi hovedparten af produktionen forburges internt af det producerende selskab. Dette skyldes hovedsagelig de vanskeligheder og omkostninger, der er forbundet med transport, bortset fra transport i pipeline. Det er de produkter, der fremstilles af ethylen, der handles med, og for hvilke der kan afgrænses et marked. Trods dette forbehold kan der anføres følgende tal for kapaciteten. I 1981 inden indgåelsen af aftalerne og gennemførelsen af de deraf følgende lukninger havde BPCL 47 % af produktionskapaciteten i Det forenede Kongerige og ICI havde 40 %. Efter indgåelsen af aftalerne har BPCL 47 % og ICI 35 %. De øvrige britiske producenter er Esso og Shell, og deres relative betydning vil tiltage, når deres joint venture i Mossmorron tages i drift (formentlig i 1985/86).

(18.2) På EF-plan har BPCL som resultat af aftalerne og de dertil knyttede lukninger 11 % af kapaciteten, og ICI har 4 %. Selv efter indgåelsen af aftalerne er der ud over BPCL og ICI ti andre vigtige producenter (dvs. producenter med over 5 % af kapaciteten i EF), hvoraf to også har produktionsanlæg i Det forenede Kongerige.

Lukningen af ethylenanlægget berører lidt under 4 % af EF's ethylenkapacitet og 23 % af den nuværende britiske kapacitet.

(19) LDPE

(19.1) I modsætning til, hvad der gælder for ethylen, kan der let handles med LDPE mellem flere selskaber (kun 11,5 % af salget er til brug internt), og import/eksport tegner sig for en væsentlig del af salg/produktion i de enkelte medlemsstater — i Det forenede Kongerige hidrører 37 % af den solgte mængde fra import.

(19.2) På EF-plan stiger BPCL's andel i kapaciteten som resultat af aftalerne og de dertil knyttede lukninger fra 7,9 % til 10,2 %, og ICI's andel falder fra 8,6 % til 4 %. Alligevel er der stadig 12 producenter, hvoraf de fire har større kapacitet end BPCL. I 1981 var der 16 producenter. Samtidig med at antallet faldt til 12, blev kapaciteten nedbragt 14 %.

(19.3) I Det forenede Kongerige er der kun to producenter tilbage, BPCL og Shell, med henholdsvis 62,5 % og 37,5 % af den nye lavere kapacitet.

(19.4) ICI's kapacitetsnedskæring i Det forenede Kongerige udgør 23 % af den britiske kapacitet og 2,5 % af EF's kapacitet. Endvidere udgør ICI's andel af EF's kapacitet 1,7 % af EF's samlede kapacitet.

(20) PVC

(20.1) Ligesom det var tilfældet med LDPE, handles PVC let mellem selskaber (kun 20 % af salget er til brug internt), og import/eksport udgør en væsentlig del af salg/produktion i de enkelte medlemsstater — i Det forenede Kongerige hidrører 30 % af den solgte mængde fra import.

(20.2) På EF-plan stiger ICI's andel i kapaciteten som resultat af aftalerne og de dertil knyttede lukninger fra 9,8 % til 11,1 %, og BPCL's falder til 0 fra 3,8 % i 1981. (Dette omfatter de lukninger, der blev indledt i 1980). Der findes dog stadig 13 producenter, heraf fire med større kapacitet end ICI. I 1981 var der 21 producenter. Samtidig med at antallet faldt til 13, blev kapaciteten nedbragt 3 %.

(20.3) I Det forenede Kongerige er der kun to producenter tilbage, ICI og Norsk Hydro, der har henholdsvis 80 % og 20 % af den nye lavere kapaci-

tet. Inden indgåelsen af aftalerne i 1981 havde ICI 45 % og BPCL 31 %.

(20.4) BPCL's kapacitetsnedskæring fra 1981 udgør 3,3 % af EF's kapacitet, og bortset fra det britiske anlæg, Norsk Hydro har lagt i mølpose, udgør kapacitetsnedskæringerne fra 1981 23 % af den britiske kapacitet.

G. Bemærkninger fremsat af tredjemand

(21) Der er ikke fremkommet bemærkninger fra nogen interesseret tredjemand som reaktion på Kommissionens meddelelse i henhold til artikel 19, stk. 3, i forordning nr. 17.

II. RETLIG VURDERING

A. Artikel 85, stk. 1

(22) De pågældende aftaler og især salget af parternes goodwill på de respektive markeder med en underforstået forpligtelse til ikke at konkurrere og de efterfølgende lukninger falder ind under det generelle forbud i artikel 85, 1, idet der er tale om aftaler mellem virksomheder og samordnet praksis, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål og til følge at begrænse konkurrencen. Negativattesten, som begæret af ICI og BPCL, kan derfor ikke meddeles. Der kan imidlertid ydes dispensation for aftalerne i henhold til artikel 85, stk. 3, idet betingelserne herfor er opfyldt.

(23) BPCL og ICI er virksomheder som omhandlet i artikel 85, stk. 1.

(24) De pågældende aftaler, navnlig salget af både de mest moderne anlæg og af parternes goodwill på de respektive markeder med en underforstået forpligtelse til ikke at konkurrere og den efterfølgende lukning af anlæg, som ikke er udtrykkeligt omfattet af de pågældende aftaler er aftaler og samordnet praksis som omhandlet i artikel 85, stk. 1.

(25) Disse aftaler og denne samordnede praksis har til formål og til følge at begrænse konkurrencen inden for fællesmarkedet.

Den konkurrencebegrænsende virkning af aftalerne og den samordnede praksis

(26) De pågældende aftaler og de dertil knyttede lukninger af PVC-, LDPE- og ethylenanlæg må

betrages som en helhed og deres økonomiske virkning undersøges. Det endelige resultat svarer til både en aftale om produktionsspecialisering og begrænsning af kapaciteten i Det forenede Kongerige, idet BPCL indstiller produktionen og distributionen af PVC? og ICI gør det samme for LDPE's vedkommende. Konkurrencen begrænses derfor betydeligt for begge produkters vedkommende, idet de to parter inden indgåelsen af aftalerne var store og aktive konkurrenter.

- (26.1) BPCL's salg både af sit mest moderne PVC anlæg og goodwill på PVC feltet (som forhindrer sælgeren i at holde på sine tidligere kunder i en rimelig periode) udelukkede effektivt BPCL fra at konkurrere med køberne — ICI — ved indirekte at tvinge BPCL til at lukke sine resterende PVC-anlæg (med tilhørende chlor anlæg), som ikke klart indgik i aftalen. Da det mest moderne anlæg og hele goodwillen var solgt blev de efterfølgende lukninger omgående uafvendelige. BPCL kunne ikke i praksis have solgt produktionen fra de ældre PVC-anlæg, som firmaet beholdt, til købere, som ikke tidligere havde været kunder. På grund af dels de højere produktionsomkostninger på de tilbageværende ældre og mindre rentable produktionsanlæg, dels BPCL's hidtidige markedsandel i Det forenede Kongerige (hvor dets afsætning havde været koncentreret), og fordi de fleste købere havde to eller flere forsyningskilder, kunne BPCL ikke effektivt holde på sine tidligere kunder i Det forenede Kongerige, endelig var det på grund af den overkapacitet, som prægende hele industrien, umuligt at trænge ind på et nyt marked ud fra en så svag produktionsbasis. Mest betydningsfuld var imidlertid de generelle aftaler med ICI, hvorved BPCL's problem med ethylenbalancen blev løst, PVC-anlæggene kunne lukkes og produktionen koncentreret om LDPE. Uden aftalerne med ICI om alle disse varegrupper (ethylen PVC og LDPE) ville BPCL's strategi have været at fortsætte fremstillingen af PVC omend ved en reduceret kapacitetsudnyttelse. Aftalerne betød således, at BPCL straks kunne koncentrere sig om produktion af LDPE ved at standse fremstillingen af PVC; dette var ikke sket under andre omstændigheder, i det mindste ikke inden for et kort tidsspand.

- (26.2) ICI blev berørt på principielt samme måde. Som følge af salget af sit mest moderne LDPE-anlæg

med tilhørende goodwill i Det forenede Kongerige var ICI effektivt udelukket fra at konkurrere mod køberne og havde intet andet praktisk alternativ end omgående lukning af tiloversblevne LDPE-anlæg, som firmaet stadig havde i Det forenede Kongerige. ICI havde ikke kunnet sælge sin produktion på markeder uden for Det forenede Kongerige, idet ICI's LDPE-anlæg uden for Det forenede Kongerige ikke var på fuldt kapacitetsudnyttelse, og der var desuden overkapacitet i industrien som helhed og dels, LDPE-anlæggene i Det forenede Kongerige var endvidere de ældste og mindst effektive anlæg. Var der ikke etableret aftaler med BPCL, havde ICI sandsynligvis i overensstemmelse med sine langtidsplaner fortsat med gradvis at nedskære sine aktiviteter på LDPE-området. Aftalerne medførte således en øjeblikkelig delvis specialisering hos ICI, idet produktionen af LDPE i Det forenede Kongerige blev standset, en standsning som ikke ville have fundet sted under andre omstændigheder, i det mindste ikke i løbet af kort tid.

- (26.3) Som følge af ICI's salg af sin goodwill for LDPE i Det forenede Kongerige, blev firmaets afdelinger på det europæiske fastland indirekte udelukket fra at konkurrere på markedet i Det forenede Kongerige. Af samme årsag blev ICI forhindret i at beholde sine tidligere kunder i Det forenede Kongerige i et rimeligt tidsrum. I betragtning af markedsforholdene for LDPE i Det forenede Kongerige og ICI's hidtidige markedsandel opstod et faktisk bortfald af konkurrencen.
- (26.4) Det bør bemærkes, at begge parter salg af goodwill på de respektive markeder, som forhindrer sælgerne i at holde på sine hidtidige kunder i en rimelig periode og som uder omstændighederne i den foreliggende sag indirekte nærmer sig en forpligtelse til ikke at konkurrere, ikke har nær forbindelse med handelen af de faste anlæg, dels fordi goodwill er blevet handlet uden at de faste anlæg, hvortil den er knyttet, blev handlet, dels på grund af det gensidige i handelerne af både goodwill og faste anlæg.
- (27) I øvrigt til trods for, at aftalerne hindrer de berørte parter i at være aktive konkurrenter for så vidt angår de berørte varegrupper, er de stadig potentielle konkurrenter.

- (27.1) ICI har ikke fuldstændigt trukket sig ud af markedet for LDPE, da firmaet stadig har produktionsanlæg i andre EF-lande end Det forenede Kongerige.

- (27.2) Begge kontrahenter er store petrokemiske foretagender med betydelige finansielle ressourcer, som, når man tager firmaernes know-how i betragtning, vil tillade dem relativt let at genoptage produktionen af PVC og LDPE (som begge gjorde før aftalerne), da begge disse produkter er derivater af ethylen. Ethylenproducenter har således en generel mulighed for at gå ind på begge markeder. Selv efter aftalerne vil begge kontrahenter vedblive at producere ethylen.
- (27.3) Det er ikke tydeligt, om den stedfundne udtræden af aktiviteter i Det forenede Kongerige er irreversibel. ICI vil fortsætte driften af LDPE-anlægget, som er erhvervet fra BPCL, »fra dag til dag«, og BPCL vil fortsætte med visse væsentlige ydelser til PVC-anlægget, der er overtaget af ICI. Begge de solgte anlæg er stadig rent faktisk integrerede i større anlæg, som ejes og drives af sælgerne. Ligeledes er der ingen problemer med tilbageføring af ejendomsretten over ethylen for så vidt som aftalerne angår dette stof. Skønt det måtte være teknisk fornuftigt at omgøre den trufne beslutning, kan det imidlertid formodes at kontrahenterne ikke for øjeblikket imødeser en sådan omgørelse.
- (28) Yderligere konkurrencebegrænsende virkninger af aftalerne hidrører fra ICI's ret til i tre år at nedlægge veto mod salg af det anlæg, der er solgt til BPCL, idet dette begrænser BPCL's ret til eventuelt at afhænde anlægget. Endvidere har både BPCL og ICI forpligtet sig til at drive deres nyerhvervede LDPE- og PVC-anlæg i tre år, og ingen af parterne kan derfor lukke disse anlæg i den pågældende periode. Disse betingelser virker konkurrencebegrænsende, idet de begrænser købers frihed til at udnytte sin produktionskapacitet efter ønske.
- (29) Endelig udgør den aftale, i henhold til hvilken ICI i fem år skal have en stor del af sin britiske virksomhed »Visqueen«'s polyethylenbehov dækket af BPCL til rimelige markedspriser, i praksis en kvasi-eksklusiv forsyningsaftale. Denne kvasi-eksklusive forsyningsaftale udelukker andre producenter fra at dække en stor del af ICI's behov og begrænser dermed konkurrencen.
- (30) Parterne anfører som grund til, at artikel 85, stk. 1, ikke skulle finde anvendelse, at ICI og

BPCL's beslutning om at trække sig ud af det britiske marked for henholdsvis LDPE og PVC var uundgåelig, idet disse beslutninger var i overensstemmelse med virksomhedernes langsigtede planer. Ganske vist syntes konkurrencen på de respektive markeder at ville tvinge ICI og BPCL til at nedtrappe deres aktiviteter, men dette ville ikke have medført en fuldstændig tilbagetrækning fra markedet på kort eller lidt længere sigt. Havde aftalerne ikke foreligget, ville begge parter have fortsat med at producere omend i reduceret omfang inden for felter, hvor de var tvunget til at standse produktionen. Salg af både de mest moderne anlæg og goodwill blev afgørende for lukningerne og lukningstidspunkt. Det kan derfor konkluderes, at aftalerne som øjeblikkelige og uafvendelige følger havde, at der opstod specialisering af produktion og lukning af kapacitet, og at de således falder under artikel 85, stk. 1.

- (31) Parterne har endvidere gjort gældende, at aftalerne er en delvis koncentration/fusion og som sådan ikke falder ind under artikel 85, stk. 1. Mens salget af fysiske aktiver kan indeholde elementer af delvis koncentration jf. Kommissionens beslutning 75/95/EØF — SHV/Chevron⁽¹⁾ går aftalerne og især slaget af både de mest moderne anlæg og af parternes goodwill på de respektive markeder med en underforstået foplightelse til ikke at konkurrere og de efterfølgende lukninger langt ud over en simpel delvis koncentration og kan ikke betragtes som sådan. Dette er uafhængigt af spørgsmålet om, hvorvidt en sådan koncentration retfærdiggør en ikke-anvendelse af artikel 85, stk. 1.

Virkningen på handelen mellem medlemsstaterne

- (32) Samhandelen mellem medlemsstaterne vil også blive påvirket i væsentlig grad, idet både PVC og LDPE er genstand for samhandel mellem medlemsstater, og både ICI og BPCL var aktive importører og eksportører af begge produkter. Endvidere er ICI's tilbageblevne LDPE-anlæg på kontinentet udelukket fra at konkurrere på det britiske marked. Endelig findes der konkurrenter til ICI og BPCL inden for både PVC og LDPE i de øvrige medlemsstater såvel som i Det forenede Kongerige, og disse konkurrenter (både dem, der er hjemmehørende i Det forenede Kongerige og forsøger at afsætte deres produkter i denne medlemsstat, og de britiske producenter, der

⁽¹⁾ EFT nr. L 38 af 12. 2. 1975, s. 14.

eksporterer til kontinentet i konkurrence med aftaleparterne) vil sandsynligvis i fremtiden stå over for andre vilkår for handelen.

B. Artikel 85, stk. 3

- (33) De ovenfor behandlede aftaler og de dertil knyttede lukninger opfylder betingelserne for dispensation i henhold til artikel 85, stk. 3, idet de bidrager til at forbedre produktionen og fordelingen af varer og til at fremme den tekniske og økonomiske udvikling, samtidig med at de sikrer forbrugerne en rimelig andel af fordelene herved, og uden at der:

- pålægges de pågældende virksomheder begrænsninger, som ikke er nødvendige for at nå disse mål;
- gives disse virksomheder mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer.

Afvejning af fordele og ulemper

- (34) På grund af industriens strukturelle overskudskapacitet inden for de pågældende produkter og fordi aftalerne og den dertil knyttede lukning af produktionsanlæg nedbragte denne overskudskapacitet og forbedrede kapacitetsudnyttelsen uden at udelukke effektiv konkurrence, opvejer fordelene ved disse aftaler og de dertil knyttede lukninger af anlæg de skadelige virkninger, de måtte have. Nedenfor undersøges det i enkeltheder, om de forskellige betingelser for indrømmelse af dispensation i henhold til artikel 85, stk. 3, er opfyldt.

Forbedring af produktionen og fordelingen af varerne, fremme af den tekniske og økonomiske udvikling

- (35) Den underforståede og gensidige forpligtelse til ikke at konkurrere gjorde det muligt for ICI og BPCL at lukke deres respektive LDPE-, PVC- og ethylenanlæg samt anlæggende til fremstilling af råvarerne til PVC-produktionen, hvorved overskudskapaciteten i industrien i EF straks blev nedbragt, og yderligere opstår der en mere effektiv produktion.

Hvis ICI og BPCL ved at love at undlade at konkurrere med hinanden og ved specialisering kan beholde hinandens kunder til henholdsvis PVC og LDPE, vil de kunne forøge kapacitetsudnyttelsen både inden for det produkt, de spe-

cialiserer sig i og i ethylenfremstillingen. Denne øgede kapacitetsudnyttelse vil formindske enhedsomkostningerne og give en mere effektiv produktion. Endvidere begrænsede lukningerne en aktivitet, der var tabsgivende for både ICI og BPCL, og der blev således frigivet ressourcer til investeringer, der vil bidrage til at fremme den tekniske udvikling. Endelig erhvervede ICI og BPCL hinandens mest moderne og effektive anlæg sammen med teknologien inden for henholdsvis PVC og LDPE. ICI og BPCL kunne således koncentrere deres produktion af henholdsvis PVC og LDPE på de mest moderne anlæg, hvilket sammen med den forøgede kapacitetsudnyttelse skulle give en mere effektiv produktion. Da overkapaciteten i industrien er strukturbetinget, vil de nødvendige radikale ændringer ske for langsomt, hvis de skal være afhængige af markedsmekanismen. Gennem den øjeblikkelige lukning af anlæg fremskynder disse aftaler tendensen til at genoprette ligevægten mellem udbud og efterspørgsel.

Fordele for forbrugerne

- (36) Forbrugerne vil få fordel af aftalerne, idet leverancerne vil ske på et mere sikkert grundlag. Ved den påtænkte overførsel af de respektive virksomheder og know-how kan forbrugerne have tillid til, at leverancer af samme kvalitet fortsat vil kunne fås. Hvis anlæggene imidlertid havde kunnet lukket ensidigt af producenterne, hvilket var en mulighed på grund af de lidte tab, ville de enkelte kunder ikke have haft denne sikkerhed. Der ville uundgåeligt have været en afbrydelse, før leverancer af samme kontinuitet og kvalitet kunne have været fundet.

Når endvidere parterne får mulighed for at trække sig (delvis) ud af en tabsgivende produktion, vil kunderne på lang sigt få fordelene, da den specialiserende part vil kunne frigøre ressourcer til finansiering af langsigtede investeringer og forskning og udvikling snarere end til dækning af driftsomkostninger.

- (36.1) Eftersom i dette tilfælde styrken til effektiv konkurrence bibeholdes (se nedenfor) og dette er en nødvendig forudsætning, vil forbrugerne ligeledes få fordele af den bedre kapacitetsudnyttelse, som vil sænke stykomkostningerne. Denne øgede kapacitetsudnyttelse er især betydningsfuld i det foreliggende tilfælde, hvor der er høje faste omkostninger, således at lav kapacitetsudnyttelse fører til store stigninger i enhedsomkostningerne.

Endvidere er fastholdelse af effektiv konkurrence særlig vigtig i brancher som den foreliggende, hvor det er forbundet med store omkostninger for et firma at komme ind, såfremt det i forvejen ikke er producent hverken af de pågældende varer eller ethylen. Således vil forbrugerne trods kapacitetsnedskæringer få gavn af en potentielt konkurrencedygtig og økonomisk sund struktur i forsyningerne inden for fællesskaberne uden at være frataget valgfrihed eller fordelene ved fortsat konkurrence mellem de tilbageblevne deltagende firmaer.

Disse ordninger gav køber de bedste muligheder for at forbedre kapacitetsudnyttelsen i det mest moderne anlæg. Faktisk er specialisering på det britiske marked en bedre måde at formindske kapaciteten og forbedre udnyttelsen på end selve den indbyrdes konkurrence, fordi de positive virkninger straks gør sig gældende.

(36.2) Den strukturelle overskudskapacitet inden for de pågældende produkter og de teknologiske produktionsbegrænsninger (der er nævnt under nr. 13) betød, at markedsprisen ikke kunne sikre lønsomheden. Disse kortfristede tab kunne ikke have været båret på mellemlang eller lang sigt. De prisstigninger, der er sket for de pågældende produkter efter indgåelsen af aftalerne og lukningen af anlæggene, var både nødvendige og uundgåelige. Det må fremhæves, at disse prisstigninger, der er sket siden indgåelsen af aftalerne og lukningen af anlæggene, ikke skyldes aftalerne og lukningerne. De er snarere et resultat af markedsmekanismen, som BPCL og ICI blot har fulgt. Disse stigninger har gjort det muligt for alle producenter at genskabe den normale lønsomhed efter den hidtidige tabsgivende situation. Den fortsatte effektive konkurrence vil imidlertid sikre, at disse prisstigninger ikke bliver højere end nødvendigt for at opnå markedspriser, der er konkurrencedygtige på mellemlang og lang sigt, og som samtidig vil sikre en sund struktur i industrien på mellemlang og lang sigt. Så længe der finder en effektiv konkurrence sted, betjenes forbrugerne på mellemlang og lang sigt bedre af en stærkere industri, der både kan udnytte kapaciteten effektivt og indtjene tilstrækkeligt til at finansiere fremtidige investeringer og forskning og udvikling, også selv om dette medfører prisstigninger på kort sigt.

Uundværlighed

(37) Restriktionerne i aftalerne om gensidigt salg af LDPE og PVC-anlæggene, og restriktionerne både i forbindelse med salget af de mest moderne anlæg og ved salget af goodwill for alle anlæg (som medførte specialiseret produktion og lukning af nogle anlæg) var nødvendige for at nå målet.

(38) ICI's og BPCL's forpligtelse til at drive de erhvervede anlæg i mindst tre år er ligeledes nødvendig for at opnå de positive virkninger. De pågældende anlæg er fuldt integreret i større fabriksanlæg, der ejes og drives af sælger, og for at kunne planlægge både leverancen af tjenesteydelser og andre produktionsmidler og personalepolitikken skal sælgerne i en begrænset periode efter salget kunne vide, om anlægget vil blive holdt i drift. Endvidere er det også absolut nødvendigt, at ICI fik ret til at nedlægge veto i den pågældende periode mod ethvert salg af det anlæg, BPCL har erhvervet. ICI skal fungere som BPCL's eneagent i driften af det LDPE-anlæg, BPCL har erhvervet. For at ICI effektivt skal kunne videreføre driften af LDPE-anlægget, skal selskabet have et samarbejde med den virksomhed, det driver anlægget for. For at undgå for mange afbrydelser og for at åbne mulighed for at etablere stabile forhold i en kort periode skal ICI kunne nedlægge veto mod et eventuelt salg. At dette veto ikke vil blive anvendt urimeligt betyder at ICI skal have objektive grunde til at udnytte sin veto.

(39) Endelig er den aftale, i henhold til hvilken en stor del af ICI's britiske virksomhed »Visqueen«s polyethylenbehov skal dækkes hos BPCL en integrerende del af hele ordningen og nødvendig for at nå målene. Inden indgåelsen af aftalerne dækkede ICI sit eget behov for LDPE fra egne anlæg. Som resultat af aftalerne og lukningerne har ICI ingen kapacitet tilbage i Det forenede Kongerige og må derfor pludselig til at finde en pålidelig leverandør, der vil kunne sikre leverancerne af de rette mængder og kvaliteter polyethylen. Ved erhvervelsen af ICI's anlæg er BPCL i den bedst mulige position til at sikre videreførelsen af disse leverancer. Tidsgrænsen på fem år for denne

aftale er tilstrækkelig til at sætte ICI i stand til at gå fra at levere sit eget polyethylen til at købe dette produkt. Kravet om, at kun en stor del (og ikke det hele) skal købes hos BPCL, er tilstrækkeligt til at sikre, at ICI får pålidelige og tilstrækkelige leverancer fra BPCL, medens selskabet samtidig kan begynde at købe produktet hos andre producenter og således udvikle alternative leverandører på mellemlang og lang sigt.

De pågældende aftaler går derfor ikke ud over det, der er nødvendigt for at opfylde de positive mål. Parterne kunne ikke have anvendt mindre konkurrencebegrænsende midler til at opnå ovennævnte mål for ordningen. Alle disse begrænsninger må anses for at være absolut nødvendige.

Udelukkelse af konkurrence

- (40) Aftalerne og de dertil knyttede lukninger giver ikke parterne mulighed for at udelukke konkurrencen på en væsentlig del af det relevante marked for ethylen, PVC og LDPE.

Ethylen

- (40.1) Da ethylen er vanskeligt og dyrt at transportere, og fordi hovedparten af det anvendes internt af producenterne, er ethylenmarkedet af temmelig lille omfang. Med det antal producenter, der er på markedet, vil der imidlertid stadig kunne finde effektiv konkurrence sted.

PVC og LDPE

- (40.2) Som resultat af aftalerne og de dertil knyttede lukninger er der sket en mærkbar stigning i koncentrationen af britiske producenter af PVC og LDPE. I begge tilfælde er der kun to britiske producenter tilbage, idet ICI og BPCL er langt de vigtigste producenter i Det forenede Kongerige af henholdsvis PVC og LDPE.

En aktiv og vigtig konkurrent er forsvundet for hvert af de to produkters vedkommende. I betragtning af de relativt lave transportomkostninger for disse produkter vil det imidlertid være ukorrekt at definere Det forenede Kongerige som de relevante marked for både PVC og LDPE. Denne konklusion underbygges af, at importen for begge produkters vedkommende udgør en

væsentlig del af salget. Endvidere hidrører denne import hovedsagelig fra andre store europæiske producenter af PVC og LDPE end BCPL og ICI. Tidligere blev kun en meget lille del af importen solgt til BPCL og ICI. Hovedparten gik enten direkte til forbrugerne af PVC og LDPE (dvs. plastfabrikanterne) eller til britiske salgsselskaber, der var datterselskaber af producenter af LDPE og PVC, som ikke var hjemmehørende i Det forenede Kongerige. I betragtning af det eksisterende distributionsnet for PVC og LDPE og flere vigtige ikke-britisk-baserede producenters engagement på det britiske marked bør EF (eller et større område) betragtes som det relevante marked. Selv om der for nylig har været en vis koncentration ud over de her omhandlede aftaler på det relevante marked for begge produkter, er der stadig tilstrækkelig mange betydelige producenter til at sikre, at der kan opretholdes en effektiv konkurrence.

Da BPCL og ICI endvidere ikke er de vigtigste producenter i EF, kan de ikke gennem aftalerne og de dertil knyttede lukninger udelukke konkurrencen inden for en væsentlig del af de pågældende produkter.

Varigheden af dispensationen samt påbud

- (41) I henhold til artikel 8, stk. 1, i forordning nr. 17 kan der knyttes betingelser og påbud til en beslutning om dispensation i henhold til artikel 85, stk. 3.

- (41.1) For at en sælger af anlæg og goodwill skal overholde sin forpligtelse til at afhænde den fulde værdi af det solgte, forhindres han i at holde på tidligere kunder. Forholdene i nærværende sag er, at det underforstås, at sælgeren er udelukket fra at konkurrere mod køberen på de markeder, som goodwillen er knyttet til (se nr. 26.4). Imidlertid bør denne konkurrencebegrænsning kun omfatte det, som er væsentligt for at bevare det solgte anlægs værdi, og bør ikke gå ud over en periode, der er nødvendig til opfyldelse af dette formål.

- (41.2) I den foreliggende sag havde køberen, skønt han allerede drev anlæg af samme art som de købte, vanskeligheder, der varede mere end 12 måneder, med helt at tilpasse den modtagne teknologi. For ICI var vanskeligheden at nå fuld operationel kapacitet ved optimal omkostningskonkurrenceevne og for BPCL var forholdet, at man skulle indpasse den ny teknologi og fremstille kvaliteter,

som tidligere var fremstillet på de nu lukkede anlæg. Skønt goodwillen ikke var knyttet direkte til de handlede faste anlæg, der er ikke langtidskontrakter for leveringer; aftagerne køber hos flere producenter, og mellemhandlere har en aktiv rolle på markedet, kan de ovenfor beskrevne tekniske vanskeligheder retfærdiggøre nødvendigheden af en konkurrencebegrænsning i ca. fire år.

(41.3) Heraf følger, at de LDPE-anlæg, som ICI har uden for Det forenede Kongerige (i EF), ikke bør holdes fra at konkurrere på det britiske marked for LDPE ud over en begrænset periode, der er nødvendig til overførsel af værdien af den pågældende goodwill og assimilering af teknologien. For at bistå Kommissionen med at påse, at denne konkurrence ikke begrænses i urimeligt omfang, bør ICI hvert tredje år forelægge en rapport for Kommissionen. I denne rapport bør anføres ICI's salg samt tilknyttede selskabers og datterselskabers salg af LDPE i Det forenede Kongerige og en opdeling af salget efter købers status (dvs. købers industrigren og hvorvidt der er tale om et helejet eller delvis ejet datterselskab af ICI) I rapporten bør endvidere angives ICI's europæiske og andre interessers samlede produktion af LDPE i en tilsvarende periode. Rapporterne skal forelægges senest tre måneder efter udløbet af referenceperioden. Den første rapport skal omfatte perioden 1. januar 1987 til 31. december 1989.

(41.4) For så vidt angår BPCL skal der forelægges en lignende rapport, hvis BPCL samt tilknyttede selskaber og datterselskaber nogen sinde erhverver PVC-produktionsanlæg i Europa eller andre områder, hvorfra der vil kunne foretages lønsom import til Det forenede Kongerige.

(41.5) Kommissionen forbeholder sig imidlertid ret til at anmode om de yderligere oplysninger, den måtte finde nødvendige for at sikre, at konkurrencen ikke begrænses unødigt.

(41.6) For at Kommissionen kan opfylde sine tilsynsforpligtelser i henhold til artikel 8, stk. 2, i forordning nr. 17, skal de virksomheder, som beslutningen er rettet til, anmelde eventuelle ændringer af aftalerne eller tilføjelser til dem.

(42) I henhold til artikel 8, stk. 1, i forordning nr. 17 vedtager Kommissionen en beslutning i henhold

til traktatens artikel 85, stk. 3, for en bestemt periode.

For at både BPLC og ICI fuldt ud kan udnytte den produktionsspecialisering, som er opnået ved kombinationen af dels erhvervelsen af nye anlæg og teknologi, dels ved lukning af anlæg inden for rammerne af deres respektive langsigtede planer — planer som er nødvendige for enhver integreret producent af petrokemikalier — anses en dispensation på 15 år fra tidspunktet for anmeldelsen af aftalen, dvs. indtil den 27. januar 1998, for at være tilstrækkelig lang. Endvidere må den omstrukturering og kapacitetsnedskæring, der skal finde sted, indpasses i de samme langsigtede planer —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

I medfør af EØF-traktatens artikel 85, stk. 3, erklæres det herved, at bestemmelserne i traktatens artikel 85, stk. 1, i perioden fra den 28. januar 1983 til den 27. januar 1998 ikke finder anvendelse på de aftaler, der trådte i kraft den 1. august 1982 mellem Imperial Chemical Industries PLC (i det følgende benævnt ICI) og BP Chemicals Limited (i det følgende benævnt BPCL) vedrørende salget af deres PVC- og LDPE-virksomheder, og de aftaler og den adfærd, der er knyttet til og afhængig af ovennævnte aftaler, som forudsætter både lukning af anlæg og specialisering af produktionen i Det forenede Kongerige.

Artikel 2

Til dispensationen i artikel 1 knyttes følgende påbud:

1. ICI skal i den periode, dispensationen gælder, hvert tredje år forelægge en rapport for Kommissionen senest tre måneder efter udgangen af referenceperioden. Den første rapport skal dække perioden 1. januar 1987 til 31. december 1989 og skal indeholde angivelse af ICI's (herunder eventuelle tilknyttede selskaber og eventuelle delvis eller helt ejede datterselskaber) produktion af LDPE i Europa eller i ethvert andet område, hvorfra der lønsomt vil kunne importeres i Det forenede Kongerige. Den bør også indeholde angivelse af salget af LDPE i Det forenede Kongerige og en opdeling af dette salg efter købers status (dvs. købers branche og hvorvidt køber er helt eller delvis ejet af ICI).

2. Hvis BPCL (herunder eventuelle tilknyttede selskaber og eventuelle delvis eller helt ejede datterselskaber) erhverver anlæg til produktion af PVC i Europa eller i noget andet område, hvorfra der lønsomt vil kunne importeres i Det forenede Kongerige, skal Kommissionen underrettes herom, og der skal indgives en rapport til Kommissionen omgående hvert tredje år senest tre måneder efter udløbet af referencerperioden. I denne rapport skal være anført BPCL's (herunder eventuelle tilknyttede selskaber og eventuelle delvis eller helt ejede datterselskaber) produktion af PVC, i Europa eller i et hvilket som helst område, hvorfra der lønsomt vil kunne importeres i Det forenede Kongerige, salg af PVC i Det forenede Kongerige og opdeling af dette salg efter købers status (dvs. købers branche og hvorvidt køber er helt eller delvist ejet af ICI).
3. De virksomheder, til hvem denne beslutning er rettet, skal straks underrette Kommissionen om eventuelle ændringer af eller tilføjelser til de i artikel 1 omhandlede aftaler og af enhver ændring i rækkevidde, art eller omfang af samarbejde mellem dem inden for områder omfattet af beslutningen.

Artikel 3

Denne beslutning er rettet til følgende virksomheder:

- Imperial Chemical Industries PLC,
Imperial Chemical House,
Millbank,
London SW1P 3JF
Det forenede Kongerige;
- BP Chemicals Limited,
Belgrave House,
76 Buckingham Palace Road,
London SW1 OSU,
Det forenede Kongerige.

Udfærdiget i Bruxelles, den 19. juli 1984.

På Kommissionens vegne

Frans ANDRIESEN

Medlem af Kommissionen

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 23. juli 1984

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

(Kun den franske og den nederlandske udgave er autentiske)

(84/388/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

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

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

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

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

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

ud fra følgende betragtninger:

I. FAKTISKE OMSTÆNDIGHEDER

A. PRODUKTERNE

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

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

B. SELSKABERNE

(2) Denne sag vedrører følgende selskaber:

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

og:

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

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

⁽¹⁾ EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.

⁽²⁾ EFT nr. 127 af 20. 8. 1963, s. 2268/63.

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

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

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

Glaverbels samlede omsætning var på

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

Maasglas's samlede omsætning var på:

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

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

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

Saint-Rochs og Sas van Gents omsætning var følgende:

Saint-Roch

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

Sas van Gent

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

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

C. BENELUX-MARKEDET

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

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

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

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

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

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

D. PRISER OG ANDRE SALGSVILKÅR

1. Ensartede prislister og salgsvilkår

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

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

2. Ensartede uofficielle priser for bestemte kundekategorier og -grupper

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

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

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

3. Opdeling af kundekredsen i bestemte kundekategorier og -grupper

a) Belgien

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

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

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

b) Nederlandene

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

F. UDVEKSLING AF SALGSTAL MELLEM GLAVERBEL OG SAINT-ROCH

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

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

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

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

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

II. RETLIG VURDERING

A. ARTIKEL 85, STK. 1

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

Aftaler og samordnet praksis vedrørende priser

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Opdeling af markedet

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

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

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

Udveksling af oplysninger om salgstal

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

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

Påvirkning af samhandelen mellem medlemsstaterne

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

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

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

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

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

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

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

B. ARTIKEL 85, STK. 3

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Der er således for disse koncerners vedkommende tale om gentagelse.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

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

Artikel 2

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

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

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

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

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

Artikel 3

Denne beslutning er rettet til følgende virksomheder:

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

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

Udfærdiget i Bruxelles, den 23. juli 1984.

På Kommissionens vegne

Frans ANDRIESEN

Medlem af Kommissionen