

II

(Säädökset, joita ei tarvitse julkaista)

KOMISSIO

KOMISSION PÄÄTÖS,

tehty 21 päivänä lokakuuta 1998,

Euroopan yhteisön perustamissopimuksen 85 artiklan soveltamismenettelyssä

(Asia N:o IV/35.691/E-4: Esieristettyjen kaukolämmitysputkien alan kartelli)

(tiedoksiannettu numerolla K(1998) 3117)

(Ainoastaan englannin-, italian-, saksan-, suomen- ja tanskankieliset toisinnot ovat todistusvoimaisia)

(1999/60/EY)

SISÄLLYS

Sivu

I. JOHDANTO	3
A. Tiivistelmä tapahtuneesta kilpailusääntöjen rikkomisesta	3
B. Esieristettyjen putkien ala	4
1. Tuote	4
2. Kaukolämmitysjärjestelmien markkinat	5
3. Valmistajat	6
a) ABB	7
b) Løgstør	6
c) Tarco	7
d) Dansk Rørindustri	7
e) Pan-Isovit	7
f) Henss/Isoplus	7
g) KWH	8
h) Paikalliset toimittajat	8
i) Powerpipe	8
4. Toimialajärjestö EuHP	9

	<i>Sivu</i>
C. <i>Menettely</i>	9
1. Powerpipen tekemä kantelu	9
2. Tarkastukset	10
3. 11 artiklan mukaiset tiedonsaantipyynnöt	10
4. Yritysten vastaukset	10
5. Väitetiedoksianto	11
6. Vastaukset väitetiedoksiantoon	11
D. <i>Rikkomisen yksityiskohdat</i>	12
1. Markkinoiden taustaa	12
2. Tanskan kartelli	13
a) Kiintiöjärjestelmä ja hintojen määrääminen	13
b) Kartellin toiminta	14
3. Laajentuminen muille markkinoille	16
4. Euroopan laajuinen kartelli vuodesta 1994	22
a) Alustavat yhteydet	22
b) Euroopan markkinoiden jakaminen: kiintiöitä koskeva perussopimus	23
c) Euroopan kartellin rakenne	26
i) Johtajien klubi	26
ii) Yhteysryhmät	27
d) Toteutus kansallisilla markkinoilla	27
i) Saksa	27
ii) Tanska	30
iii) Alankomaat	31
iv) Itävalta	32
v) Italia	32
vi) Ruotsi	33
vii) Suomi	33
viii) Yhdistynyt kuningaskunta	33
e) Yhdenmukaistettu toiminta Powerpipen sulkemiseksi markkinoilta	33
i) ABB:n strateginen suunnitelma	33
ii) Powerpipen avainhenkilöstön palkkaaminen	34
iii) Powerpipea varoitetaan pyrkimästä Saksan markkinoille	35
iv) Leipzig-Lippendorfin urakka: Powerpipen boikotointi	36
v) Boikotin toteuttaminen	37
f) Kartellin jatkaminen tarkastusten jälkeen	40
5. EuHP:n asema	42
6. Kartellin jäsenien osuuden arviointi	43
7. Vaikutukset yleiseen hintatasoon	47
8. ABB:n korvaus Powerpipelle	48
II. OIKEUDELLINEN ARVIO	48
A. <i>85 artikla</i>	48
1. 85 artiklan 1 kohta	48
2. Sopimukset ja yhdenmukaistetut menettelytavat	48
3. Rikkomisen luonne käsiteltävässä asiassa	50

	<i>Sivu</i>
4. Kilpailun rajoittaminen	54
5. Vaikutus jäsenvaltioiden väliseen kauppaan	55
6. Rikkomisen kesto	56
7. Tämän menettelyn kohteena olevat yritykset	57
a) Yleisiä havaintoja	57
b) ABB	58
c) Henss/Isoplus	58
d) KWH	60
B. Korjaavat toimenpiteet	61
1. Asetuksen N:o 17 3 artikla	61
2. Asetuksen N:o 17 15 artiklan 2 kohta	61
a) Yleisiä huomioita	61
b) Yrityskohtaiset sakot	63
i) ABB	63
ii) Løgstør	65
iii) Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus ja Pan-Isovit	66
iv) Brugg, KWH, Ke-Kelit ja Sigma	67

EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO, joka

on kuullut kilpailunrajoituksia ja määräävää markkina-
asemaa käsittelevää neuvoa-antavaa komiteaa,

ottaa huomioon Euroopan yhteisön perustamissopimuksen,

sekä katsoo seuraavaa:

ottaa huomioon 6 päivänä helmikuuta 1962 annetun neuvoston asetuksen N:o 17, joka on perustamissopimuksen 85 ja 86 artiklan ensimmäinen täytäntöönpano-asetus ⁽¹⁾, sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna Itävallan, Suomen ja Ruotsin liittymisasiakirjalla, ja erityisesti sen 3 ja 15 artiklan 2 kohdan,

ottaa huomioon 19 päivänä maaliskuuta 1997 tehdyn komission päätöksen menettelyn aloittamisesta asetuksen N:o 17 3 artiklan mukaisesti,

on antanut asianomaisille yrityksille mahdollisuuden asetuksen N:o 17 19 artiklan 1 kohdan sekä neuvoston asetuksen N:o 17 19 artiklan 1 ja 2 kohdassa säädetyistä kuulemisista 25 päivänä heinäkuuta 1963 annetun komission asetuksen N:o 99/63/ETY ⁽²⁾ mukaisesti tulla kuulluiksi niistä asioista, joita komissio on vastustanut, ja

I — JOHDANTO

A. Tiivistelmä tapahtuneesta kilpailusääntöjen rikkomisesta

- 1) Tämä päätös sakkojen määräämisestä Euroopan yhteisön perustamissopimuksen 85 artiklan rikkomisesta on osoitettu seuraaville yrityksille:

- ABB Asea Brown Boveri Ltd,
- Brugg Rohrsysteme GmbH,
- Dansk Rørindustri A/S (Starpipe),
- Henss/Isoplus Group,
- Ke-Kelit Kunststoffwerk GmbH,
- Oy KWH Tech AB,
- Løgstør Rør A/S,
- Pan-Isovit GmbH,
- Sigma Technologie di rivestimento S.r.l.,
- Tarco Energi A/S.

⁽¹⁾ EYVL 13, 21.2.1962, s. 204/62.

⁽²⁾ EYVL 127, 20.8.1963, s. 2268/63.

2) Rikkomisen muodostaa osallistuminen monimutkaisiin kilpailun vastaisiin järjestelyihin, jotka alkoivat kansallisena kartellina Tanskassa marraskuun 1990 aikoihin, laajenivat muihin jäsenvaltioihin (Italia, Saksa) vuonna 1991 ja järjestettiin vuonna 1994 kattamaan käytännössä koko yhteismarkkinat; rikkomisen toteuttivat esieristettyjen kaukolämpöputkien tuottajat, jotka yhdessä tekoon osallisina sekä perustamissopimuksen 85 artiklan 1 kohdan vastaisesti

— jakoivat kansalliset markkinat ja lopulta koko Euroopan markkinat keskenään kiintiöperiaatteella,

— määräsivät kansalliset markkinat tietyille valmistajille ja järjestivät muiden vetäytymisestä markkinoilta,

— sopivat tuotteen ja yksittäisten hankkeiden hinnoista,

— osoittivat yksittäiset hankkeet tietyille valmistajille ja ohjailivat kyseisten hankkeiden tarjousmenettelyä varmistaakseen, että se valmistaja, jolle hanke oli sovittu annettavaksi, sai kyseisen tilauksen,

— suojataakseen kartellia ainoan huomattavan kartellin ulkopuolisen valmistajan Powerpipe AB:n kilpailulta ryhtyivät yhdenmukaistettuihin menettelytapoihin estääkseen sen kaupallisen toiminnan, vahingoittaakseen sen liiketoimintaa tai karkoittaakseen sen kokonaan markkinoilta,

— käyttivät laatunormeja hintojen pitämiseen korkeina ja uuden kustannuksia säästävän tekniikan käyttöönoton viivästyttämiseen.

3) Rikkomiseen osallistumisen kesto vaihteli yrityksittäin seuraavasti:

— ABB, Løgstør, Starnpipe, Tarco: marras-joulukuusta 1990 ainakin maalishuhtikuuhun 1996,

— Pan-Isovit marras-joulukuusta 1990 samaan ajankohtaan saakka,

— Henss/Isoplus suunnilleen lokakuusta 1991 samaan ajankohtaan saakka,

— KWH ainakin maaliskuusta 1995 samaan ajankohtaan saakka,

— Brugg noin elokuusta 1994 samaan ajankohtaan saakka,

— Ke-Kelit noin tammikuusta 1995 samaan ajankohtaan saakka,

— Sigma noin huhtikuusta 1995 samaan ajankohtaan saakka.

(Bruggin, Ke-Kelitin ja Sigman osallistuminen rajoittui kunkin kotimaan markkinoita koskeviin järjestelyihin.)

B. Esieristettyjen putkien ala

1. Tuote

4) Ensimmäisessä kaukolämmitysjärjestelmissä käytettävät esieristetyt putket koostuvat teräsputkista, jotka suljetaan muoviputkien sisään siten, että teräs- ja muovikerroksen välissä on eristävä vaahdotkerros.

Kaukolämmitysjärjestelmiä käytetään yleisesti Länsi-Euroopan pohjoisosien valtioissa ja entisen itäblokin valtioissa, joissa ilmasto on ankara. Vesi lämmitetään keskitetysti ja siirretään maanalaisissa putkissa kunnan tai alueen eri puolille asuin- ja liikerakennuksien lämmittämiseksi.

Koska ympäristöön ja erityisesti energian tehokkaaseen käyttöön kiinnitetään yhä enemmän huomiota, kaukolämmitysjärjestelmien mahdollisuudet on tunnustettu entistä laajemmin. Esimerkkinä tästä ovat sähkövoimaloiden ja kaukolämmitysjärjestelmien yhdistelmät ("yhteistuotanto"), joissa sähköntuotannon tai teollisuuden tuottama ylimääräinen lämpö käytetään kaukolämmitykseen.

Tehokkaan ja turvallisen jakelun varmistamiseksi putket on eristettävä, koska kuumaa vettä (tai höyryä) on kuljettava maan alla pitkiä matkoja ja koska sen lämpötila on hyvin korkea (jopa 140 °C).

5) Esieristetyissä putkissa on kolme pääosaa:

— teräsputki (tai joskus kupariputki), joka on tuotteen ydin ja jossa kuuma vesi kulkee,

— samankeskeisesti ulkopuolelle asetettu suojaava muoviputki,

— näiden kahden putken välissä oleva jäykkä vaahtoeriste.

Kaukolämmitysputket valmistetaan yleensä jäykkinä 6, 12 tai 16 metrin pituisina putkina. Vakio-putkien läpimitta on 125-800 mm, mutta suurempiakin kokoja pystytään valmistamaan. Esi-eristettyjen putkien valmistajat toimittavat täydellistä putkien, mutkaosien ja erikoisliitoskappaleiden valikoimaa, johon kuuluu myös vuotojen havaitsemisessa käytettävät valvontajärjestelmät. Jotkut tässä järjestelyssä mukana olleet yritykset valmistavat myös joustavia putkia, joita käytetään pääasiassa yhdistämään yksittäiset kotitaloudet pääputkistoon. Tämä menettely ei koske joustavia putkia.

Tuotteet ovat standardoituja ja niiden on täytettävä laatuvaatimukset, jotka on asetettu valmistajien, asiakkaiden ja standardointiviranomaisten yhteistyönä; keskeisimmät standardit ovat EN 253, EN 258, EN 488 ja EN 489. Perinteisessä tuotantomenetelmässä käytetään tietyn pituisia teräsputkia, jotka puristetaan yhteen välikappaleilla ja peitetään muovisella ulkoputkella; näiden kahden samankeskisen putken väliin ruiskutetaan vaahtoa. Innovaatioilla on alalla suuri merkitys. Turvallisuus-, tehokkuus- ja ympäristönäkökohdat ovat keskeisiä. Eräänä kehitysaskeleena oli CFC-yhdisteitä sisältämättömän eristevaahtomateriaalin tuominen markkinoille vuonna 1988. Suunnilleen samaan aikaan putkien jatkuvan tuotantoprosessin kehittäminen on mahdollistanut merkittävät kustannussäästöt. Tässä tekniikassa putkia siirretään eteenpäin koko tuotantovaiheen ajan keskeytyksettä, kun taas perinteisessä menetelmässä putket vietiin yksitellen ruiskutuspiisteeseen ja täytettiin vaahdolla. Eräät perinteistä menetelmää käyttäneet valmistajat vastustivat joidenkin vuosien ajan jatkuvaa tuotantomenetelmää ja sen käyttöönottoa kaupallisessa mitassa.

2. Kaukolämmitysjärjestelmien markkinat

- 6) Länsi-Euroopassa kaukolämmitysputkien loppukäyttäjiä ovat ensisijaisesti kuntien omistamat energiayhtiöt tai erikoistuneet kaukolämmitysyhtiöt. Urakkasopimukset liittyvät joko erityishankkeisiin tai vuosihuoltoon.

Ensimmäisen sopimustyyppin kohdalla kunta tai muu julkinen/paikallinen viranomainen antaa rakennusurakoitsijalle tietyn hankkeen, mitä on edeltänyt asianmukainen tarjousmenettely, ja sopimuksen saanut urakoitsija pyytää sitten putkien valmistajilta tarjouksia esieristetyistä putkista. (Yli 400 000 ecun arvoiset putkien toimitussopimukset ovat yhteisön julkisia hankintoja koskevien sääntöjen⁽³⁾ alaisia). Urakoitsija hoitaa valmistajan toimittamien putkien asennuksen. Tämän tyyppiset urakat muodostavat noin 60 prosenttia koko Euroopan markkinoista.

Vuosisopimuksia tehtäessä (nämä tunnetaan myös ”vähittäismarkkinoina”) kunta tai muu loppukäyttäjä sitoutuu ostamaan suoraan valmistajalta putkia ja liittimiä määrättyyn arvoon asti vuodessa. Tavallisesti ne käytetään valmiin kaukolämmitysjärjestelmän osittaiseen uusimiseen tai huoltoon.

- 7) Kaukolämmitysputkien markkinoiden arvo oli vuonna 1995 yhteisössä noin 400 miljoonaa ecua; kasvu edellisestä vuodesta oli 15 prosenttia. Tuotetta markkinoidaan käytännöllisesti katsoen kaikissa jäsenvaltioissa. Jäsenvaltioiden välillä käydään merkittävää kauppaa. ABB:llä on tuotantolaitoksia useissa jäsenvaltioissa, Henss/Isoplusilla Itävallassa ja Saksassa. Tärkeimmän tuotantokeskuksen eli Tanskan osuus yhteisön putkentuotantokapasiteetista on noin 50 prosenttia, ja se toimittaa tuotetta kaikkiin muihin kaukolämmitystä käyttäviin jäsenvaltioihin. Yhteisön suurimmat kansalliset markkinat ovat Saksassa (noin 160 miljoonaa ecua eli 40 prosenttia koko yhteisön kulutuksesta). Vähintään kaksi kolmannesta Saksaan asennetuista kaukolämmitysputkista on peräisin muista jäsenvaltioista, pääasiassa Tanskasta mutta myös Itävallasta, Suomesta ja Ruotsista. Toiseksi suurimmat kansalliset markkinat yhteisössä ovat Tanskassa, 20 prosenttia kokonais-

⁽³⁾ Neuvoston direktiivi 93/38/ETY, annettu 14 päivänä kesäkuuta 1993, vesi- ja energiahuollon, liikenteen ja teletoiminnan alan hankintoja koskevien tekomenettelyjen yhteensovittamisesta, 2 artiklan 2 kohdan a alakohdan iii luetelmakohta ja 14 artikla, (EYVL L 199, 9.8.1993, s. 84). Direktiiviä on viimeksi muutettu Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivillä 98/4/EY (EYVL L 101, 1.4.1998, s. 1).

kulutuksesta. Yhteisössä toimivat valmistajat toimittavat tuotteita Euroopan vientimarkkinoille (Itä-Eurooppaan, Pohjoismaihin ja Baltian maihin) noin 100 miljoonan ecun arvosta, ja myös Venäjällä ja Kiinassa on nopeasti laajenevat markkinat.

3. Valmistajat

- 8) Menettelyssä käsiteltävien tapahtumien aikana oli Länsi-Euroopan markkinoille merkittäviä määriä toimittavia valmistajia kahdeksan: ABB, Løgstør Dansk Rør ("Starpipes"), Tarco, Pan-Isovit, Henss/Isoplus, KWH ja Powerpipe. Yhteisössä tuotanto on keskittynyt Tanskaan. Siellä on neljä valmistajaa, joista kolme Frederician kaupungissa.

a) ABB

- 9) Kaukolämmitysputkien suurin valmistaja (ja ainoa alalla toimiva suuri monikansallinen yhtiö) on sveitsiläis-ruotsalainen teollisuusyhtiö ABB Asea Brown Boveri Ltd, jonka pääkonttori on Zürichissä. ABB muodostettiin vuonna 1988 Asea AB:n (Tukholma, Ruotsi) ja BBC Brown Boveri Ltd:n (Baden, Sveitsi) yhdistämisen tuloksena. Nämä kaksi yritystä, jotka ovat nyt pelkästään holdingyhtiöitä ja nimeltään ABB AB ja ABB AG, omistavat kumpikin yhtä suuren osuuden ABB:stä. ABB Asea Brown Boveri Ltd on yli 1 000 yritystä sisältävän yhtiön emoyhtiö, ja yhtiön konsolidoitu liikevaihto oli vuonna 1997 noin 31,3 miljardia Yhdysvaltain dollaria (27,6 miljardia ecua). Yli puolet sen toiminnoista on Euroopassa.

ABB:n yhtiöorganisaatio on matriisi, joka on järjestetty toisaalta alueellisesti ja toisaalta liiketoimintaryhmittäin.

ABB:n päätöksentekoa on johtokunta, jonka alapuolella ylimpänä toimeenpanoelimenä on yhtiön johtoryhmä. Siihen kuului (elokuussa 1993) pääjohtaja ja seitsemän varapääjohtajaa, jotka edustivat ABB:n toiminnan kolmea maantieteellistä aluetta ja neljää pääliiketoimintaryhmää.

Suurimman osan tarkasteltavana olevasta ajanjaksoista johtoryhmässä istuivat seuraavista neljästä liiketoimintaryhmästä vastaavat varatoimitusjohtajat: Power Generation (voimantuotanto), Power Transmission and Distribution (voimansiirto ja sähköjakelu), Industrial and Building Systems (teollisuusjärjestelmät ja talotekniikka) sekä Transportation (kuljetukset) ⁽⁴⁾.

Jokainen liiketoimintaryhmä on jaettu edelleen "liiketoiminta-alueisiin" ("Business Area" eli BA), jotka vastaavat kukin omasta teollisesta toiminnastaan maailmanlaajuisesti. Kaikkiaan ABB:ssä on nyt noin 37 liiketoiminta-aluetta, joista yksi on kaukolämmitys.

ABB on myös ryhmitelty kolmeen maantieteelliseen alueeseen: Eurooppa, Amerikka sekä Aasian ja Tyynenmeren alue. Tämä rakenne ylittää liiketoimintaryhmä- ja tuoterajat, ja sen tarkoitus on hoitaa yleiset strategiset kysymykset ja varmistaa liiketoimintaryhmien ja maiden koordinointi.

- 10) ABB:n organisaatorakenne uudistettiin elokuussa 1993, ja siitä lähtien kaukolämmityksen liiketoiminta-alue (BA-VDH) on kuulunut Transportation-ryhmään, ja se raportoi suoraan liiketoimintaryhmän johtajalle, joka yhtiön varapääjohtajana kuului yhtiön johtoryhmään ja siten koko konsernin ylimpiin johtajiin.

ABB:n kaukolämmityksen liiketoiminta-alueella (BA-VDH) on tuotantolaitoksia Fredericiassa, Tanskassa (ABB IC Møller A/S), Suomessa (entinen Ecopipe), Saksassa (ABB Isolrohr GmbH), Ruotsissa ja Puolassa. Nämä yhtiöt, muut ABB:n tytäryhtiöt ja edustajat hoitavat esieristettyjen putkien myynnin/jakelun yhteisössä. ABB:llä on noin 40 prosentin osuus kaukolämmityksen koko-

⁽⁴⁾ ABB:n maailmanlaajuinen raidekuljetustoimiala sulautettiin 1. tammikuuta 1996 Daimler-Benz Transportationin vastaviin toimintoihin ADTRANZ-nimiseksi yhteisyritykseksi; katso komission päätös 97/25/EY (asia N:o IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz) (EYVL L 11, 14.1.1997, s. 1). ABB:n Transportation-liiketoimintaryhmän silloinen toimitusjohtaja nimitettiin uuden yhtiön hallituksen puheenjohtajaksi ja toimitusjohtajaksi. Kaukolämmitystoiminnot säilyivät ABB:n yhtiöjärjestyksessä ja ovat nyt osa sen voimantuotantoyksikköä (Power Generation).

naismarkkinoista Länsi-Euroopassa. Se on markkinajohtaja ja suurin toimittaja useimmissa maissa, joissa se toimii. ABB aloitti toiminnan Tanskassa ABB IC Møllerina, ja se on laajentunut näillä markkinoilla voimakkaasti ostamalla pienempiä valmistajia. Kaikki nämä yritykset on liitetty ABB:n toimintoihin. ABB:n vuosikertomuksen mukaan kaukolämmityksen liiketoiminta-alueen saamien tilausten arvo oli vuonna 1995 283 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria (216 miljoonaa ecua).

Vaikka IC Møller on kaukolämmityksen alalla toimivista ABB:n yhtiöistä merkittävin ja sen pääjohtaja on kaukolämmityksen liiketoiminta-alueen johdossa, se ei rakenteellisesti ole muiden kaukolämmitysalan yritysten holdingyhtiö, vaan esimerkiksi Isolrohr GmbH on ABB:n Saksan pääyhtiön kokonaan omistama tytäryhtiö.

b) *Løgstør*

- 11) Løgstør Rør A/S, joka on yhteisön toiseksi suurin kaukolämmitysputkien valmistaja, on perheyhtiö, jonka tuotanto alkoi vuonna 1960 saman nimisessä kaupungissa Tanskassa. Løgstør organisoitiin uudelleen vuonna 1988, ja sen toiminnot siirrettiin uuteen yhtiöön. Sillä on noin 20 prosentin markkinaosuus Länsi-Euroopassa. Vuonna 1993 se osti pienen suomalaisen tuotantolaitoksen, joka myöhemmin tunnettiin nimellä LR Putki. Tämä lopetti toimintansa vuonna 1996 huomattavien tappioiden jälkeen. Løgstør on myös yhteisyritys, jolla on tuotantolaitoksia Italiassa, ja niissä valmistetaan pääasiassa liitoskappaleita. Løgstør otti vuonna 1992 ensimmäisenä käyttöön jatkuvan tuotantoprosessin, ja se väittää pienentäneensä kustannuksia noin 15-20 prosenttia eräprosessia hyödyntäviin perinteisiin tuotantomenetelmiin verrattuna. Koska uudessa menetelmässä tarvitaan ohuempi ulkovaippa ja vähemmän eristysvaahtoa, voidaan materiaalikustannuksissa säästää huomattavasti. Løgstørin mukaan sillä oli suuria vaikeuksia tuoda uusi tuote markkinoille, koska perinteisiä tuotantomenetelmiä käyttävät valmistajat kyseenalaistivat sen normienmukaisuuden: ne vaativat vaipan paksuutta

ja vaahdon tiheyttä koskevien vanhojen normien säilyttämistä.

Løgstør osti saksalaisen Pan-Isovitin (jolle tämä päätös myös on osoitettu) 1. tammikuuta 1997 voimaan tulleella kaupalla.

c) *Tarco*

- 12) Tarco Energi A/S:n tuotantolaitokset ovat Fredericiassa, Tanskassa, ja sen myynti suuntautuu pääasiassa Tanskaan ja Saksaan. Se toimii myös Skandinaviassa, Italiassa, Alankomaissa ja joillakin Itä-Euroopan markkinoilla. Länsi-Euroopan markkinoilla sillä on noin 14 prosentin markkinaosuus. Tarco Energi A/S kuuluu Tarco A/S (Nyborg) -teollisuusyhtymään, jonka omistaa yli 80:n Tanskan kunnan yhteenliittymä; monet näistä kunnista käyttävät kaukolämmitystä.

d) *Dansk Rørindustri*

- 13) Dansk Rørindustri A/S, joka tunnetaan nimellä Starnpipe, on myös sijoittautunut Fredericiiaan, Tanskaan. Sillä on noin 6 prosentin osuus Länsi-Euroopan markkinoista. Sen tärkeimmät markkina-alueet ovat Tanska ja muut Skandinavian maat, Saksa sekä Itä-Euroopan maat.

e) *Pan-Isovit*

- 14) Tarkasteltavana ajanjaksona Pan-Isovit Holding AG omisti 100-prosenttisesti Pan-Isovit GmbH:n, joka oli silloin sijoittautunut Speyeriin, Saksaan, ja sen sveitsiläisen tytäryhtiön Pan-Isovit AG:n (Regensdorf); Pan-Isovit Holding AG on puolestaan sveitsiläisen teollisuusyhtymän WMH — Walter Meier Holding AG:n täysin omistama tytäryhtiö. Kaukolämmitysputkien tärkein tuotantolaitos on Speyerissä: Sveitsin tehdas valmistaa vain liitoskappaleita. Pan-Isovitillä oli noin 12 prosentin markkinaosuus Länsi-Euroopan markkinoilla. Løgstør osti Pan-Isovitin tässä käsiteltävän asian tutkimusten jälkeen.

f) *Henss/Isoplus*

- 15) Isoplus Fernwärmetechnik Gesellschaft mbH:lla on tuotantolaitos Hohenbergissä, Itävallassa ja (100-prosenttisesti omistetun tytäryhtiön kautta) toinen tehdas Sonderhausenissa, Saksassa. Tär-

keimmät markkinat ovat Saksassa. Isoplusilla on tuotantolaitoksia myös Unkarissa ja Tšekin tasavallassa. Isoplus perustettiin vuonna 1989, ja vuonna 1990 se osti ABB Isolrohrin tehtaan Itävallassa. Tässä päätöksessä tarkasteltavana ajankautana Isoplusin myynti Saksassa hoidettiin yksinomaan kahden yrityksen kautta: Rosenheimissa sijaitsevan Dipl-Kfm Walter Henss GmbH:n ja Berliinissä sijaitsevan Dipl-Kfm Walter Henss Rohrleitungsbau GmbH:n⁽⁵⁾. Henss Rosenheim toimi myös ABB IC Møller A/S:n myyntiagenttina Baijerissa. Tämä liikesuhde selittyy sillä, että Henssin omistajat olivat aikaisemmin omistaneet Isolrohrin ja myyneet sen IC Møllerille vuonna 1987. ABB:n kanssa tehty agenttuurisopimus aiheutti jatkuvasti erimielisyyksiä ja johti välitimen menettelyyn. Henss ja Isoplus muodostivat tosiasias-
 ssa yhtymän, vaikka julkisen kaupparekisterin mukaan niiden välillä ei ollut omistussuhdetta. Henss/Isoplusin osuus Länsi-Euroopan markkinoista on noin 9 prosenttia.

g) KWH

- 16) Vaasalainen Oy KWH Pipe AB, joka on ainoa suomalaisten omistama valmistaja, valmistaa ja markkinoi pääasiassa muoviputkia (HdPE, PVC) rakennus- ja kunnallistekniikan käyttöön. KWH Tech on sen yksikkö, joka valmistaa muun muassa kaukolämmityksessä käytettäviä esieristettyjä putkia (Thermopipetoimiala; toinen liiketoimintayksikkö on koneyksikkö, joka valmistaa ja myy putkiin liittyviä koneita, laitteita ja tekniikkaa). KWH:lla, jonka toiminta kaukolämmityksen parissa rajoittuu Länsi-Euroopassa Skandinavian maihin, on noin 2 prosentin osuus Länsi-Euroopan kokonaismarkkinoista. Vuodesta 1992 lähtien se on erikoistunut yhteisyritysten perustamiseen kaukolämmityksen edistämiseksi yhteisön ulkopuolisilla markkinoilla, joille se on vienyt tekniikkaa ja tietotaitoa.

h) Paikalliset toimittajat

- 17) On useita kaukolämmitysalan toimittajia, jotka toimivat ensisijaisesti omilla kansallisilla markki-

noillaan: Brugg (Saksa/Sveitsi), Sigma (Italia) ja KE-Kelit (Itävalta). Brugg valmistaa nykyisin vain joustavia putkia. Niihin kaukolämmityshankkeisiin, joista se kilpailee muiden valmistajien kanssa, se ostaa jäykät putket Starpipelta suljettuaan omat tämän tyyppisiä putkia valmistavat tuotantolaitoksensa vuoden 1994 lopulla. KE-Kelit on itsenäinen yhtiö, joka toimittaa omaan lukuunsa Løgstørilta ostamia putkia.

Sigma, jonka aiemmin omisti Italian valtion omistama teräsyhtymä Ilva, siirtyi vuonna 1995 tapah-
 tuneessa yksityistämisessä Riva-yhtymän omistukseen. Vaikka sen omistaa suuri yhtymä, se toimii vain paikallisesti.

i) Powerpipe

- 18) Powerpipe AB:n perustivat vuonna 1986 ruotsalaisen valmistajan Ecopipen entiset työntekijät sen jälkeen, kun suomalainen Uponor oli ostanut Ecopipen. Vuonna 1988 tehdyn velkajärjestelyn ja Birka Business Development AB:n takaaman taloudellisen uudelleenjärjestelyn jälkeen Birka otti haltuunsa Powerpipen, josta tuli sen kokonaan omistama tytäryhtiö. Powerpipe oli vuonna 1988 ensimmäisiä valmistajia, jotka kehittivät esieristettyjä putkia varten CFC:tä sisältämättömän eristevaahdon, jossa käytetään hiilidioksidiin perustuvaa tekniikkaa. Powerpipellä oli vuonna 1994 noin 2 prosentin osuus esieristettyjen putkien kokonaismarkkinoista Länsi-Euroopassa, mutta sen toiminta keskittyy pääasiassa Ruotsiin ja Suomeen.

Noin vuodesta 1993 alkaen Powerpipe laajeni muille Euroopan markkinoille mukaan lukien Saksan markkinat. Yhtenä syynä tähän oli Powerpipen mukaan selittämättömän matala hintataso Ruotsissa (jossa ABB oli markkinajohtaja). Powerpipe uskoi, että suuret valmistajat painoivat tahallaan Ruotsin hintoja alas Powerpipen liiketoiminnan vahingoittamiseksi.

⁽⁵⁾ Henss Rosenheim muutti nimensä 1. tammikuuta 1997 alkaen Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH:ksi, ja 6. elokuuta 1997 siihen sulautui Henss Berlin, jota ei enää ole erillisenä oikeushenkilönä olemassa.

Powerpipen mukaan vakiintuneet valmistajat pyrkivät heti alusta alkaen poistamaan tai estämään sen kilpailuvaikutuksen. Vuodesta 1991 alkaen muut valmistajat lähestyivät sinnikkäästi Birkaa ja

ja sen omistajaa aikeenaan ostaa Powerpipe, mutta neuvottelut eivät koskaan onnistuneet.

Tammikuussa 1997 Birka myi Powerpipen liiketoiminnan uudelle yhtiölle, jonka omistaa pieniin ja keskisuuriin teollisuusyrityksiin erikoistunut tanskalais-ranskalainen sijoitusryhmä. Powerpipe AB muutti nimensä ja on jäänyt Birka-yhtymään. Uusi yhtiö on jatkanut liiketoimintaansa Powerpipe AB:n nimellä eikä sillä ole mitään yhteyttä Birkaan.

4. Toimialajärjestö EuHP

- 19) Vuonna 1991 perustettiin ABB:n aloitteesta toimialajärjestö, jonka nimeksi tuli European District Heating Pipe Manufacturers' Association (EuHP). EuHP:n sääntöjen mukaan sen ensisijaisena tavoitteena on varmistaa sekä itse tuotteen että asennuksen, palvelun ja koulutuksen laatu. EuHP on laatinut omat tekniset standardinsa, ja se vaatii tuotteelta myös eurooppalaisten normien (EN) mukaisuutta.

EuHP:n muut ilmoitetut tavoitteet ovat seuraavat:

- tutkimuksen ja teknisen kehityksen edistäminen,
- kaukolämmityksen käytön edistäminen,
- osallistuminen ympäristö- ja standardointityöhön,
- teknisen tuen ja neuvonnan tarjoaminen.

EuHP:n taustavoimana oli ABB, joka tosiasiallisesti määräsi järjestön toiminnasta ja antoi sen käyttöön henkilöstöä. Alunperin siihen kuuluivat ainoastaan ABB-yhtiöt ja kolme tanskalaista valmistajaa. KWH liittyi EuHP:hen hieman myöhemmin (huhtikuussa 1992), ja seuraavana vuonna Pan-Isovitistäkin tuli jäsen. Henss/Isoplus pyrki määrätietoisesti EuHP:n jäseneksi vuodesta 1993 alkaen (uhaten muun muassa oikeudellisilla toiminnoilla siksi, että EuHP oli kartelli, jonka ulkopuolelle se suljettiin), ja sen sallittiin lopulta liittyä jäseneksi vuoden 1995 puolivälissä. Powerpipe ei ole koskaan ollut EuHP:n jäsen.

Tässä päätöksessä käsiteltävän menettelyn kuluessa ABB ilmoitti, että se oli päättänyt jäädä pois EuHP:stä. Løgstør erosi EuHP:stä 31. joulukuuta

1997. Muutkin valmistajat ovat ilmeisesti eronneet siitä, eikä EuHP:n asemasta päätöksentekohetkellä ole tarkkaa tietoa

C. Menettely

1. Powerpipen tekemä kantelu

- 20) Powerpipe jätti komissiolle 18. tammikuuta 1995 päivätyllä kirjeellä kantelun, jonka olennainen sisältö oli seuraava:

- esieristettyjen putkien muut valmistajat ja toimittajat, erityisesti ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit ja Isoplus, olivat muodostaneet laittoman ja salaisen kartellin, jolla ne jakoivat Euroopan markkinat keskenään kiintiöjärjestelmän mukaisesti, sopivat tuotteen ja yksittäisten hankkeiden hinnoista ja toimivat yhteistyössä ohjaillakseen yksittäisten hankkeiden tarjousmenettelyä sen varmistamiseksi, että kyseinen urakkasopimus annettaisiin kartellin etukäteen valitsemalle valmistajalle,
- suojellakseen kartellia kilpailulta ja säilyttääkseen markkinoiden hallinnan edellä mainitut valmistajat olivat ryhtyneet yhdenmukaistettuihin toimenpiteisiin Powerpipen liiketoiminnan vahingoittamiseksi ja/tai sen toiminnan rajoittamiseksi Ruotsin markkinoille ja/tai karkottaakseen sen kokonaan toimialalta (muun muassa) houkuttelemalla järjestelmällisesti sen tärkeää johtohenkilöstöä pois ja vaikuttamalla laittomasti sen sopimussuhteisiin asiakkaiden ja toimittajien kanssa.

- 21) Birkan (Powerpipen emoyhtiön) omistaja oli kahdesti jo vuoden 1994 alkupuolella tuonut asian ABB:n tietoon kirjoittamalla henkilökohtaisesti Transportation-liiketoimintaryhmän toimitusjohtajalle (katso kohta 10) Zürichiin ja ehdottamalla tapaamista. Tämä kiisti kaikki vilpillistä ja kilpailua rajoittavaa toimintaa koskevat väitteet täysin perusteettomina ja kieltäytyi tapaamasta Powerpipen omistajaa sillä perusteella, että kilpailuviranomaiset voisivat pitää tämän kirjeitä Powerpipen yrityksenä houkutellessa ABB laittomiin järjestelyihin. Tämän jälkeen Powerpipen omistaja ilmoitti eräälle ABB:n johtokunnan jäsenelle kartellin toiminnasta ja sen vaikutuksista Powerpipen liiketoimintaan ja kehotti ABB:n johtokuntaa välittömiin toimenpiteisiin kilpailusääntöjen rikkomisen lopettamiseksi. Joulukuussa 1994 Powerpipen asi-

anajajien otettua jälleen kerran asian esiin ABB:n kanssa ABB:n Zürichissä sijaitseva pääkonttori kiisti voimakkaasti yhtymän olevan "mukana missään yhdenmukaistetuissa menettelytavoissa tai järjestelyissä, jotka voisivat vääristää tai rajoittaa kilpailua tai muuten vaikuttaa kilpailuun kaukolämmityksen ja putkijärjestelmien alalla". ABB vakuutti, että Powerpipen väitteet laittomasta toiminnasta olivat täysin perusteettomia ja varoitti, että "ABB puolustautuu määrätietoisesti kaikkia epäasianmukaisia toimenpiteitä tai sen liiketoiminnan häirintää vastaan ja vaatii korvausta kai-kista sille mahdollisesti aiheutuvista vahingoista".

Saatuaan ABB:ltä tämän vastauksen Powerpipe teki kantelun komissiolle.

2. Tarkastukset

- 22) Komission virkamiehet, jotka toimivat komission 12. kesäkuuta 1995 antaman päätöksen nojalla, ja asiaan liittyvien jäsenvaltioiden kansallisten kilpailuviranomaisten edustajat tekivät 28. kesäkuuta 1995 samanaikaisesti ja ilman ennakkoilmoitusta tarkastuksia seuraavissa yrityksissä tai järjestöissä:

- ABB IC Møller A/S, Fredericia, Tanska,
- Dansk Rørindustri A/S, Fredericia, Tanska,
- Løgstør Rør A/S, Løgstør, Tanska,
- Tarco Energi A/S, Fredericia, Tanska,
- European District Heating Pipe Manufacturers Association, Fredericia, Tanska,
- Dipl-Kfm Walter Henss GmbH, Rosenheim, Saksa,
- Dipl-Kfm Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH, Berliini, Saksa,
- Pan-Isovit GmbH, Speyer, Saksa,
- Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Hohenberg, Itävalta,
- Oy KWH Pipe AB, Vaasa, Suomi.

Tarkastuksien tuloksena komissio sai useimmista tarkastetuista yrityksistä huomattavan määrän todistusaineistoa, mukaan lukien yksityiskohtaisia

kokousmuistiinpanoja, sisäisiä muistioita, työasiakirjoja, taulukoita ja luetteloita, jotka kaikki näyttivät vahvistavan Powerpipen esittämiä väitteitä.

3. 11 artiklan mukaiset tiedonsaantipyynnöt

- 23) Komissio osoitti 13. maaliskuuta 1996 asetuksen N:o 17/11 artiklan mukaiset tiedonsaantipyynnöt ABB IC Møllerille, Løgstørille, Tarcolle, Starpille, Pan-Isovitille ja neljälle Henss/Isoplus-ryhmän yritykselle. Tiedonsaantipyynnöissä vaadittiin kyseisiä yrityksiä toimittamaan lisätietoja ja yksityiskohtaisia selvityksiä asiakirjoista, jotka löydettiin niiden tiloista edellisenä vuonna asetuksen N:o 17/14 artiklan 3 kohdan mukaisten tarkastusten yhteydessä.

4. Yritysten vastaukset

- 24) Useat yritykset ottivat 11 artiklan mukaisten tiedonsaantipyyntöjen lähettämisen jälkeen yhteyttä komissioon myöntäen yleisesti ottaen osallistumisensa perustamissopimuksen 85 artiklan vakaviin rikkomisiin ja ilmoittaen aikeestaan osallistua täysipainoisesti tutkimukseen ja toimittaa rikkomiseen liittyviä tietoja 11 artiklan mukaisia tiedonsaantipyyntöjä laajemmin (tiedonsaantipyynnöt oli rajattu lähes kokonaan tiettyihin asiakirjoihin, jotka oli löydetty kyseessä olevan valmistajan halusta).

Useimmat rikkomiseen osallistuvat yritykset toimittivat tämän jälkeen komissiolle vapaaehtoisesti tietoja ja todistusaineistoa, jotka eivät ainoastaan vahvistaneet ja tukenet tarkastuksissa löydettyjä todisteita, vaan myös paljastivat, että kartelli oli alkanut tanskalaisten valmistajien markkinoiden jakamisesta ja hintojen sopimisesta jo marras- tai joulukuussa 1990 ja että se oli jatkunut lähes yhtä laajana vähintään yhdeksän kuukauden ajan tarkastusten jälkeen ja että sen salaamiseksi komissiolta oli ryhdytty uusiin varotoimiin (esimerkiksi kokouksia pidettiin yhteisön ulkopuolella).

Vaikka Henss/Isoplusin yritykset olivat ensin 11 artiklan mukaiseen tiedonsaantipyyntöön vastatesaan kiistäneet tietävänsä mistään rikkomisesta tai

osallistuneensa sellaiseen ja/tai kieltäytyneet käsittelemästä niille esitettyjä asioita, ne myönsivät myöhemmin osallistuneensa rajoitetusti (vain Iso-plus) 85 artiklan rikkomiseen ja toimittivat myöseräitä asiakirjoja.

5. Väitetiedoksianto

- 25) Komissio totesi 20. maaliskuuta 1997 päivätyssä väitetiedoksiannossaan, että ne, joille tiedoksianto oli osoitettu, olivat rikkoneet perustamissopimuksen 85 artiklan 1 kohtaa osallistumalla salaiseen kartelliin, joka alkoi Tanskasta suunnilleen marraskuussa 1990 ja laajeni asteittain ensin Saksaan suunnilleen lokakuussa 1991 ja vuoden 1994 loppupuolella koko yhteismarkkinoille ja jolla ne lopulta jakoivat Euroopan markkinat ja yksittäiset kansalliset markkinat keskenään kiintiöjärjestelmän mukaisesti, sopivat tuotteiden ja yksittäisten hankkeiden hinnoista, osoittivat yksittäiset hankkeet tietyille valmistajille ja ohjailivat näiden hankkeiden tarjousmenettelyä varmistaakseen, että tuo valmistaja sai kyseisen hankkeen, ja suojatakseen kartellia kilpailulta ryhtyivät yhdenmukaistettuihin toimenpiteisiin, joilla pyrittiin vahingoittamaan Powerpipen liiketoimintaa, rajoittamaan sen toiminta Ruotsin markkinoille tai karkottamaan se kokonaan toimialalta.

Väitetiedoksiannossa määriteltiin eri tuottajien osallistumisen kesto seuraavasti:

- ABB, Løgstør, Starpipe ja Tarco marraskuusta 1990 ainakin vuoden 1996 maaliskuu- tai huhtikuuhun asti,
- Pan-Isovit noin joulukuusta 1990 samaan ajankohtaan asti,
- Henss/Isoplus noin maaliskuusta 1995 samaan ajankohtaan asti,
- KWH noin maaliskuusta 1995 samaan ajankohtaan asti,
- Brugg noin elokuusta 1994 suunnilleen samaan ajankohtaan asti,
- Ke-Kelit ja Sigma noin vuoden 1995 alusta tai alkupuolesta samaan ajankohtaan asti.

Bruggin, Ke-Kelitin ja Sigman osallistumisen väitettiin rajoittuneen kunkin kansallisilla markkinoilla toteutettuihin järjestelyihin.

6. Vastaukset väitetiedoksiantoon

- 26) Vastauksissaan väitetiedoksiantoon useimmat valmistajat myönsivät osallistuneensa 85 artiklan rikkomiseen, mutta ABB:tä lukuun ottamatta (joka ei kiistänyt komission esittämiä keskeisiä väitteitä eikä sen tekemiä päätelmiä) väittivät, että rikkomisen kesto ja niiden osallistumisen laajuus olivat vähäisemmät kuin komissio väitti ja kiistivät osallistuneensa mihinkään suunnitelmaan Powerpipen vahingoittamiseksi tai lopettamiseksi.

Løgstør ja Tarco väittivät, että kyse ei niinkään ollut yhdestä jatkuvasta rikkomisesta kuin kahdesta täysin erillisestä kartellista, joista ensimmäinen rajoittui Tanskaan ja kesti vuoden 1990 lopusta tai vuoden 1991 alusta vuoden 1993 alkukuukausiin, kun taas toinen kartelli toimi laajemmilla markkinoilla ja alkoi vasta vuoden 1994 lopulla.

Starpipe ei omalta osaltaan käsitellyt erityisesti tätä seikkaa, mutta väittää olleensa hyvin vähäisessä asemassa, kun ABB ja Løgstør pyrkivät määräämään markkinoilla.

Vaikka komissio olikin väittänyt, että Henss/Isoplus-yhtiöt muodostivat yhden ainoan yrityksen, se osoitti väitetiedoksiannon Henss-yhtiöille ja Isoplus-yhtiöille, koska yhtymää edustavaa holding-yhtiötä ei ollut, ja menettelyssä Henss ja Isoplus olivat edustettuina erikseen.

Isoplus, joka kiisti jyrkästi muodostavansa yhtymän Henss-yhtiöiden kanssa tai olevansa niihin missään omistusyhteydessä, sanoi, että se ei osallistunut markkinoiden jakamiseen ennen vuoden 1994 loppua tai vuoden 1995 alkua.

Molemmat Henss-yhtiöt väittivät, että vaikka niiden omistaja osallistui satunnaisesti keskusteluihin valmistajien kanssa vuodesta 1991 lähtien hintasodan lopettamiseksi, keskustelut eivät olleet sitovia ennen vuoden 1994 loppua. Jos sen jälkeen oli olemassa kartelli, jossa Henssin pääomistaja oli valtuutettu osallistumaan Isoplus puolesta kokouksiin, Henss-yhtiöt eivät koskaan osallistuneet mihinkään rikkomiseen, koska ne olivat vain Isoplusin kaupallisia edustajia, eivätkä sellaisina voineet osallistua ”valmistajakartelliin”: yksinomaan Isoplus oli vastuussa kaikesta mahdollisesta 85 artiklan rikkomisesta.

Myös Pan Isovit väitti, että vaikka sillä olikin joitakin yhteyksiä muihin valmistajiin ennen vuoden 1994 loppua, se ei liittynyt kartelliin ennen vuodenvaihdetta 1994–1995.

- 27) KWH ei vastustanut sisällöllisesti niitä seikkoja, joihin komissio perusti väitetiedoksiantonsa, mutta väitti, että ABB pakotti sen liittymään kartelliin toukokuussa (eikä maaliskuussa) 1995 ja että se oli mukana kartellissa vain välttääkseen muiden valmistajien järjestelmälliset kostotoimet.

Brugg myönsi osallistuneensa rajoitetusti kartelliin (tämä rooli tunnustettiin täysin väitetiedoksiantossa), mutta vasta joulukuusta 1994 eikä elokuusta, kuten oli väitetty; se väitti myös osallistuneensa kokouksiin, jotta sen suuremmat kilpailijat, erityisesti ABB, eivät sulkisi sitä markkinoilta.

Ke-Kelit vähätteli rooliaan ja sanoi, että muut edustivat sitä, mitä pidettiin itsestään selvänä asiana, eikä sillä ollut muuta vaihtoehtoa kuin hyväksyä muiden sille osoittama Itävallan kiintiö.

Sigma (joka näyttää pitävän kartelliin osallistumista samana kuin EuHP:n jäsenyyttä, eikä se koskaan liittynyt EuHP:hen) sanoi että useimmissa tapauksissa sen osallistuminen Italiaa koskeviin kokouksiin rajoittui teknisiin seikkoihin ja että niissä harvoissa tapauksissa, joissa kilpailuvastaisia järjestelyjä käsiteltiin, se ei ollut hyväksynyt kaupallisen vapautensa rajoituksia.

Niiden väitetiedoksiannossa yksilöityjen toimenpiteiden osalta, joilla pyrittiin eliminoimaan Powerpipe kilpailijana, ABB:tä lukuun ottamatta kaikki muut valmistajat, joita vastaan väitteitä esitettiin (näihin eivät kuuluneet Ke-Kelit ja Sigma), kiistivät osallistuneensa mihinkään sellaisiin toimenpiteisiin tai toteuttaneensa niitä. KWH väitti, että se joutui painostuksen alaisena osallistumaan yhteisen Powerpipeen suunnattuun boikottiin, mutta uhmasi kartellin ohjeita.

omisti tanskalaisen valmistajan IC Møllerin, josta myöhemmin tuli ABB IC Møller A/S, oli käynnistänyt strategisen ohjelman, jolla pyrittiin ottamaan haltuun muita kaukolämmitysputkien valmistajia eri puolilla Eurooppaa, mukaan lukien Isolrohr (nyt ABB Isolrohr) Saksassa, Itävallassa ja Unkarissa sekä Ecopipe ja Dyrotan Skandinaviassa.

Vaikka Tanska oli kaukolämmitysteollisuuden ”kotikenttä”, suurimmat yksittäiset kansalliset markkinat olivat jo Saksassa. Ne katsottiin 1980-luvun lopulla kypsiksi markkinoiksi, joilla on vain vähän mahdollisuuksia uusiin asennuksiin, vaikkakin olemassa olevien kaukolämpöjärjestelmien ylläpito ja uudistaminen tarjosivat enemmän mahdollisuuksia.

Suurten valmistajien mukaan kaukolämmitysmarkkinoille oli tuohon aikaan luonteenomaista voimakas kilpailu, joka pyrki alentamaan hintatasoa.

ABB puolestaan katsoo, että se joutui epäreilusti kantamaan kaikki toimialan uudelleenjärjestelyn kustannukset, kun taas muut olivat ”vapaamatkustajia” (ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 14). Sen näkemyksen mukaan toimittajat leikkasivat 1980-luvun jälkipuoliskolla hintoja vastuuttomasti pyrkiessään laajentamaan osuuttaan markkinoilla, joiden ei odotettu kasvavan merkittävästi lähitulevaisuudessa.

ABB sanoo, että uudelleenjärjestelyt olivat välttämättömiä, koska markkinoilla oli liian monta pientä valmistajaa, jotka tekivät heikkolaatuisia putkia, joiden heikko kestävyys ”vaaransi kaukolämmityksen käytön taloudelliset perustelut”. Nämä järjestelmät, joissa ei noudatettu CEN-laatustandardeja, voivat olla 10–20 prosenttia halvempia kuin hyväksytty materiaali, muuta kestivät kahdenkymmenen vuoden sijasta vain kymmenen.

D. Rikkomisen yksityiskohdat

1. Markkinoiden taustaa

- 28) Vuonna 1987, juuri ennen sulautumistaan ASEA:n kanssa, Brown Boveri Company, joka

- 29) Saksalaiset, itävaltalaiset ja sveitsiläiset valmistajat perustivat Saksassa järjestön, joka tunnetaan nimellä BFW (Bundesverband Fernwärmeleitungen) ja johon otettiin niiden mukaan vain yrityksiä, jotka ainoina täyttivät Saksan markkinoiden tarkat laatustandardit. Yritykset, joilla ei ollut tuotantolaitoksia Saksassa, eivät saaneet liittyä siihen. Tanskalaiset valmistajat (joihin kuului myös ABB IC Møller) jätettiin BFW:n ulkopuo-

lelle, mutta ne pyrkivät hyvin innokkaasti pääsemään laajemmin Saksan markkinoille: Løgstør kuitenkin ilmoittaa, että kun Brown Boveri oli ostanut Isolrohrin vuonna 1987, paine pieneni, koska se pystyi nyt itsekin valmistamaan Saksassa (Løgstørin vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, lausunto II, sivu 87).

ABB:n toimittamista hinnastoista käy ilmi, että markkinahinta pysyi Saksassa melko vakaana vuosina 1985–1990; hyvin pieniä vaihteluita lukuun ottamatta hintataso oli sama tämän jakson lopussa kuin sen alussakin, mutta markkinat olivat supistumassa.

Tanskan markkinoille putkia toimittavat yksinomaan neljä kotimaista tuottajaa, mutta niitä pidettiin korkean hintatason markkinoina. Hintatason vakaus kotimarkkinoilla antoi paikallisille tuottajille vankan perustan naapurimaihin suuntautuvalla viennillä.

- 30) Vuosina 1988-1989 pidettiin ABB:n aloitteesta useita kokouksia, joihin osallistuivat ABB, Løgstør, Tarco ja Starnpipe ja joissa pyrittiin löytämään ”ratkaisu” alalla havaittuihin ongelmiin (Løgstørin vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, lausunto I, sivu 72; lausunto II, s. 86–87.)

Pian keskustelujen jälkeen markkinatilanne muuttui jyrkästi. Entisen itäblokin maiden kaupan avautuminen vuonna 1989 merkitsi kysynnän valtavaa kasvua: länsieurooppalaisten toimittajien potentiaaliset kokonaismarkkinat kasvoivat vuoden 1988 noin 2 500 miljoonasta Tanskan kruunusta (315 miljoonasta ecusta) 3 500–3 700 miljoonaan Tanskan kruunuun (440–470 miljoonaan ecuun) vuonna 1991.

Kaikki valmistajat lisäsivät tuotantokapasiteettiään voidakseen tyydyttää uuden kysynnän, jota oli erityisesti entisen Itä-Saksan alueella, missä liittotilanne ja uudet osavaltiot sijoittivat standardit alittavan infrastruktuurin uusimiseen. Vaikka Saksan markkinat kasvoivat 20 prosenttia yhden vuoden aikana, hinnat eivät nousseet, ja valmistajien mukaan ne itse asiassa laskivat Saksassa vuonna 1991 10 prosenttia edellisestä vuodesta.

ABB piti Saksan hintojen jatkuvasti alhaisen tason pääsyinä seuraavia rakenteellisia seikkoja:

- i) liittovaltion investointien keskittyminen entiseen Itä-Saksaan;
- ii) kasvu Itä-Saksassa oli miltei yksinomaan hankkeisiin perustuvaa vastakohtana korvausinvestointeihin keskittyvälle liiketoiminnalle; niinpä suorina asiakkaina olivat rakennusurakoitsijat (eivätkä juurikaan paikallisviranomaiset), jotka kannustivat tuottajia hintakilpailuun kasvattaakseen omia katteita;
- iii) tuottajien turvautuminen tappioiden keräämiseen saadakseen asiakkaita uusilta markkinoilta.

Lisäksi siirtyminen julkisten hankintojen tarjouskilpailumenettelyyn useimpien hankkeiden toteuttajan valinnassa on voinut johtaa tuottajien välisen kilpailun lisääntymiseen.

2. Tanskan kartelli

a) Kiintiöjärjestelmä ja hintojen määrittäminen

- 31) Vaikka ABB oli jo niin varhain kuin 30. loka-kuuta 1989 (väitetiedoksiannon liite X1 (*)) arvioinut eräitä mahdollisuuksia, joita olivat 1) Løgstørin tarjous rajoittaa toimintansa Tanskaan, Saksaan, Suomeen ja Ruotsiin, ja 2) Tanskaa koskeva kaikkien neljän valmistajan ”rauhansopimus” markkinaosuuksien jäädyttämisestä, ensimmäiset selvästi määritellyt markkinoidenjakosopimukset, joista komissio on tietoinen, tulivat voimaan vuonna 1991.

Neljän tanskalaisen valmistajan välinen sopimus kotimaan markkinoilla noudatettavista yhteisön perusperiaatteista tehtiin Jyllannissa pidetyssä kokouksessa vuoden 1990 lopulla. Siihen aikaan tuonti Saksasta Tanskaan oli merkitykseltään. Kaikki osallistujat olivat korkeassa asemassa olevia johtajia, vähintään toimitusjohtajia (ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 49;

(*) Kaikki tässä päätöksessä tehdyt viittaukset mainittuihin liitteisiin ovat viittauksia väitetiedoksiannon liitteisiin.

Løgstørin vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, lausunto 1, s. 72; Tarcon lausunto 26. huhtikuuta 1996, s. 2).

Ensimmäisiä toimenpiteitä oli sen yhteensä 10-12 prosentin hinnankorotuksen yhteensovittaminen, jonka piti tulla voimaan Tanskassa kahdessa vaiheessa (eri valmistajat nostivat hintoja eri aikaan), sekä vientihintojen korottaminen 6–12 prosentilla (liite 19).

Kiintiö- ja asiakkaidenjakojärjestelmästä tehdyn sopimuksen tarkkojen ehtojen viimeistelemiseksi pidettiin tämän jälkeen useita kokouksia. Toimitusjohtajat (jotka alkoivat kutsua itseään ”pääveiksi”) tapasivat 16. tammikuuta 1991.

- 32) Kiintiöt, joiden oli tarkoitus olla voimassa seuraavat kaksi vuotta eli vuodet 1991 ja 1992, sovittiin 16. tammikuuta pidetyssä kokouksessa, mutta niitä muutettiin kaksi kuukautta myöhemmin (4. maaliskuuta 1991), jolloin ABB:lle ja Løgstørille sovittiin hieman suuremmat osuudet.

Lopullisesti 4. maaliskuuta sovitut kiintiöt olivat seuraavat:

— ABB	41 prosenttia
— Løgstør	27 prosenttia
— Tarco	18 prosenttia
— Starpipe	14 prosenttia.

Tanskan markkinoiden jakamista koskevan järjestelmän perusperiaate oli ”vakiintuneiden asiakassuhteiden” kunnioittaminen: kukin valmistaja piti omat asiakkaansa eikä toisen valmistajan asiakasta kilpailtaisi hyökkäävästi.

Toimitusjohtajien sopiman kiintiöjärjestelmän toteuttajina ja valvojina oli alempien myyntijohtajien ryhmä (”myyntiryhmä” tai ”yhteysryhmä”), joka kokoontui kerran (Tarcon mukaan) tai jopa kaksi kertaa (ABB:n mukaan) kuukaudessa.

Toimitusjohtajat kokoontuivat noin kolmen kuukauden välein ratkaistakseen ongelmia tai erimielisyyksiä.

b) Kartellin toiminta

- 33) ABB:n eläkkeelle jäänyt ylempi johtaja, jolla oli läheiset henkilökohtaiset suhteet ABB:hen ja joka oli aiemmin ollut IC Møllerin johtokunnassa, palkattiin konsultiksi, joka toimisi kartellin koordinoijana.

Yhteysryhmä, joka jakoi urakat kartellin jäsenten kesken, ylläpiti hanke- ja asiakastietokantaa sylimikrolla. Etukäteen sovittiin, kuka saisi kyseisen urakan. Jokaisen hankkeen osalta ”suosikki” (toisin sanoen yritys, jolle hanke oli osoitettu), ilmoitti muille osallistujille hinnan, jota se aikoi tarjota, ja muut toimittajat tekivät korkeamman tarjouksen ”suojellakseen” kartellin nimeämää toimittajaa.

Tavallisesti kartelli ohjasi hankkeen kyseisen asiakkaan tavanomaiselle toimittajalle. Koska Tanskan markkinat ovat kypsät, suurin osa urakoista koskee suoraa myyntiä nykyisille asiakkaille. Vuosittain tarjolle tulevat 20–30 ”uutta” hanketta, joiden arvo vaihtelee 500 000:sta 30 miljoonaan Tanskan kruunuun, jaettiin neljän tuottajan kesken siten, että niiden kokonaismyynnit noudattivat sovittuja kiintiöitä.

Tanskan markkinoiden jakamista tuettiin korvausjärjestelmällä. Jokaisen valmistajan tilintarkastajat vahvistivat putkien kokonaismyynnin vuoden aikana, ja kartelliin osallistujat vaihtoivat nämä todistukset keskenään.

- 34) Vuoden 1990 lopussa neljä tanskalaistuottajaa olivat sopineet hinnankorotuksista kotimaan ja vientihinnastoissaan sekä korotusten ajoituksesta ja vaiheista, jotka vaihtelivat tuottajasta toiseen (ks. 31 kohta edellä).

Parantaakseen järjestelyn toimivuutta valmistajat vaihtoivat hinnastoja, jotka ABB kokosi yhdeksi viiteasiakirjaksi 23. tammikuuta 1991. Maaliskuussa 1991 sovittiin listahinnoista myönnettävistä alennuksista, ja sopimuksen panivat täytäntöön myyntijohtajat, jotka antoivat myyntihenki-

löstölle ohjeet sallituista alennuksista. Hinnastojen noudattaminen varmistettiin sillä, että valmistajat vaihtoivat myös näiden sisäisten ohjeiden jäljennöksiä (Tarcon lausunto, s. 3).

Hinnankorotuksista sovittiin ajoittain. Syksyllä 1991 neljä tanskalaistuottajaa keskustelivat vuotuisista sekä Tanskan että ulkomaiden markkinoita koskevien listahintojensa korotuksista. Lokakuuhun mennessä kaksi saksalaista tuottajaa tuli mukaan säännöllisiin kokouksiin (41 kohta). Tämän seurauksena päästiin sopimukseen hintojen korottamisesta Tanskan ulkopuolella noin 6–8 prosentilla 1. tammikuuta 1992 alkaen, ja tässä sopimuksessa olivat mukana myös Pan-Isovit ja Henss/Isoplus (ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 18–19; Løgstørin vastaus väitetiedoksiantoon, s. 30–31).

- 35) Tanskan kiintiojärjestelmän ensimmäisen vuoden aikana (1991) ABB saavutti tavoitteensa, mutta Løgstør vei merkittäviä markkinaosuuksia kahdelta pienemmältä valmistajalta (liite 22). Näiden mahdollisesta tyytymättömyydestä vaiettiin, koska hinnat olivat nousseet ja kaikki valmistajat olivat ansainneet huomattavasti enemmän. Tarcon mukaan korvausjärjestelmää kuitenkin sovellettiin.

Korvausjärjestelmän soveltamisesta vuoden 1991 lopulla ei ole erimielisyyttä (laskelmista on runsaasti dokumenttiaineistoa), mutta tarkat tiedot siitä, miten korvaus maksettiin, puuttuvat. Tarco (pääasiallinen korvauksen saaja) on ilmoittanut, että se sai käteismaksun ja että siirto kirjattiin yrityksen kirjanpitoon laatimalla laskuja putkitöimittuksista, joita ei ollut lainkaan tehty (Tarcon lausunto, s. 4; vastaus toiseen 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 1). Løgstør kiistää jyrkästi tämän selostuksen tapahtumista ja väittää, että Tarcon saatavat (noin 4,5 miljoonaa Tanskan kruunua) hoidettiin a) ottamalla huomioon niiden muovipäällysteiden ja muiden materiaalien tilaukset, jotka Løgstør oli tehnyt Tarcolta vuoden mittaan ja jotka paransivat sen tulosta, sekä b) siten, että Løgstør luopui Tarcon hyväksi Islannin yhteishankeosuudestaan (Løgstørin vastaus 26. elokuuta 1997 lähetettyyn 11 artiklan mukaiseen pyyntöön).

Olipa tarkka menettely korvauksen maksamiseksi vuonna 1991 mikä tahansa, sovittiin vuodesta 1992 sovellettavasta uudesta järjestelmästä: ylimääräinen markkinaosuus jaettaisiin seuraavana vuonna valmistajille, joiden kiintiöt jäisivät muutoin vajaiksi.

- 36) Vaikka maaliskuussa 1991 Tanskaa varten sovitut kiintiöt oli tarkoitettu kaksivuotiseksi (1991–1992), niistä neuvoteltiin uudelleen jo yhdeksän kuukauden kuluttua.

Vuoden 1991 lopulla ja vuoden 1992 alussa pidetyissä kokouksissa sovittiin uudesta markkinoiden jaosta vuosiksi 1992–1993. Uudet kiintiöt olivat Tanskassa seuraavat:

— ABB	41,5 prosenttia
— Løgstør	28,5 prosenttia
— Tarco	16 prosenttia
— Starpipe	14 prosenttia.

Ei ole selvää, olivatko vuonna 1992 toteutuneet markkinaosuudet tavoitteiden mukaiset (Løgstør ilmoittaa, että sen osuus oli lähes 35 prosenttia, mutta sen omassa sisäisessä strategisessa suunnitelmassa vuosille 1994–1997 todetaan sen vuoden 1992 markkinaosuuden olleen 29,5 prosenttia; ks. myös liitteet 24, 49). Løgstørin odotettiin kuitenkin ylittävän selvästi vuoden 1993 kiintiön, koska se otti silloin käyttöön kustannuksiltaan edullisemman jatkuvan tuotantoprosessin, vaikka sillä olikin vaikeuksia saada sille EuHP:n hyväksyntä.

Løgstør vaati vuoden 1992 lopulla ja vuoden 1993 alussa, että sen markkinaosuuden kasvu tunnustettaisiin muodollisesti antamalla sille suurempi kiintiö (mikä vapauttaisi sen velvollisuudesta maksaa korvausta muille). Tämä johti siihen, että ABB tarjosi Løgstørille 1,5 prosenttia omasta osuudestaan ja 1 prosenttia kahden muun valmistajan kiintiöstä; nämä luonnollisesti vastustivat muutosta.

- 37) Løgstør väittää (vastaus väitetiedoksiantoon, s. 22), että se oli jo vuoden 1992 lopulla uhannut erota kartellista, ellei sille anneta suurempaa kiintiötä. Tarkoitus oli, että markkinaosuudet Tanskassa pidettäisiin vuonna 1993 samoina kuin vuonna 1992 (ABB:n vastaus 11 artiklan mukai-

seen pyyntöön, liite 8). Esittipä Løgstør uhkauksensa tai ei, se pysyi kuitenkin kartellissa (tosin se väittää ABB:n pakottaneen sen siihen: vastaus väitetiedoksiantoon, s. 24). Maaliskuussa 1993 Løgstør vaati yhä uutta 34 prosentin kiintiötä, kun taas ABB syytti sitä sopimuksen rikkomisesta polkemalla Tanskan hintatasoa.

Tanskan tuottajien välisiä suhteita vuoden 1992 lopulla ja vuoden 1993 alkupuolella mutkisti kaksi lisätekiötä:

- ABB vaati 10 prosentin osakkuutta Løgstøristä
- Henss/Isoplus ja Pan-Isovit vaativat yhä painokkaammin osuutta Tanskan markkinoista.

Valmistajien välille tuona aikana mahdollisesti syntyneistä erimielisyyksistä riippumatta Løgstør itse myöntää, että ”vuoden 1993 alussa koordinoitu perustui lähinnä perinteisten asiakassuhteiden kunnioittamista koskevaan yhteisymmärrykseen” (vastaus väitetiedoksiantoon, s. 23).

Komissio on saanut Tarcolta yksityiskohtaisen taulukon (päiväty 25. maaliskuuta 1993), joka koskee vuoden 1993 hankkeita. Siitä käyvät ilmi sekä urakan saanut tarjoaja ja sille vuodelle jo annettujen sopimusten hinnat että ”odotettu tarjoaja” ja ”odotettu hinta” hankkeille, joista päätöstä ei vielä ollut tehty ja hankkeille, joista todennäköisesti julistettaisiin tarjouskilpailu. Edellä mainittuja numerotietoja verrattiin kohdassa 33 kuvailtuun menettelyyn, ja vertailu osoittaa että tuohon aikaan kartelli toimi hyvinkin aktiivisesti (liite 23).

Koska kevät on ”huippusesonkia”, jolloin useimmat tarjoukset tehdään, suurin osa kyseisen vuoden urakoista oli siihen mennessä jo jaettu.

Komissio hyväksyy kuitenkin, että noin maaliskuuhuhtikuusta 1993 lähtien uusien urakoiden hinnat alkoivat Tanskassa laskea. Myöhemmin samana vuonna oli nähtävissä esimerkkejä, joissa Tanskassa noudatettua ”vanhojen asiakassuhteiden” kunnioittamisen periaatetta rikottiin.

Käytännöstä poikettiin molemmiin puolin. Løgstør väittää, että ABB peukaloi koko tilannetta pitääk-

seen muut valmistajat kurissa ja pakotti ne jatkaamaan kartellia. Se sanoo ABB:n jopa ilmoittaneen, että tämä oli avannut 50 miljoonan Tanskan kruunun luottorajan kukistaakseen Løgstørin hintasodassa (Løgstørin vastaus väitetiedoksiantoon, s. 22–24, 32, 40 ja 42). ABB taas syyttää Løgstørin kiintiön korottamista koskevia vaatimuksia, ja tästä on samaa mieltä Henss, joka todisti (”Beiratsitzungin” pöytäkirja, 3. helmikuuta 1994, sisältyy Isoplusin 11 artiklan mukaista pyyntöä koskevaan kirjeenvaihtoon), että Løgstør oli vienyt ABB:ltä ison ”vanhan asiakkaan” alhaisilla hinnoillaan saadakseen ABB:n vakuutuneeksi siitä, että Løgstørin oli saatava suurempi markkinaosuus.

Riippumatta siitä, kumpi versio tapahtumista on totta, hintojen lasku Tanskassa johtui kartellin sisäisestä valtapelistä eikä kartellin hylkäämisestä. Itse asiassa Løgstør ja ABB pyrkivät samaan aikaan ”yleisratkaisuun” ja tekivät Saksaa koskevia sopimuksia (kohdat 49–51). Tanskan markkinoita koskevien erimielisyyksien ratkaisemiseksi käydyt keskustelut yhdistyivät Saksaa koskeviin toimiin ja olivat osa yhtenäistä prosessia (ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 59).

3. Laajentuminen muille markkinoille

- 38) Tanskalaisten valmistajien yhteisö ei rajoittunut niiden kansallisiin markkinoihin, vaan ensimmäinen yhdessä sovittu hinnankorotus koski myös vientimarkkinoita ja astui voimaan 1. tammikuuta 1991. Saksassa ABB korotti hintoja 7 prosenttia, Tarco ja Løgstør 10 prosenttia ja Starpipe 6 prosenttia 1. joulukuuta 1990 alkaen (liite 19).

Samaan aikaan (vuoden 1990 lopulta vuoden 1991 alkupuolelle) kun tanskalaiset valmistajat viimeistelivät salaisia järjestelyjään voidakseen hallita Tanskan markkinoita, tehtiin jo aloitteita markkinoiden jakamista koskevan yhteistyön laajentamisesta muille markkinoille ja saksalaisten valmistajien mukaanottamisesta kartelliin.

Nämä aikeet olivat aluksi suhteellisen hajanaisia ABB — joka oli ottanut Isolohrin haltuunsa vuonna 1987 ja jolla siten oli jalka sekä Saksan että Tanskan leirissä — kävi joulukuussa 1990 ja

tammikuussa 1991 Pan-Isovitin kanssa kahdenvälisiä keskusteluja ”epävirallisen strategisen liittouman” muodostamisesta (liitteet 30 ja 31, ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 7–9). Nämä kaksi valmistajaa toimittivat tuohon aikaan yhdessä suurimman osan Saksan markkinoiden putkista. Isoplus oli juuri ostanut Isolohrin Itävallan tehtaan ja oli yhä käynnistämässä pyrkimyksiään vakavasti otettavaksi haastajaksi Saksan markkinoille Henss kaupallisena agenttinaan.

Tuohon aikaan ei tullut kysymykseenkään, että kaikki neljä tanskalaismuotoilijaa ja Pan-Isovit olisivat muodostaneet virallisen yhteenliittymän: Pan-Isovit piti Løgstør, Tarco ja Stårpæ ”rosvoita”, jotka yrittivät vallata markkinaosuuksia Saksasta halvalla hinnoilla. ABB oli Isolohrin omistajana sen luonnollinen kumppani Saksassa. Epäilemättä oli ABB:n strategisten etujen mukaista toimia yhteisymmärryksessä kumppanin puolen kanssa.

Teknisen yhteistyön lisäksi ABB:n ja Pan-Isovitin keskustelut koskivat markkinoiden jakamista niiden kesken. Ne olivat kaksi suurinta putkien toimittajaa Saksassa. Perusajatuksena oli jakaa asiakasalueet ja säilyttää silloiset markkinaosuudet.

- 39) Sovittiin järjestelystä, johon sisältyi ”johtoryhmän” ja ”strategiaryhmän” perustaminen; nämä koordinoisivat kahden suurimman valmistajan toimintaa ja varmistaisivat, että nämä hallitsevat yhdessä Saksan markkinoita.

Pan-Isovit ilmoitti myös tukevänsä niitä 6–8 prosentin hinnankorotuksia, joista ABB oli juuri sopinut (tanskalaisten valmistajien kanssa) vientimarkkinoiden osalta. Sopimus koski myös Saksan markkinoita.

ABB:n mukaan Pan-Isovit suhtautui ehdotettuun tekniseen yhteistyöhön varauksellisesti, ja kun se oli kieltäytynyt kutsusta liittyä EuHP:hen ⁽⁶⁾, kahdenväliset keskustelut yhteistoiminnasta markkinoilla päättyivät huhtikuussa vuonna 1991.

- 40) Tanskalaisten valmistajien keskinäiset järjestelyt laajennettiin koskemaan Italiaa, vaikka Tarco ilmoitti maaliskuussa, että ABB IC Møller ja Løgstør ”eivät toimineet aivan Italian markkinoita koskevien sopimusten mukaisesti”. (ABB oli nostanut hintoja vain 6 prosenttia vuoden toisella puoliskolla, kun taas Løgstør oli nostanut listahintojaan mutta antanut samanaikaisesti alennuksia, jotka pitivät hinnat vuoden 1990 tasolla (liite 33)).

Hankkeiden jakamisen osalta on todettava, että huomattavasta Torinon urakasta, jota ala piti markkinoiden lippulaivana, oli ABB:n mukaan lokakuussa 1991 tehty ”kaikki yhden ja yksi kaikkien puolesta” -sopimus, jonka mukaan tilauksen saava valmistaja jakaisi sen muiden kanssa sovitussa suhteessa. (Sopimusta ei kuitenkaan sovellettu, koska alhaisimman tarjouksen esitti ulkopuolinen; ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 53–55, liite 32.)

Myös Pan-Isovit osallistui tanskalaisten kilpailijoidensa kanssa käytyihin keskusteluihin Torinon hankkeen jakamisesta heinäkuussa 1991. On olemassa jotakin näyttöä siitä, että vastavuoroisuus oli markkinoiden ominaispiirre: ABB:n kerrotaan sanoneen muille osallistujille eräässä kokouksessa, että Løgstør oli luopunut Torinon hankkeesta IC Møllerin hyväksi ”saadakseen korvausta jossakin muualla kansainvälisillä markkinoilla” (lisäasiakirjat 1–4).

- 41) Syksyllä 1991 tanskalaisten valmistajien vakiintunut yhteistyö laajennettiin virallisemminkin Saksan markkinoille, ja lokakuusta lähtien kaksi tanskalaista valmistajaa, Pan-Isovit ja Henss/Isoplus (joista jälkimmäinen oli nyt sijoittunut Saksaan) liittyivät niiden salaiseen yhteistyöhön. Tästä lähtien kaikki Saksan markkinoiden kuusi päätoimittajaa pitivät säännöllisiä kokouksia, joiden tarkoituksena oli parantaa alhaista hintatasoa (ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 31, 51).

- (42) Toimitusjohtajien (tai vastaavien) kokouksia tiedetään pidetyn (ainakin) seuraavina ajankohtina:

— 9. (tai 10.) lokakuuta 1991

— 10. joulukuuta 1991

⁽⁶⁾ EuHP:n perustamiskokous pidettiin 29. huhtikuuta 1991 Billundissa Tanskassa. Pan-Isovit oli aluksi kieltäytynyt liittymästä, eikä Isoplus (sen huomattavaksi harmiksi) ollut kutsuttu.

- 19. helmikuuta 1992
- 6. maaliskuuta 1992
- 1. huhtikuuta 1992
- 30. kesäkuuta 1992
- 11. elokuuta 1992
- 11. marraskuuta 1992
- 20. huhtikuuta 1993
- 30. kesäkuuta 1993
- 18. (tai 19.) elokuuta 1993
- 8. (tai 9.) syyskuuta 1993.
- 43) Tanskalaisen ja saksalaisen ryhmän välillä on ollut ilmeisiä jännitteitä: Henss/Isoplus väittää, että tanskalaiset valmistajat käyttivät kotimarkkinoillaan vakiintuneen kartellin avulla saatuja voitoja hintasodan rahoittamiseen Saksan markkinoilla, missä niiden tarkoituksena oli laajentaa omaa markkinaosuuttaan Henss/Isoplusin kustannuksella.
- Tanskan ulkopuolisten valmistajien salainen yhteistyö ei vielä tässä vaiheessa ollut kehittynyt niin pitkälle kuin se kolme vuotta myöhemmin kehittyi. Osallistujilla oli erilaisia tavoitteita niiden pyrkiessä uuteen markkinoiden jakoon. ABB:n tarkoituksena oli ”suuri suunnitelma”, jolla varmistettaisiin toimialan strateginen hallinta, kun taas Tarcon aggressiivinen hinnoittelu Saksassa oli saanut saksalaiset valmistajat Løgstørin ja Starpien harmiksi tunnustelemaan Tanskan markkinoita. Saksalaisyhtiöt olivat kuitenkin selvästi kiinnostuneita pääsemään markkinaosuussopimukseen suojatakseen asemiaan tanskalaisilta valmistajilta.
- ABB katsoi, että valmistajien oli mieletöntä taistella keskenään hinnoista kun markkinat olivat laajenemassa nopeasti, ja se katsoi asian niin tärkeäksi, että sitä oli käsiteltävä huipputasolla (liite 35).
- 44) ABB painosti edelleen sopimaan Saksan hinnoista. Hintasopimus olisi täyttänyt kaksi tarkoitusta: se olisi hillinnyt Tarcon toimintaa ja antanut ABB:lle mahdollisuuden nostaa agenteiltaan perimiään hintoja. Frankfurtissa 9. tai 10. lokakuuta 1991 pidetyssä kokouksessa, johon kaikki kuusi valmistajaa osallistuivat, sovittiin noin 6 prosentin korotuksesta listahintoihin. (Vielä edellisenä päivänä tanskalaiset valmistajat olivat sopineet, että toimitusjohtajat keskustelisivat Saksan ja muiden vientimarkkinoiden tilanteesta; ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 51).
- Hintasopimus vahvistettiin myöhemmässä kokouksessa Hampurissa 10. joulukuuta 1991, ja tulos oli seuraava:
- kaikki valmistajat toteuttavat heti 6 prosentin hinnankorotuksen,
 - osallistujien välille perustetaan suora ”kuuma linja”,
 - lisäkokouksia pidetään kerran kuukaudessa,
 - vähimmäishinnasto laaditaan 13. tammikuuta 1992 mennessä.
- ABB:n mukaan keskusteltiin myös siitä, pitäisikö markkinaosuusluvuista tiedottaa toisille (liite 36; ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 18–19).
- 45) Seuraavan vuoden aikana huipputason kokouksia pidettiin melko säännöllisesti ”yhteisesti kiinnostavien asioiden käsittelemiseksi” (kuten eräissä kutsussa sanottiin) (7).
- Tanskan kartellin koordinaattori toimi myös Saksan ryhmän ”rehellisenä välittäjänä”, jonka tehtävänä oli kutsua kokoukset koolle ja edistää yksimielisyyttä hintatason korottamiseksi.
- On mahdollista, että Saksaa koskevia alemmankin johtotason kokouksia pidettiin, mutta niistä ei ole tarkempia tietoja (kohta 69).
- Kuten aiemmin oli sovittu, hinnaston luonnosteli eräs ABB IC Møllerin toimihenkilö Henssin toimittamien tietojen ja ABB:n vuoden 1992 K3-hinnaston perusteella. (Løgstør kuvailee ABB:tä ja Henssiä ”liikkeellepanevaksi voimaksi” Saksaa koskevissa neuvotteluissa: vastaus väitetiedoksianto-
- (7) Løgstørin mukaan keskusteluja käytiin Saksan lisäksi myös Alankomaista, Itävallasta ja Ruotsista, mutta vain tieto siitä on käytettävissä, että osallistujat olivat samat. Siihen aikaan Itävalta ja Ruotsi eivät olleet EY:n jäseniä.

toon, S. 28). Kyseinen hinnasto oli tarkoitettu oppaaksi yksilöllisten hintatasojen asettamiseen osana yleistä hinnankorotusta. Se oli tarkoitettu jakaa viimeistään 10. huhtikuuta 1992.

- 46) Tässä vaiheessa markkinaosuuksista ei ollut vielä sovittu, ja Tanskan ja Saksan ryhmät kävivät mutkikkaita neuvotteluja Saksan markkinoiden jakamisesta. Komissio sai tutkimustensa aikana eräitä Tarcon ja Starpipen näistä kokouksista tekemiä käsinkirjoitettuja muistiinpanoja (liitteet 37, 44 ja 45).

Valmistajat päättivät vaihtaa yksityiskohtaisia tietoja markkinaosuuksista (katso kohta 44), kuten eräästä Starpipen aiemmassa kokouksessa tekemästä muistiinpanosta käy ilmi (liite 37). Kuuden osallistujan nimien kohdalle on merkitty otsikon ”ennen” (Tidligere) alle sen myynnin arvo ja sitä vastaava markkinaosuus, ja otsikon ”uusi” (Ny) alle erilaiset prosenttiluvut. Kyseinen vuosi näyttää olevan 1991, mutta ei ole mahdollista päätellä varmasti, ovatko ”uudet” prosenttiluvut tavoitteita vai yksinkertaisesti myyntiarvioita. Saksalaisyritysten sanotaan halunneen 130 miljoonan Saksan markan myynnin (Henss arvioi kokonaismarkkinat 180 miljoonaksi Saksan markaksi) ja 15 prosentin hinnankorotuksen.

Brysselissä marraskuussa 1992 pidetyssä myöhäisemmässä kokouksessa luonnosteltiin taulukko valmistajien saman vuoden myyntimääristä ja markkinaosuuksista Saksassa, mikä oletettavasti oli askel kohti kiintiösopimusta (liite 44). Tanskalaiset Løgstør, Tarco ja Starpipes vaativat yhteensä 40 prosentin osuutta Saksan markkinoista.

Løgstør sanoo (lausunto 1, s. 73), että vuosina 1991 ja 1992 pyrittiin valmistajien välisestä epäluottamuksesta huolimatta toteuttamaan Tanskan mallia monessa maassa, muun muassa Saksassa.

Markkinaosuuksien jako perustui eri valmistajien kahtena edellisenä vuotena saamiin markkinaosuuksiin ”sekä arvioon siitä, millaisen markkina-

osuuden kukin yhtiö pystyisi hankkimaan omin avuin”. (Løgstør lisää, että saksalaiset eivät olleet tyytyväisiä siihen, miten markkinaosuudet jaettiin ja että koko yritys epäonnistui.)

Vuoden 1993 alussa suurimmat valmistajat etsivät yleistä koko toimialaa koskevaa ratkaisua, ja ABB hahmotteli (liite 48) ”eurooppalaista ratkaisua”, joka koskisi Tanskaa, Ruotsia, Suomea, Saksaa, Itävaltaa, Alankomaita, Ranskaa ja Italiaa (näihin viitattiin yhteisnimellä ”vanhat Länsi-Euroopan kaukolämmitysmarkkinat”); ABB kaavaili itselleen 42 prosentin ja Løgstørille 25 prosentin markkinaosuutta. Koska niiden yhteinen markkinaosuus olisi ollut 67 prosenttia, nämä kaksi valmistajaa olisivat kahdestaan olleet määräävässä markkina-asemassa.

ABB uskoi, että sen tilanne voitaisiin vakiinnuttaa, kun se hankkisi 10 prosentin omistusosuuden Løgstøristä, mistä hyvästä se varmistaisi Løgstørille entistä suuremman kiintiön kartellissa. (Tämä idea ei koskaan toteutunut.)

- 47) Näihin aikoihin kaksista päämarkkinoista — Saksan ja Tanskan — keskusteltiin säännöllisesti samalla foorumilla (ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 58—59).

Løgstør kuvasi (vastaus väitetiedoksianto, s. 37) ABB:n taktiikkaa sopimuksen turvaamiseksi ”keppi ja porkkana” -menetelmäksi: ABB tarjosi houkuttimia mutta esitti samalla uhkauksia siltä varalta, että sen ehdotuksia ei hyväksyttäisi.

Komissio hyväksyy täysin sen, että suurimman osan tarkasteltavasta ajanjaksosta ja 1. tammi-kuuta 1992 voimaan tulleesta hinnankorotussopimuksesta huolimatta yleinen hintataso oli Saksassa alhainen, kun jokainen valmistaja halusi kasvattaa markkinaosuuttaan.

Saksalaiset valmistajat olivat yrittäneet saada neljä tanskalaisvalmistajaa myymään Saksassa samoilla hinnoilla, jotka ne saivat kotimarkkinoillaan. Tanskalaiset puolestaan olivat vuoden 1993 alku-kuukausina pyrkineet turvaamaan sopimuksen siitä, että Isoplus pysyisi poissa Tanskan markkinoilta, ilmeisesti vastineena siitä, että Tarco ja

Starpipes luopuisivat Itävallan markkinoista tai eivät pyrkisikään niille.

- 48) ABB oli edelleen johtavassa asemassa. Se vahvisti asemaansa markkinajohtajana toisaalta kartellilla ja toisaalta strategisella liittoutumalla ainakin yhden kilpailijansa kanssa. Se pyrki hankkimaan omistussuuden Løgstøristä (ja tarjosi sille suurempaa kiintiötä kartellissa), mutta yritti turhaan myös agenttien välityksellä ostaa Isoplusin ja myöhemmin kehotti sitä pysymään poissa Tanskan markkinoilta (Isoplusin 10. lokakuuta 1996 päivätty lausunto, s. 23).

Vuoden 1993 puolivälissä Pan-Isovitin ja Isoplusin kärsivällisyys loppui neuvotteluissa ja koska ne halusivat parantaa vaikutusvaltaansa, ne päättivät tunkeutua Tanskan markkinoille. Ne väittivät tämän toimenpiteen osoittaneen, ettei kartellia ollut olemassa, mutta selvästikin kyseessä oli neuvottelujuoni, jolla tanskalaiset valmistajat oli tarjottu suostutella nostamaan hintojaan Saksassa.

Henss/Isoplusin Tanskaa koskevana suunnitelmana oli saada yksittäistä liiketoimintaa ainoastaan ABB:n tai Løgstørin kanssa tehdyllä sopimuksella: tarkoituksena oli osoittaa ”tiettyä solidaarisuutta” ABB:lle, mutta odottaa Løgstørin yhteydenottoa (Isoplusin ”Beiratsitzungin” pöytäkirja, 37 kohta edellä).

- 49) Vaikka erimielisyyksiä oli ja diplomatia oli välillä tiukkaa, kuusi valmistajaa pyrkivät edelleen ratkaisemaan erimielisyytensä ja pääsemään sopimukseen.

Tärkeimpien valmistajien edustajat kokoontuivat jälleen Hampurissa 20. huhtikuuta 1993 aloittaakseen uudelleen yhteisen hinnaston valmistelun ja sopiakseen yhteisestä hinnankorotuksesta Saksassa (ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 32–33). Løgstør oli Tanskan valmistajien liiton puheenjohtajan ominaisuudessa kutsunut kokouksen koolle.

ABB sanoo kuitenkin, että Løgstørin edustaja ei ilmeisesti päässyt kokoukseen, ja Løgstør sanoo samoin vastauksessaan väitetiedoksiintoon (s. 35). Sen komissiolle vastauksessaan 11 artiklan

mukaiseen pyyntöön aiemmin antama tieto osoitti kuitenkin, että sen myyntijohtaja osallistui ”Euroopan laajuiseen kokoukseen” tuona päivänä.

Päivää ennen kokousta Tarco oli jakanut muille tanskalaisvalmistajille taulukot (liite 49), joissa esitettiin kaikkien tavarantoimittajien (saksalaiset valmistajat mukaan luettuna) myyntimäärät ja markkinaosuudet kaikilla kansallisilla markkinoilla vuonna 1992. Tiedot oli koottu myyntijohtajien aikaisemmassa kokouksessa antamista tiedoista. Tarcon itse antaman tiedon mukaan (vastaus ensimmäiseen 11 artiklan mukaiseen kirjeeseen, s. 8) sen tarkoituksena oli auttaa Euroopan (oletettavasti vuoden 1993) kokonaismarkkinoiden laskemisessa; tämän suunnitelman yhteyttä jonkinlaiseen markkinoiden jakamista koskevaan suunnitelmaan ei voida kiistää.

Kööpenhaminassa 30. kesäkuuta 1993 pidettyyn kokoukseen osallistuivat vanhaan tapaan ABB:n, Løgstørin, Tarcon, Starpipen, Isoplusin ja Pan-Isovitin toimitusjohtajat, ja siellä keskusteltiin Saksan markkinoiden jakamisesta, myös ehdotusta 60/40-jaosta. ABB:n vain muutamaa päivää myöhemmin laaditun muistiinpanon mukaan (liite 48) tästä jaosta ”melkein sovittiin”, mutta Løgstør sanoo, että saksalaiset valmistajat eivät hyväksyneet sitä. Kuusi valmistajaa sopivat kuitenkin varmasti siitä, että teetetäisiin vuosien 1992 myyntimäärien tarkastus, joka olisi pohjana Saksan markkinoiden kiintiöinnille.

Keskustelujen laajeneminen yhteisen hinnaston luomisesta ”jäsentyneemmäksi markkinoiden jakoyritykseksi” kesäkuusta 1993 lähtien johtui siitä, että oli ymmärretty hinnankorotussyritysten ilman markkinoiden jakoa tai kiintiösopimusta epäonnistuvan aina (ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 35).

ABB:n valmistelumuiistiossa kokoukseen, joka pidettiin Zürichissä 5.–6. heinäkuuta 1993 ABB:n ja Løgstørin ylimmän johdon välillä, ennustettiin melko luottavaisesti, että koko Eurooppaa koskevaan ratkaisuun päästäisiin pian (liite 48).

- 50) Osana yleiseen sopimukseen tähtääviä pyrkimyksiä Løgstør lupasi Pan-Isovitin emoyhtiölle 18. elokuuta 1993 pidetyssä kokouksessa (liite 52), että se toimisi yhdessä ABB:n kanssa saadakseen Tarcon ”kuriin” Tanskassa ja Saksassa. (Løgstørin sanottiin olevan periaatteessa kiinnostunut Saksaa koskevasta hintasopimuksesta, mikäli sille annettaisiin oikea kiintiö).

Myyntimäärien tarkastuksen jälkeen (jonka tekivät sveitsiläiset tilintarkastajat), jossa oli todettu kunkin valmistajan vuoden 1992 myyntitulot (liite 53), valmistajat kokoontuivat Zürichissä 18. tai 19. elokuuta 1993 ja pääsivät sopimukseen seuraavista kohdista:

- Saksan vuoden 1992 markkinaosuudet säilytettäisiin vuonna 1994 sellaisinaan hyvin pienin tarkistuksin,
- luonnosteltaisiin uusi yhtenäishinnasto,
- Pan-Isovit valmistelisi rangaistusohjelman sille varalle, että joku poikkeaisi sovitusta kiintiöistä (ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 34–35).

- 51) Saksan markkinoita koskevat vuoden 1994 ”tavoitteet” olivat seuraavat:

- | | |
|-----------------|------|
| – Pan-Isovit | 26 % |
| – ABB | 25 % |
| – Tarco | 17 % |
| – Henss/Isoplus | 16 % |
| – Løgstør | 12 % |
| – Starpipes | 4 %. |

Ratkaisuna oli 33 prosentin kiintiön antaminen tanskalaisille valmistajille, kuten kartellin koordinaattori oli aiemmin ehdottanut.

Tarcon sanotaan esittäneen ”varaumaa”, koska se tahtoi yhtä prosenttiyksikköä suuremman kiintiön.

Kööpenhaminassa ja Frankfurtissa pidettiin 8. tai 9. syyskuuta 1993 kiintiöjärjestelmästä jatkokokoukset, joissa keskusteltiin myös kiintiönsä ylittävien sakottamisesta.

Näyttää siltä, että päästiin yleiseen konsensusseen. Tarcon osuus nostettiin 17,7 prosenttiin (Løgstørin vastaus väitetiedoksiantoon, liite 7) ja rangaistusjärjestelmä luotiin; Løgstør sanoo tämän olleen ABB:n aloite, ”jota Henss voimakkaasti kannatti”.

Suunnitelma, joka piti panna täytäntöön 15. syyskuuta 1993, sisälsi kuukausiraportin jokaiselta valmistajalta ja niiden tuottojen neljännesvuositarvikset, jotka toteuttaisi aiemminkin tarkastuksen tehnyt sveitsiläinen tilintarkastustoimisto. Sakot kiintiöiden ylittämistä tuli maksaa sveitsiläiselle pankkitilille, joka avattaisiin uuden kaukolämmitystä edistävän toimialajärjestön nimiin.

Yhtenäishinnastoa käytettäisiin tavoitteena, jolla pyritäisiin nostamaan yleistä hintatasoa vaihteittain noin 25 prosenttia kuuden kuukauden aikana.

- 52) Sopimus oli tarkoitus laatia kirjallisena ja allekirjoittaa, mutta tätä ei ilmeisesti koskaan toteutettu. Løgstør väittää kieltäytyneensä allekirjoittamasta, koska se ei koskaan tahtonut tehdä sopimusta Saksan markkinoista, mutta tämä vakuutus ei riittä selittämään, miksi Løgstør osallistui halukkaasti sveitsiläistoimiston suorittamaan tarkastukseen, ja on vastoin Pan-Isovitin arviota, jonka mukaan Løgstør oli kiinnostunut kiintiöjärjestelmästä (liite 52).

Muut valmistajat eivät halunneet edetä pelkkien kädenpuristusten perusteella.

Løgstør väittää, että Tanskassa 29. syyskuuta 1993 pidetyssä kokouksessa ABB painosti sitä allekirjoittamaan korvausjärjestelyn, jota ABB, Henss/Isoplus ja Pan-Isovit vaativat Saksan markkinoita koskevan yhteistyön edellytykseksi.

Kun Løgstør kieltäytyi allekirjoittamasta, ABB reagoi (Løgstørin mukaan) hyvin kielteisesti ja henkilökohtaisesti. Kööpenhaminassa pidetyssä johtotason kokouksessa, joka Løgstørin mukaan pidettiin 2. joulukuuta, silloisen ABB:n Transportation-liiketoimintaryhmän toimitusjohtajan (jonka aktiivisuus kartellin edistämässä on laajasti dokumentoitu) väitetään arvostelleen Løgstørin johtoa yhteistyöhaluttomuudesta varsin teräväkielisesti (Løgstørin vastaus väitetiedoksian-

toon, s. 39). ABB ei ole kiistänyt Løgstørin havainnollista selvitystä tästä tapahtumasta.

Vaikka markkinat määrällisesti laajenivat edelleen varsinkin Saksassa, valmistajat sanovat "hintasodan" puhjennut taas kerran: hintataso laski suurimmilla markkinoilla todellakin 20 prosenttia muutamassa kuukaudessa. ABB toteaa, että vallitsi "luottamuspula", joka lopetti käytännöllisesti katsoen yritykset päästä laajaan sovintoon Saksan markkinoista. Valmistajat jatkoivat kuitenkin kokouksiaan, vaikka jonkin aikaa monenväliset kokoukset korvattiinkin kahden- ja kolmenvälisillä yhteyksillä. On hyvin todennäköistä, että näihin yhteyksiin sisältyi ABB:n yrityksiä saada aikaan "uusjako", jotta järjestys palautuisi markkinoille (ks. Isoplusin vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 25).

Løgstørin pääjohtaja järjesti jo 21. joulukuuta 1993 ABB:n ja kartellin koordinaattorin kanssa kokousta tammikuun 28. päiväksi 1994 (liite XI); Løgstørin luettelo kilpailijoihin pidetyistä yhteyksistä, jonka se toimitti komissiolle vastauksessaan 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, osoittaa, että kokous pidettiin tuona päivänä.

ABB ja Løgstør pitivät uudestaan kahdenvälisiä kokouksia (23. helmikuuta ja 11. maaliskuuta 1994), samoin Løgstør ja Tarco (8. tammikuuta ja 19. maaliskuuta 1994) sekä Tarco ja Pan-Isovit (22. helmikuuta 1994). ABB:n mukaan useita kahdenvälisiä kokouksia pidettiin myös ABB:n johtajien ja Pan-Isovitin, Tarcon ja Henssin edustajien kesken (ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 44). Näistä ei kuitenkaan ole muita yksityiskohtaisia tietoja kuin se, että Løgstør väittää Tarcon siinä onnistumatta vaatineen Løgstørilta 16 miljoonan Tanskan kruunun korvausta (Tarcon vuoden 1993 alijäämä) edellytyksenä "rauhanneuvotteluille" (vastaus väitetiedoksiantoon, s. 25).

4. Euroopan laajuinen kartelli vuodesta 1994

a) Alustavat yhteydet

- 53) Kuuden valmistajan täysimittaiset kokoukset, joihin osallistuivat toimitusjohtajat ja myyntijohtajat, aloitettiin uudelleen 7. maaliskuuta, 15. huhtikuuta ja 3. toukokuuta 1994.

ABB selittää, että vuoden 1993 loppupuolelta vuoden 1994 alkukuukausiin käyty "hintasota" aiheutti lähes kaikille kaukolämmitysalan toimittajille sellaisia tappioita, että pienten valmistajien oli pakko vaatia yhteisiä ponnisteluja, jotta voitaisiin palata hintasotaa edeltäneelle hintatasolle (ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 62).

Løgstørin mukaan valmistajat olivat "koko vuoden 1993 yrittäneet saavuttaa sellaisen aseman, että ne pystyisivät selviämään uudessa tilanteessa, joka muistutti aikaisempaa tilannetta Tanskassa ... Useita sopimuksia tehtiin, mutta niitä ei koskaan toteutettu, koska pääperiaatteena oli, että vaikeneminen on erimielisyyden merkki". Vuonna 1994, jolloin useiden valmistajien toimitusjohtajat vaihtuivat, vallitsi uusi ilmapiiri: "ABB panosti voimakkaasti tähän hankkeeseen, ja kaikki tanskalaiset valmistajat tukivat tätä pyrkimystä" (Løgstørin vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, lausunto 1, s. 74; katso myös liite 55).

- 54) Maaliskuun ja huhtikuun kokouksissa keskusteltiin hinnankorotuksista, mutta niissä ei ilmeisesti saatu aikaan päätöksiä. (Løgstørin kirjeessä Kekeltille 17. maaliskuuta 1994 viitataan kollegojen kanssa pidettyihin kokouksiin, joissa keskusteltiin hintatilanteesta; Løgstør ei suhtautunut optimistisesti ratkaisun löytymiseen ennen vuoden loppukuukausia; liite 55). Hannoverin messuilla 3. toukokuuta 1994 pidetyn kokouksen jälkeen, johon osallistuivat ABB, Henss, Pan-Isovit ja Løgstør, laadittiin kuitenkin hinnasto, jota oli tarkoitus käyttää kaikille Saksan markkinoille suuntautuvien toimitusten perustana (liite 56 ja ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, sivut 42–43).

Näyttää siltä, että yhteishinnasto otettiin heti käyttöön yksittäisten hankkeiden hintatarjousten koordinoinnissa, vaikka sen käyttö olikin ongelmallista. "Toukokuun 9. päivän listaan" viitataan 18. elokuuta 1994 pidetyn johtajien kokouksen kokouskutsussa, jossa todetaan, että koska lista oli joissakin suhteissa ollut puutteellinen, se oli johtanut "erimielisyyksiin ja tulkintaeroihin" tarjousten vertailussa. Siksi kartellin koordinaattori lähetti kutsun liitteenä muutetun ja laajennetun hinnaston (liite 56).

- 55) Vaikka Henss ja Isoplus asetuksen N:o 17 11 artiklan mukaiseen pyyntöön vastatessaan aluksi kielsivät tietävänsä mitään kyseisestä hinnastosta, Henss ilmoitti myöhemmin, että muut valmistajat jakoivat hinnastoa osana suunnitelmaa pakottaa Isoplus pois Tanskan markkinoilta, vaikka se ei selittänytäkään tarkkaan, miten toimenpiteellä pyrittiin siihen tulokseen.

Tarco ilmoittaa, että tosiasiaa Henss laati hinnaston, mahdollisesti yhteistyössä ABB:n neuvonantajan kanssa, joka toimi kartellin koordinaattorina (vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 8–9).

Myös Løgstør sanoo, että Henss oli hinnaston laatija ja kartellin koordinaattori (vastaus väitetiedoksiantoon, s. 41–42). Näiden yritysten selostusta hinnaston alkuperästä vahvistavat muut asiakirjat, joista tärkein on 28. kesäkuuta 1994 lähetetty Zürichissä toimivan ABB:n Transportation-liiketoimintaryhmän johtajan (katso kohdat 10, 24 ja 52) faksi ABB IC Møllerin vasta nimiteylle toimitusjohtajalle. Siinä vahvistettiin jälkimmäisen ohjeet kartellin koordinaattorille ja todettiin, että hän (ABB:n johtaja) oli soittanut sekä koordinaattorille että Henssille ”ilmoittaakseen, että sinun ohjeitasi on noudatettava. [Koordinaattori] ilmoitti, että hän oli ymmärtänyt viestin ja oli kutsumassa kokousta Saksaan elokuuksi” (liite X9).

- 56) ABB IC Møllerin uusi toimitusjohtaja (joka raportoi suoraan edellä mainitulle liiketoimintaryhmän johtajalle) piti tärkeimpänä tehtävänäään pistää Länsi-Euroopan kaukolämmitysmarkkinat järjestykseen (KWH:n 29. marraskuuta 1996 päivätty lausunto, s. 6).

Elokuun 18. päivän 1994 kokous (ks. ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 43–44) Saksan markkinoista pidettiin itse asiassa Kööpenhaminassa, ja siihen osallistuivat kuuden suurimman yrityksen korkeat edustajat sekä (ensimmäistä kertaa) Bruggin edustaja. Koordinaattori ei ollut virallisesti kutsunut Bruggia, mutta se osallistui kokoukseen Henssin ehdotuksesta. (Bruggin mukaan sen oli annettu ymmärtää, että jos se ei noudattaisi kartellin sääntöjä, se voisi kärsiä menetyksiä pääasiakkaidensa kohdalla).

Kokouksessa harkittiin ehdotuksia, jotka koskivat hintojen nostamista Saksassa, ja näyttää todennäköiseltä, että siellä sovittiin uuden yhteishinnaston valmistelusta ja alennusten rajoittamisesta sovitun tasoon (15:een tai 30 prosenttiin).

Tässä vaiheessa KWH oli EuHP:n jäsen, mutta sitä ei vielä ollut otettu mukaan kartelliin eikä se osallistunut kokoukseen. Se ei toiminut nimeksikään Saksan markkinoilla. EuHP:n teknisessä kokouksessa muutamaa päivää myöhemmin (23. elokuuta) KWH:n edustaja sai tiedon jonkinlaisesta sopimuksesta muiden osanottajien kesken ja kirjoitti päiväryhmissä: ”pojat tapasivat, näyttää siltä kuin markkinoista olisi sovittu?” (KWH:n lausunto, s. 7; KWH:n aikataulu B.2.b; liite 185).

Løgstør yrittää vähätellä rooliaan ja sanoo ”pitäneensä matalaa profiilia” Saksaa koskevissa kokouksissa, sillä se ei ollut kovinkiinnostunut Saksan markkinoista. Sen mukaan ainut syy, jonka vuoksi sen oli pakko ottaa yhteyttä kartellin koordinaattoriin kesäkuun lopussa ja pyytää rauhaa, olivat hintasodan kielteiset vaikutukset. Vastauksessaan väitetiedoksiantoon (s. 42) se jopa väitti, ettei olisi osallistunut elokuun 18. päivän kokoukseen, mutta tämän vakuutuksen kumoaa Løgstør itse vastauksessaan 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, jossa osoitetaan, että sen myyntijohtaja osallistui kyseiseen kokoukseen. (Itse asiassa Løgstør oli ollut aktiivisesti mukana jo alkuyhteydenotoissa maaliskuun huhtikuussa ja osallistui omien sanojensa mukaan 3. toukokuuta Hannoverissa pidettyyn kokoukseen sekä sai hinnaston, joka laadittiin sen jälkeen ja jota Henss ja kartellin koordinaattori jakelivat).

b) *Euroopan markkinoiden jakaminen: kiintiöitä koskeva perussopimus*

- 57) Kun ABB:n, Løgstørin, Tarcon, Starpipen, Pan-Isovit ja Henss/Isoplus toimitusjohtajat olivat tehneet ratkaisevan tärkeät Saksan markkinoita koskevat aloitteensa, ei kestänyt kauan, kun he tekivät syksyllä 1994 yleissopimuksen Euroopan markkinoiden jakamisesta. (KWH:n toiminta keskittyi pääosin Skandinaviaan ja Itä-Eurooppaan, ja sen toiveet ilmeisesti täytettiin hieman myöhemmin.)

Tämä markkinoidenjakosopimus ei koskenut vain EU:ta vaan myös Sveitsiä, EU:hun kuulumattomia Pohjoismaita, Baltian maita sekä useita Itä-Euroopan maita.

Jokaiselle valmistajalle sovittiin kiintiö prosentteina kokonaismarkkinoista. Kokonaismarkkinoiden arvo laskettiin (Tanskan kruunuina) ja kunkin valmistajan prosenttimääräiset Euroopan laajuiset kiintiöt muutettiin rahaksi. Sitten jokaiset kansalliset markkinat jaettiin niiden valmistajien kesken, joilla oli niillä eri kiintiöitä.

- 58) Järjestelyn perustarkoitus oli hintatason nostaminen. Kaikki ymmärsivät, että tähän tavoitteeseen voitaisiin päästä vain kiintiösopimuksella. Tarco toteaa, että sopimuksen tarkoitus oli "nostaa hintoja noin 30–35 prosenttia kahden vuoden kuluessa. Hintoja odotettiin nostettavan asteittain vuosineljänneksittäin . . . Kaikkien yritysten ei oletettu nostavan hintojaan samalla prosenttimäärällä samanaikaisesti. Tavallinen käytäntö oli 6–8 prosentin korotus neljännesvuodessa kunkin yrityksen hinnastosta riippuen" (Tarcon vastaus toiseen 111 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 18).

Pan-Isovitin muistiinpanoissa on yksityiskohtia järjestelystä (liite 60), ja ne vahvistavat, että suunnitelmalla oli hintojen nostaminen ainakin 25 prosentilla vuonna 1995.

Erään ABB:n liiketoimintaryhmän 30. syyskuuta 1994 pidetyn kokouksen pöytäkirjassa viitataan ABB:n ja sen kilpailijoiden toiveeseen hintojen nostamisesta ja jatketaan: "Odotettavissa on suhteelliset 10 prosentin ja vielä toisen 10 prosentin hinnankorotukset, joilla katetaan raaka-aineiden hintojen nousu" (liite 61).

- 59) Eri valmistajien kertomuksista päätellen (esimerkiksi ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 62–65; Løgstørin vastaus väitetiedoksiantoon, s. 43–45; Tarcon vastaus ensimmäiseen 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 5; Tarcon 10. heinäkuuta 1996 päivätty kirje; Pan-Isovitin vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 54–55) näyttää siltä, että neljä tanskalaista valmistajaa kokoontuivat ensin Billundissa 16. syyskuuta 1994, missä ABB selitti ehdotustaan uudeksi Euroopan laajuiseksi järjestelyksi.

Sen jälkeen pidettiin kaikkien kuuden valmistajan "strategiset" kokoukset 30. syyskuuta, 12. lokakuuta ja 16. marraskuuta 1994. Kokouksissa neuvoteltiin Euroopan markkinoiden kokonaiskiintiöistä ja sovittiin niistä periaatteessa.

Ensimmäisessä kokouksessa 30. syyskuuta, jolloin keskusteltiin ABB:n ehdotuksista, päätettiin, että ABB:n edustaja kävisi kaikkien osallistujien luona ja yrittäisi saada myös KWH:n ja Bruggin mukaan Euroopan kiintiöjärjestelmään.

Tässä kokouksessa päästiin periaatteelliseen sopimukseen siitä, että luotaisiin yleinen kiintiöjärjestelmä, joka koskisi Skandinaaviaa, muuta Länsi-Eurooppaa sekä Itä-Eurooppaa. Siihen sisällytettäisiin tarkat kuitakin kansallisia markkinoita koskevat luvut, jotka sitten siirrettäisiin alemman tason markkinointikokousten toteutettaviksi (ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 62–63).

ABB sanoo, että Euroopan laajuisen kiintiöiden kokonaisluvusta sovittiin (kolmannessa) strategisessä kokouksessa 16. marraskuuta (ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 64).

- 60) Pan-Isovitilta löytyneet taulukot (Pan-Isovitille osoitetun 11 artiklan mukaisen pyynnön liite V; liite 60) osoittavat, että tässä vaiheessa peruskiintiöt ("aiemmat päätökset") sovittiin seuraaviksi:

— ABB	37 %
— Løgstør	20 %
— Tarco	10 %
— Pan-Isovit	10 %
— Isoplus	10 %
— Starpipe	6 %
— muut	2 % ⁽⁸⁾ .

⁽⁸⁾ Vastauksessaan 11 artiklan mukaiseen pyyntöön (lausunto I, s. 74) Løgstørin antaman hieman eriävän selostuksen mukaan sovitut kiintiöt olivat ABB:lle 37 %, Løgstørille 18 %, Tarcolle, Pan-Isovitille ja Isoplusille kullekin 9 % ja Starpipelle 5,5 %. Vastauksessaan väitetiedoksiantoon (s. 45) se väittää, että näistä kiintiöistä sovittiin lopulta 20. maaliskuuta 1995. Todellisuudessa peruskiintiöistä oli sovittu jo paljon aikaisemmin.

Pan-Isovitin muistiinpano (liite 60), jossa luetellaan kartellisopimuksen yksityiskohdat, osoittaa, että järjestelyn piti tulla voimaan 1. lokakuuta 1994.

- 61) KWH ja Brugg eivät osallistuneet 16. marraskuuta pidettyyn kokoukseen, mutta ABB suhtautui optimistisesti siihen, että ne saataisiin mukaan järjestelyyn, ja niin kartelli valtuutti ABB:n tekemään lopullisen sopimuksen näiden kahden valmistajan kanssa ja raportoimaan siitä vuoden 1995 alussa (Løgstørin vastaus väitetiedoksianto, s. 45).

Vaikuttaa siltä, että Brugg, joka oli osallistunut Kööpenhaminan kokoukseen 18. elokuuta ja Saksa koskeneisiin paikallisiin kokouksiin joulukuusta 1994 lähtien, otettiin ensin mukaan järjestelyyn; se sanoo kuulleen joulukuussa, että Saksan markkinoista oli tehty kiintiösopimus, mutta että sille ei ollut vielä varattu kiintiötä. Kohta tämän jälkeen ABB ilmoitti sille (Bruggin kertoman mukaan), että johtajien klubi oli antanut sille oman kiintiön (joka vastasi 4:ää prosenttia Saksan markkinoista) (vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 6). Løgstørin mukaan (lausunto I, s. 74; vastaus väitetiedoksianto, s. 45) Bruggin rooli oli jonkin verran aktiivisempi: se sanoo, että Brugg oli vaatinut 2 prosentin osuutta koko markkinoista ja 4 prosentin osuutta Saksan markkinoista. Brugg halusi myös, että joustavat putket jätettäisiin sopimuksen ulkopuolelle, ja takuun siitä, että Sveitsiin ei tulisi uusia kilpailijoita. Näyttää siltä, että sen vaatimukset hyväksyttiin. Joka tapauksessa ainoastaan ne hankkeet, joissa Brugg kilpaili muiden putkien valmistajien kanssa, laskettiin sen kiintiöön.

- 62) KWH:n ilmoituksen mukaan muut valmistajat painostivat sitä jatkuvasti: sen piti joko luopua markkinoista kokonaan tai sopia asioista kartellin kanssa. Tämä voi olla tottakin, mutta on myös todisteita siitä, että KWH tahtoi markkinoista suuremman osuuden kuin toiset olivat sille valmiit antamaan. KWH oli myös valmis luopumaan kaukolämmitysmarkkinoista kokonaan, jos se saisi 5 vuoden takuun siitä, että muut ostaisivat siltä putkia; tästä ehdotuksesta keskusteltiin yksityiskohtaisesti.

KWH liittyi salaiseen yhteistyöjärjestelyyn aikaisemmin kuin se itse myöntää. Vuoden 1994 lopulla se oli ja tavannut ABB:n suomalaisen tytäryhtiön ”markkinavolyymiä koskeviin odotuksiin liittyvissä asioissa” (ABB:n täydentävä vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 26).

KWH Pipe Oy:n toimitusjohtaja, joka oli myös KWH Techin hallituksen puheenjohtaja, osallistui kuitenkin ABB:n kanssa 19. tammikuuta 1995 Kööpenhaminassa pidettyyn kokoukseen, jossa sen oman lausunnon mukaan keskusteltiin ”markkinoiden suuntauksista” (KWH:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, sivu 9).

KWH osallistui ensimmäisen kerran Tanskan yhteisryhmän kokoukseen (katso kohta 77) 4. huhtikuuta 1995 (ABB:n täydentävä vastaus, s. 7).

Pan-Isovitilta löytynyt aineisto (liite 60) viittaa siihen, että tähän mennessä KWH oli tehnyt tietäväksi halunsa osallistua kiintiöjärjestelmään. KWH myöntää osallistuneensa ”työpäiväilliselle” 14. maaliskuuta 1995 ABB IC Møllerin toimitusjohtajan kanssa; päivällisellä keskusteltiin markkinaosuuksista (KWH:n lausunto s. 8, KWH:n aika-tila B.2.a.).

Pan-Isovitin toimitusjohtajan johtajien klubin kokouksessa vuoden 1995 maaliskuussa tai huhtikuussa tekemien yksityiskohtaisten muistiinpanojen mukaan KWH:n kiintiövaatimuksiin eri markkinoilla vastattiin: ”Ei käy!”.

- 63) Huhtikuun 1995 lopulla KWH päätti liittyä johtajien klubiin (KWH:n lausunto, s. 10). Tämän jälkeen ABB pystyi valmistamaan lopullisen markkinaosuustaulukon jokaisia kansallisia markkinoita varten, Baltia ja Itä-Eurooppa mukaan lukien. Ensimmäinen kokous, johon KWH osallistui, pidettiin 5. toukokuuta. Kokouksessa tai juuri ennen sitä KWH:n kiintiö kartellissa kaksinkeräistettiin ehdotetusta 76 miljoonasta Tanskan kruunusta 144 miljoonaan kruunuun (3,8 prosenttiin).

Komissio on saanut sekä Tarcolta (liite 62) että KWH:lta (liite 186) taulukon, jossa määritellään kiintiöt kunkin maan markkinoilla prosentteina ja rahallisena arvona siltä pohjalta, että markkinoiden kokonaisarvo on 3 794 miljoonaa Tanskan kruunua (noin 513 miljoonaa ecua).

Se hyväksyttiin johtajien kokouksessa Budapes-
tissä 5. toukokuuta 1995.

- 64) Kiintiöjärjestelmän perustana oli se, että markki-
naosuuksia voitaisiin tulevaisuudessa ainoastaan
”ostaa”. Løgstør selittää (lausunto II, sivu 90),
että ABB vaati markkinoiden ”lukitsemista” eli
markkinaosuuksien jäädyttämistä. Jos valmistaja
halusi kasvattaa markkinaosuuttaan, se pystyi
tähän ainoastaan ostamalla kilpailijan. Tämän
vahvistaa myös Pan-Isovitin muistiinpano:
”Markkinaosuuksia voidaan vain ostaa, ei ottaa”
(liite 60).

Niitä valmistajia, joiden markkinaosuudet joissa-
kin maissa katsottiin liian pieniksi, kannustettiin
tai vaadittiin poistumaan näiltä markkinoilta,
koska tällaisella vähäisellä läsnäololla markki-
noilla oli taipumus painaa hintatasoa alas (liitteet
63 ja 64; Løgstørin lausunto II, sivu 90; Starpipen
vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, alakohta
K(g); Pan-Isovitin vastaus 11 artiklan mukaiseen
pyyntöön, s. 28–32). Luopuessaan tästä liiketoi-
minnasta ne saivat korvausta siten, että niiden
kiintiötä kasvatettaisiin yhtä paljon muilla mark-
kinoilla, joilla ne jo toimivat.

Käytännössä nämä ”vaihtosopimukset” tehtiin
kahdenvälisesti. Pan-Isovit poistui Alankomaiden
markkinoilta ja sai lisää markkinaosuutta Itali-
assa; Isoplus menetteli juuri päinvastoin.

- 65) Kiintiöjärjestelmän valvomiseksi rakennettiin kor-
vausjärjestelmä. ABB sanoo (vastaus 11 artiklan
mukaiseen pyyntöön, s. 63), että keskusteltaessa
järjestelyistä vuonna 1994 Henss oli puhunut voi-
makkaasti sakkojärjestelmän puolesta, jota käy-
tettäisiin, jos kiintiötä rikottaisiin, mutta että
asiasta ei päästy sopimukseen.

Yksityiskohtaisissa muistiinpanoissa (liite 60),
jotka Pan-Isovit teki vuoden 1995 maaliskuussa
tai huhtikuussa pidetyssä johtajien klubin ko-
kouksessa, on kuitenkin perustiedot korvausjär-
jestelmästä, jolla rangaistaan yksittäisiä urakoita
koskevasta ”huijaamisesta” eli siitä, että urakka
viedään sovitulta suosikilta alittamalla sovittu
hintaa:

- ” — vähimmäishintataso — ei saa alittaa missään
tapauksessa/millään markkinoilla (lukuun ot-
tamatta erillistä päätöstä, esimerkiksi Power-
pipe),
- rangaistus, jos kohteelle/asiakkaalle alhai-
sempi hinta,
- kohde/asiakas vähennetään kyseisen vuoden
markkinaosuudesta (jos 11 miljoonan hanke
otetaan 8 miljoonalla, rangaistus on 4 mil-
joonaa)”.

Tarcon mukaan korvausmekanismia ei kuiten-
kaan käytetty yksittäisten hankkeiden tasolla,
vaan valmistajat olivat itse asiassa tarkoittaneet
tasausta yleisellä tasolla, jolla oikaistaisiin kiinti-
öistä poikkeaminen. Peruseriaatteena oli, että
vuoden lopussa verrattaisiin kunkin valmistajan
kauppoja kiintiöihin ja poikkeavuudet oikaistai-
siin joko seuraavan vuoden kiintiöiden tarkistuk-
sina tai korvausta maksamalla.

c) Euroopan kartellin rakenne

i) Johtajien klubi

- 66) Euroopan laajuinen kartelli sisälsi tanskalaisen
mallin kaksikerroksisen rakenteen.

Kartelliin osallistuvien valmistajien pääjohtajista
tai toimitusjohtajista koostuva valvontaelin tun-
nettiin ”johtajien klubina”. Siihen osallistuivat
seuraavat yritykset:

- ABB
- Løgstør
- Starpipes
- Tarco
- Henss/Isoplus
- Pan-Isovit
- KWH (5.5.1995 alkaen).

- 67) Johtajien klubi (jota kutsuttiin nyt myös ”elefant-
tiryhmäksi”), joka oli päättänyt kiintiöistä maail-
manmarkkinoilla, tapasi tämän jälkeen voidak-

seen asettaa erilliset markkinaosuudet eri kansallisille markkinoille, joihin kuuluivat Saksa, Tanska, Itävalta, Alankomaat, Suomi, Ruotsi ja Italia. Juuri tähän aikaan (marras-joulukuussa 1994) Powerpipe oli tuonut asian ABB:n johtoryhmän tietoon, ja Powerpipeä oli varoitettu esittämästä ”perusteettomia” väitteitä (liitteet 8–16).

Johtajien klubi tapasi jatkossa noin kuukauden välein eri paikoissa sekä yhteisön alueella että sen ulkopuolella. KWH liittyi mukaan 5. toukokuuta 1995.

Johtajien klubissa sovittiin myös yleisistä hinnan-
korotuksista.

Pan-Isovitiltä löytyi monista johtajien kokouksista siellä laaditut tarkat muistiinpanot (liitteet 60, 65 ja 66).

ii) Yhteysryhmät

- 68) Kaikille tärkeille kansallisille markkinoille perustettiin yleensä paikallisista myyntijohtajista koostuvat ”markkinointi-” tai ”yhteysryhmät”, joille annettiin tehtäväksi hallinnoida kartellijärjestelyjä johtajien klubin yleisessä valvonnassa. Kansalliset yhteysryhmät eivät sopineet kiintiöistä, vaan ne asetettiin maakohtaisesti ylemmällä tasolla. Niiden tehtävä oli jakaa yksittäiset hankkeet ja koordinoida salaiseen yhteistyöhön perustuvaa tarjousmenettelyä.

”Vakiintuneen asiakkaan” periaate, joka oli ollut Tanskassa aikaisemmin toimineen kartellin perusta, otettiin jälleen käyttöön. Useimmissa hankkeissa entinen toimittaja nimettiin ”suosikiksi” ja muiden valmistajien oli joko luovuttava tarjouksen tekemisestä tai tehtävä kalliimpi ”suojaava” tarjous sen varmistamiseksi, että suosikki saa urakan. Suurissa hankkeissa, joissa olisi voinut olla useita toimittajia, tavallisesti kyseiselle asiakkaalle toimittavien valmistajien oli määrä tehdä tarjous ja jakaa urakka keskenään.

Suuria hankkeita koskevissa uusissa tarjouskilpailuissa, joihin ei liittynyt olemassa olevaa lujaa asiakassuhdetta, urakka osoitettiin jollekin valmistajalle sille sovitun vuosikiintiön jäljellä olevan osan perusteella. Jokaisesta esiin tulleesta hankkeesta, jonka arvo ylitti tietyn vähimmäismäärän, oli ilmoitettava kartellin kyseessä oleville markkinoille nimittämälle koordinaattorille. Saksassa tämä kynnys oli 50 000 Saksan markkaa.

Yhteysryhmät perustettiin (ainakin) Saksaa, Tanskaa, Itävaltaa, Italiaa, Ruotsia, Alankomaita, Yhdistynyttä kuningaskuntaa ja Suomea sekä joitakin yhteisön ulkopuolisia maita varten (liite 67). Jäsenet olivat pääasiassa paikallisia myyntipäälliköitä tai johtajia, mutta toisinaan ylemmätkin johtajat olivat mukana. Seuraavassa luvussa kuvataan yksityiskohtaisesti yhteysryhmien toimintaa kussakin jäsenvaltiossa.

d) Toteutus kansallisilla markkinoilla

i) Saksa

- 69) Saksan markkinat arvioitiin vuonna 1995 aluksi melkein 180 miljoonan ecun arvoisiksi, mutta arviota tarkistettiin myöhemmin 160 miljoonaan ecuun. Saksan yhteysryhmä kokoontui kerran viikossa tai kerran kahdessa viikossa. Sen ensimmäinen uusien järjestelyjen mukainen kokous pidettiin 7. lokakuuta 1994, ja kuusi päävalmistajaa (sekä Brugg) olivat kokoontuneet Kööpenhaminassa 18. elokuuta päättääkseen niistä toimista, joita voitaisiin toteuttaa hintojen nostamiseksi Saksan markkinoilla.

Osallistujina olivat yleensä seuraavat yritykset:

- ABB
- Løgstør
- Tarco
- Starpipe
- Henss/Isoplus
- Pan-Isovit
- Brugg (7.12.1994 alkaen).

(ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 67; Tarcon lausunto, s. 7; Bruggin vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, liite 2; Henssin lisälausunto, liite 7).

Saksalaisten valmistajien johtajat olivat kuitenkin pitäneet jo vuoden 1994 toukokuusta ja todennäköisesti vielä paljon aikaisemmasta ajankohdasta alkaen kokouksia, joissa tarkasteltiin yksityiskohtaisesti yksittäisiä hankkeita Saksassa. ABB kertoo (lisävastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 10), että muista yhteysryhmistä poiketen Saksan markkinointiryhmä perustui aikaisempaan elimen, joka oli ”kokoontunut ajoittain pitkän ajanjakson aikana”, eikä ollut johtajien klubin perustama. Aiemmassa vaiheessa ryhmää oli organisoinut sama eläkkeelle jäänyt johtaja, joka oli palkattu kartellin koordinaattoriksi ja joka oli järjestänyt toimitusjohtajien säännölliset tapaamiset vuosina 1991–1993 (kohdat 33, 42 ja 45).

- 70) Kiintiöt olivat Saksan markkinoilla alunperin seuraavat (liitteet 62, 68 ja 69):

— ABB	24 %
— Pan-Isovit	21 %
— Isoplus	18,5 %
— Tarco	17 %
— Løgstør	11 %
— Starpipe	3,5 %
— muut	5 %.

Brugg, joka alunperin kuului ryhmään ”muut” (”Sonstige”), sai myöhemmin 4 prosentin kiintiön Saksassa tai 2 prosentin kokonaiskiintiön (Løgstørin vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, lausunto I, sivu 74; Bruggin vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, sivu 6).

- 71) Saksan uudelleen muodostetun yhteysryhmän tehtävänä, kun se oli täysin toimintakykyinen, oli jakaa yksittäiset hankkeet ”vakiintuneen asiakkaan” periaatteen ja vuosikiintiöiden mukaisesti ja koordinoida ja valvoa hankekohtaisia tarjousmenettelyjä sopimuksen noudattamisen varmistamiseksi. Kaikki yli 50 000 Saksan markan hankkeet kuuluivat tämän menettelyn piiriin.

Saksan markkinoiden uusi koordinaattori oli ABB Isolrohr GmbH:n toimitusjohtaja (eläkkeelle jäänyt tanskalaisjohtaja, joka oli aiemmin hoitanut tätä tehtävää, oli tähän mennessä vetäytynyt aktiivisesta toiminnasta kartellissa). Eri valmistajien oli alunperin toimitettava hänelle kuukausittain yksi-

tyiskohtaiset tiedot liikevaihdosta, toimitettujen tilausten arvosta ja yksittäisiä hankkeita koskevista tarjouksista mukaan lukien hankkeet, joissa tarjouskilpailu ei vielä ollut päättynyt. Yritysten oli myös ilmoitettava kaikista tietämistään hankkeista yhteysryhmän kokouksissa. Nämä tiedot pidettiin kannettavan tietokoneen tietokannassa, ja ABB Isolrohr laati päivitetyn hankeluettelon jokaiseen kokoukseen. Tammikuussa 1995 kokouksia pidettiin käytännöllisesti katsoen joka viikko. Osallistujien oli ilmoitettava ABB Isolrohrille joka keskiviikko hankkeet, joista ne olivat tehneet tarjouksen, sekä summan, jota ne olivat niistä pyytäneet. Tämä ABB:n pitämä tietokone-lista ilmoitti hankkeiden arvon, ”suosikin” (eli yrityksen, jolle kartelli oli urakan osoittanut) sekä yrityksen, jolle urakka todellisuudessa annettiin.

- 72) Tämän monimutkaisen mekanismin ansiosta Saksan yhteysryhmä pystyi valvomaan vuosittain noin 1 400–1 500:aa hanketta, jotka ylittivät 50 000 Saksan markan kynnyksen. Hankeluetteloista saatiin esimerkkejä 14 artiklan 3 kohdan mukaisissa tarkastuksissa sekä Henssin Berliinin toimistosta että Tarcolta, ja jälkimmäinen on toimittanut komissiolle lisää esimerkkejä (liitteet 68, 71, 72 ja 73).

Muita valvonnassa käytettyjä luetteloita (joissa oli otsikot ”Favorit + Angebotsumme” ja ”Auftrag + Angebotsumme”) pidettiin sekä koko Saksan markkinoista että jokaisesta osavalttiosta (liitteet 74, 75 ja 76).

Henss toimitti komissiolle 10. lokakuuta 1996 vastaavia taulukoita ja luetteloita, jotka liittyvät hankkeiden jakamiseen Saksassa (liitteet 77, 78 ja 79).

- 73) Saksan yhteysryhmän jäsenet käyttivät hintalaskelmiensa perustana niin kutsuttua ”Europa-Preis Liste” -hinnastoa (jota kutsuttiin myös ”Eulistaksi” ja ”Euro-hinnastoksi”), jonka tarkoituksena oli toimia kaikkien toimituksien yhteisenä

hinnastona. Valmistajat sanovat, että nimestään huolimatta se oli tarkoitettu vain Saksan markkinoille.

Euro-hinnasto oli itse asiassa se ”toukokuun 9 päivän luettelo”, johon oli viitattu Kööpenhaminan kokouksen kokouksutsussa (liite 56), oletettavasti täydennettynä ja päivitettyinä. Useimpien lähteiden mukaan sen laativat ABB ja Henss. Alkuperäisessä muodossaan Euro-hinnastossa ilmoitetut hinnat olivat noin 30 prosenttia korkeammat kuin markkinoiden silloinen hintataso. Sen tarkoituksena oli muodostaa tavoitehintaa tai vertailukohtia, jonka avulla alennuksia vähennettäisiin.

Tähän hinnastoon oli useita viittauksia eri yrityksistä tarkastusten yhteydessä löydettyissä asiakirjoissa, mutta jäljennös itse hinnastosta saatiin vasta huhtikuussa 1996 Tarcolta (liitteet 80–81).

Vaikka ABB, Tarco, Starpipes ja Brugg kuvailivat asetuksen N:o 17 11 artiklan mukaiseen pyyntöön vuoden 1996 alkukuukausina antamissaan vastauksissa melko tarkkaan, miten hinnastoa käytettiin, Henss/Isoplus-yhtiöt kielsivät alussa tietävänsä mitään hinnastosta ja edes Saksan yhteysryhmän tapaisen elimen olemassaolosta (Henssin vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 14–15). Isoplus myönsi lopulta Euro-hinnaston olemassaolon (lausunto 10. lokakuuta 1996, s. 26) ja toimitti siitä jäljennöksen.

- 74) Heti kun Saksan yhteysryhmä alkoi kokoontua, sovittiin (4. marraskuuta 1994), että ennen 15. lokakuuta vastaanotettujen tilauksien hinta voisi olla Euro-hinnasto –30 prosenttia, 15. lokakuuta jälkeen tilauksien hinta olisi Euro-hinnasto –15 prosenttia, eikä alennuksia sallittaisi 1. tammikuuta 1995 jälkeen (ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 67–68; liite 82, joka löydettiin Pan-Isovitiltä). Oman ilmoituksensa mukaan vuoden 1994 lopussa kokouksiin osallistuneissa Euro-hinnaston saanut Brugg kertoo, että valmistajat, joille ei ollut määrätty tiettyä

urakkaa, saivat tarjota hintaa Euro-hinnasto –5 prosenttia, kun taas ”suosikki” sai käyttää hintaa Euro-hinnasto –10 prosenttia. ABB kertoo 10. tammikuuta 1995 pidetyssä kokouksessa sovitun, että kaikki Euro-hinnastoa edullisempien tilausten hinnat nostettaisiin luettelohintaan (katso myös Starpipen muistiinpano kokouksesta, liite 70).

Kurittomuudesta ja alhaisista hinnoista valitettiin kuitenkin edelleen, ja 20. maaliskuuta 1995 johtajat päättivät, että seuraavasta päivästä kello 10.00 alkaen Euro-hinnastoa käytetään poikkeuksetta Saksan markkinoilla (Starpipen vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, alakohdat J, K ja L; liitteet 83 ja 84).

- 75) Yhteysryhmän säännöissä kokouksissa valvottiin yksittäisiä hankkeita ja tarkasteltiin tarjousmenettelyn etenemistä ja kunkin valmistajan tarjouksia sopimusten noudattamisen varmistamiseksi.

Henssiltä Rosenheimista (Saksa) löydettiin käsin kirjoitettuja muistiinpanoja, jotka liittyvät tähän valvontaan. Jokaisen auki olevan hankkeen kohdalla verrataan ”luettelohintaa” (josta oletettavasti on vähennetty sopiva alennus) tarjouksiin, joista eri valmistajat ovat ilmoittaneet edellä kuvatun raportointimenettelyn mukaisesti. Selvätikin valmistajien oli annettava selvitys, jos epäiltiin minkäänlaista poikkeamista sovitusta (liite 85).

On huomattava määrä todistusaineistoa siitä, että jos kilpailija teki kartellin sääntöjen vastaisesti ”suosikkia” edullisemman tarjouksen, sitä painostettiin peruuttamaan tarjouksensa. Varsinkin Henss oli innokas panemaan sopimuksia täytäntöön. Niinpä Starpipes joutui lupaamaan Henssille kirjallisesti, ettei se tarjoaisi kahdesta hankkeesta (Stassfurt, Zeitz) tiettyä hintaa alhaisempaa hintaa (liitteet 86 ja 87). Erfurt-Tiergartenin hankkeesta Løgstør joutui vetämään (Henssin vaatimuksesta) tarjouksensa pois ja esittämään selityksiä (liitteet 92 ja 93). Kun Tarco oli Henssin mielestä alittanut Euro-hinnat ja saanut siten hankkeen (Straubing), jota Henss oli vaatinut itselleen, Henss

Rosenheimin toimitusjohtaja ”reagoi varsin kiihkaasti ja vaati, että vedän tarjouksemme pois” (liitteet 88 ja 89). Eräissä muissa tapauksissa Tarco todella vetäytyi tietyistä hankkeista Henssin painostuksen vuoksi (Tarcon 1. vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 4; liite 91). Tarco kuului niihin, jotka rikkoivat sopimuksia useimmin, ja se väittää esittäneensä todella tarjoamansa hinnat väärin. Henss kykeni kuitenkin ”laajojen yhteyksiensä avulla” (kertoo Tarco) aina paljastamaan todelliset hinnat ja tilaukset, ja se syytti Tarcoa toistuvasti puhelinkeskusteluissa ja johtajien klubin kokouksissa huijaamisesta. Henss ja ABB pitivät luetteloita hankkeista, joissa ne väittivät Tarcon huijanneen (liite 90).

- 76) Saksan yhteysryhmän kokoukset jatkuivat kartellin muiden kokousten tavoin kauan sen jälkeen kun komissio suoritti tarkastuksensa kesäkuun 1995 lopussa.

Komission tarkastuksien jälkeen katsottiin varovaisuuden vuoksi parhaaksi pitää kokoukset yhteisön ulkopuolella, ja ne siirrettiin Zürichiin. (Løgstørin mukaan erityisesti ABB vaati kokouksien jatkamista.)

Zürichin kokoukset jatkuivat samassa kokoonpanossa 25. maaliskuuta 1996 asti, toisin sanoen muutaman päivän ajan sen jälkeen, kun yritykset olivat saaneet komissiolta 11 artiklan mukaiset tiedonsaantipyynnöt.

Løgstør (vastaus väitetiedoksiantoon, s. 51) toteaa, että tammikuussa ABB oli ehdottanut pysyvän sihteeristön perustamista Saksan kartellille Zürichiin, ja että vielä touko-kesäkuussa 1996 ABB:n Saksan yhtiö otti yhteyttä Løgstørin paikalliseen tytäryhtiöön.

ii) Tanska

- 77) Tanskan yhteysryhmä perustettiin lokakuussa 1994. Se kokoontui noin kerran kuukaudessa ja yleensä hotelleissa Jyllannissa.

Ryhmän jäseniä olivat ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus, Pan-Isovit ja KWH (Tarcon lausunto, s. 7; ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 66; ABB:n lisävastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 7).

Tarco kertoo, että kun kontaktiryhmä alunperin perustettiin, neljä tanskalaista valmistajaa tapasivat ensin yksityisesti, ja tämän jälkeen joko KWH, Isoplus ja Pan-Isovit liittyivät seuraan tai tanskalaiset valitsivat joukostaan yhden, joka tapasi kolme Tanskan ulkopuolista valmistajaa. Myöhemmin kaikki yritykset kuitenkin osallistui-
vat Tanskan yhteysryhmään tasavertaisesti. Pan-Isovit väittää (vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 63), että neljällä paikallisella valmistajalla oli hallitseva asema Tanskan markkinoilla ja että kolme muuta valmistajaa osallistuivat harvoin kokouksiin: ne yksinkertaisesti tapasivat uuden koordinaattorin (Løgstørilta), joka kertoi, mitkä hankkeet niille oli osoitettu. (Tämän selonteon vahvistaa ABB:n täydentävä vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön.) Näyttää todellakin siltä, että neljä tanskalaista valmistajaa olivat tavanneet vuoden 1994 elokuussa ja sopineet, että Pan-Isovitin olisi poistuttava Tanskasta (liite 98). Koska 75 prosenttia myynnistä tapahtui Tanskassa suoraan vakiintuneille asiakkaille, markkinoiden jakamista koskeva sopimus toteutettiin pääasiassa olemassa olevien asiakassuhteiden kun-
nioittamisen pohjalta.

- 78) Tämä uskollisuuteen perustuva järjestelmä toimi hyvin ja ABB:n mukaan (vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 66) sitä noudatettiin 70–80 prosentissa tapauksista. Tämän vuoksi Tanskassa oli vain rajoitetusti sellaisia tapauksia, joissa uusi hanke oli osoitettava tietylle valmistajalle. Jos kilpailija teki edullisemman tarjouksen kuin tavanomainen toimittaja ja ”varasti” liiketoimintaa, tämä korjattiin yleensä siten, että loukatulle suosikille myönnettiin korvauksena toinen hanke.

Vaikuttaa siltä, että käytössä oli samantapainen raportointijärjestelmä kuin mitä käytettiin (paljon suuremmassa mittakaavassa) Saksassa (liitteet 99 ja 100).

Kartelli arvioi alunperin vuoden 1995 kokonaismarkkinat noin 640 miljoonaksi Tanskan kruunuksi (melkein 90 miljoonaa ecua), mutta luku tarkistettiin myöhemmin 610 miljoonaan kruunuun (83 miljoonaan ecuun).

Tanskan yhteysryhmän viimeinen täysimittainen kokous pidettiin 11. maaliskuuta 1996, mutta 18. maaliskuuta 1996 pidettiin kaksi lyhyttä ABB:n ja Løgstørin johtajien välistä kokousta: kumpikin syyttää toista näiden kokouksien koollekutsumisaloitteesta, jonka tarkoituksena oli löytää keino yhteistyön jatkamiseen muulla tavoin (ABB:n lisävastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 9; Løgstørin vastaus väitetiedoksiantoon, s. 52). Tähän mennessä osallistujat olivat jo saaneet 11 artiklan mukaiset tiedonsaantiopyynnot ja ABB:n asianajat olivat kirjoittaneet komissiolle kahdesti ilmoittaen päämiehensä olevan halukas yhteistyöhön tutkimuksissa.

iii) Alankomaat

- 79) Alankomaiden yhteysryhmän tarkoituksena oli alunperin kokoontua vain kaksi kertaa vuodessa (ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 70). Ensimmäinen kokous pidettiin 14. maaliskuuta 1994 Amsterdamissa. Muiden valmistajien mukaan ABB teki aloitteen ryhmän perustamisesta ja toimi kokousten puheenjohtajana. (Starpipen vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, kohta H; Pan-Isovitin vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 59) Tähän kokoukseen osallistuivat ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe ja Pan-Isovit sekä paikallisia edustajia. (ABB:n osallistujaluettelossa on myös Isoplusin edustaja; yritys oli luopunut Italian markkinoista ja saanut hyvitykseksi isomman kiintiön Alankomaiden markkinoilla).

Tarkastuksen yhteydessä komissio sai haltuunsa Starpipen tuolloin tekemän muistiinpanon 14. maaliskuuta 1995 pidetystä kokouksesta (liite 101), joka sisälsi vuoden 1995 urakat ja hankkeet ilmoittavan taulukon (liite 102) ja tiedon siitä, kuinka ne jaetaan, sekä Pan-Isovitiltä löydetyn käytännöllisesti täysin samanlaisen taulukon (liite 103).

- 80) Kokonaismarkkinat, joiden arvo oli noin 22,50 miljoonaa ecua (liitteet 102 ja 103: katso myös liite 62), oli määrä jakaa seuraavien kiintiöiden mukaisesti:

— ABB	45 %
— Løgstør	25 %

— Tarco	14 %
— Starpipe	5 %
— Isoplus	5 %
— Pan-Isovit	4 %.

Nämä olivat johtajien klubin osoittamat alkupe-
räiset kiintiöt. Vuodelle 1995 odotetut todelliset
markkinaosuudet olivat hieman erilaiset: ABB:n
odotettiin saavan 50 prosenttia odotetusta liike-
toiminnasta ja Løgstørin 28 prosenttia, kun taas
kolme pienempää valmistajaa olivat kiintiöidensä
alapuolella. Starpipe kertoo, että hanketaulukko
laadittiin osallistujien ilmoittamien lukujen ja vuo-
sibudjettien perusteella. (Starpipen vastaus 11
artiklan mukaiseen pyyntöön, kohta H.) Jos (kun-
ten odotettiin) vuoden lopussa esiintyisi kiintiöstä
poikkeamista, tämä olisi käsiteltävä jollakin
tavalla, vaikka tämän tasauksen tekotapaa ei eri-
telty.

- 81) Koska Pan-Isovitin odotettu markkinaosuus oli
vain 2,5 prosenttia, ensimmäisessä kokouksessa
päätettiin, että se poistuu Alankomaiden markki-
noilta ja luovuttaa oman osuutensa Isoplusille,
mistä hyvästä sille myönnettyä markkinaosuutta
kasvatetaan vastaavasti Italiassa (ja Itävallassa):
katso Pan-isovitin vastaus 11 artiklan mukaiseen
pyyntöön, s. 58—69; liitteet 64 ja 103. Tämä
selittäisi, miksi Pan-Isovit osallistui vain yhteen
kokoukseen ja sen tilalle tuli Isoplus. Tämän
jälkeen säännöllisinä osallistujina olivat ABB,
Løgstør, Tarco, Starpipe ja Isoplus.

Ensimmäisen kokouksen jälkeen sovittiin, että
Løgstør alkaisi toimia ryhmän koordinaattorina
ABB:n asemesta.

Vaikka Alankomaiden yhteysryhmän oli ABB:n
mukaan määrä kokoontua vain kaksi kertaa vuo-
dessa, sillä oli ainakin kuusi muuta kokousta
vuoden 1995 aikana (katso ABB:n lisävastaus, s.
13—17), ja 13. toukokuuta 1996 pidettäväksi
suunniteltu kokous peruttiin ainoastaan komis-
sion 11 artiklan mukaisten tiedonsaantiopyyntöjen
vuoksi.

iv) Itävalta

- 82) On olemassa vahvoja todisteita siitä, että Itävallan markkinat jaettiin ennen yhteysryhmän perustamista ja Itävallan liittymistä Euroopan unioniin. Kaikki paikalliset kartellijärjestelyt, jotka ovat tapahtuneet näillä markkinoilla ennen Itävallan liittymistä, ovat kuitenkin tämän menettelyn ulkopuolella.

Euroopan laajuisen kartellin perustamisen jälkeen vuoden 1994 lopulla Itävallan yhteysryhmä tapasi joka kolmas tai neljäs viikko. Osallistujat toimivat vuorotellen kokouksen järjestäjinä. Ensimmäinen ABB:n ja Henss/Isoplusin Itävallan myyntijohtajien ja ylimmän johdon kokous pidettiin joulukuussa 1994 (ABB:n lisävastaus, s. 24). Sen järjesti (Pan-Isovitin vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 62) paikallinen valmistaja Ke-Kelit, ilmeisesti ABB:n aloitteesta. (Ke-Kelit on riippumaton itävaltalainen kaukolämmitystoimittaja, joka käyttää Løgstørin esieristettyjen putkien alihankkijana.)

- 83) Johtajien klubin ehdottamat alkuperäiset kiintiöt, jotka ABB ilmoitti Ke-Kelille (liitteet 106 ja 107), olivat seuraavat:

— Isoplus	37 %
— ABB	28 %
— Ke-Kelit (LR)	23 %
— Pan-Isovit	5 %
— Starpipes	3 %
— Tarco	2 %.

(Katso myös Pan-Isovitiltä löydetty liite 64 ja Tarcon toimittama liite 62.)

Ke-Kelitin myynti Itävallassa liitettiin Løgstørin koko Eurooppaa koskevaan kiintiöön.

Kartelli arvioi Itävallan kokonaismarkkinat vuonna 1995 noin 18 miljoonaksi euksi.

- 84) Itävallan ryhmä kokoontui säännöllisesti voidakseen toteuttaa markkinoiden jakamisen sovitulla tavalla ja keskustella hinnoista ja markkinaosuuk-

sista ja tarvittaessa yksittäisiä hankkeita koskevista tarkistuksista markkinaosuuksien pitämiseksi kiintiöiden mukaisina (liitteet 108 ja 109).

Pan-Isovitin ilmoituksen mukaan kokouksiin osallistuivat (vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 62) ABB, Ke-Kelit, Isoplus, Pan-Isovit ja Tarco. (Starpipes edusti sen agentti Gruner & Krobath.)

Pan-Isovitin mukaan yhteysryhmä piti edelleen kokouksia vuoden 1995 aikana, ja kaksi kokousta pidettiin vielä vuoden 1996 alussa. Viimeinen kokous pidettiin huhtikuussa 1996. (Tarco väittää poistuneensa Itävallan markkinoilta vuonna 1995.)

v) Italia

- 85) Italian yhteysryhmään kuuluivat alun perin ABB, Socoløgstør (Løgstørin yhteisyritys⁽⁹⁾), Tarco ja Pan-Isovit, ja pian siihen liittyi Sigma. Se kokoontui ensimmäisen kerran Milanossa 21. maaliskuuta 1995. Pan-Isovitin toimitusjohtajan muutamaa päivää myöhemmin tekemä Italian markkinoita koskeva muistiinpano (liite 111) osoittaa, että Løgstørille ja Pan-Isovitille oli jo osoitettu useita suuria hankkeita. (Katso myös Pan-Isovitin vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 26–28.)

Sigma ei osallistunut ensimmäiseen kokoukseen mutta tuli seuraavaan, joka pidettiin 12. huhtikuuta 1995 (liite 187).

Raportti, jonka paikallinen myyntijohtaja laati Tarcon toimitusjohtajalle 12. toukokuuta 1995 pidetystä kokouksesta, johon osallistui ainoastaan paikallisia edustajia (liite 112), osoittaa, että kiintiöjärjestelmää vahvistavasta korvausmekanismista oli jo sovittu: jos yritys ylitti kiintiönsä, sen piti maksaa korvaus muille osallistujille. Ulkopuo-

⁽⁹⁾ Løgstørin Italiassa Socoløgstørin kautta tapahtuva myynti oli osa Løgstørin koko Euroopan kiintiötä, ja komissio torjuu Løgstørin väitteen, että ”Italian markkinat eivät liity Løgstørin asiaan”. Løgstør osallistui myös ensimmäiseen Italian yhteysryhmän kokoukseen sekä Zürichissä 9. kesäkuuta 1995 pidettyyn Italiaa koskevaan kokoukseen.

linen tilintarkastaja tarkasti kiintiöiden noudattamisen aina vuoden lopussa. Sigman, joka on paikallinen italialainen valmistaja, oli määrä saada 10 prosentin markkinaosuus uusista hankkeista.

- 86) Nämä Italiassa toimiville valmistajille määrätty alkuperäiset kiintiöt kävivät ilmi Pan-Isovitin muistiinpanosta (liite 64):

— ABB	36 %
— Løgstør	26 %
— Tarco	12 %
— Pan-Isovit	9 %
— Starpipe	2 %
— Sigma ja muut	15 %.

Tämän kokonaisjärjestelyn osana Isoplus oli määrä poistua Italian markkinoilta ja luovuttaa oma osuutensa Pan-Isovitille. (Katso Pan-Isovitin vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 30–32.) Näyttää siltä, että myös Starpipe suostui luopumaan markkinoista varhaisessa vaiheessa, koska se (Isoplus tavoin) ei osallistunut yhteysryhmän kokouksiin.

Komission saama myöhempi kiintiötaulukko (liite 188) osoittaa, että Starpipen vetäytyttyä markkinoilta kiintiöihin tehtiin joitakin pieniä tarkistuksia.

Kartelli arvioi Italian kaukolämmitysmarkkinat vuonna 1995 alunperin noin 25 miljoonaksi ecuksi.

Yksittäiset hankkeet jaettiin osallistujille niiden kiintiöiden mukaan ja kehitystä valvottiin kokouksissa määräajoin. Näyttää siltä, että kokouksissa riideltiin usein ja esitettiin kaikenlaisia viijauksia ja vastasytöksiä.

Italian yhteysryhmä kokoontui seitsemän kertaa vuoden 1995 aikana ja piti neljä kokousta komission saman vuoden kesäkuussa tekemien tarkastuksien jälkeen. Viimeinen kokous, josta tiedetään, pidettiin 9. kesäkuuta 1996 Zürichissä (ABB:n lisävastaus, s. 17).

vi) Ruotsi

- 87) Ruotsin yhteysryhmän säännöllisiä jäseniä olivat ABB ja Løgstør. Näillä kahdella valmistajalla oli

85 prosenttia markkinoista, joiden arvo oli noin 35 miljoonaa ecua. Tarco ja KWH osallistuivat harvemmin, ja Starpipe on saattanut osallistua yhteen kokoukseen. Ryhmä kokoontui seitsemän tai kahdeksan kertaa keskustelemaan ”vakiintuneen asiakkaan” periaatteesta (ABB:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 69; lisävastaus, s. 21–23). Näistä kokouksista pidettiin viisi komission tarkastuksien jälkeen vuoden 1995 kesä- ja joulukuun välisenä aikana.

vii) Suomi

- 88) ABB:n, Løgstørin ja KWH:n kesken pidettiin tarkasteltavana ajanjaksona useita Suomen markkinoita (arvo noin 15 miljoonaa ecua) koskevia kansallisia kokouksia. Tarco ja Starpipe eivät toimineet näillä markkinoilla. Kokouksissa käsiteltiin odotettua markkinoiden kokoa, hintoja ja yksittäisiä hankkeita (ABB:n lisävastaus, s. 26–27).

viii) Yhdistynyt kuningaskunta

- 89) Yhdistyneessä kuningaskunnassa perustettiin ABB:n organisoima ja johtama yhteysryhmä, jonka jäseniä olivat ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe ja Pan-Isovit (Pan-Isovitin vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 62). Pan-Isovit sanoo sen kokoontuneen neljästi, mutta ABB myöntää järjestäneensä vain yhden kokouksen. Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoiden arvo on noin 4 miljoonaa ecua vuodessa.

e) *Yhdenmukaistettu toiminta Powerpipen sulke-miseksi markkinoilta*

i) ABB:n strateginen suunnitelma

- 90) Powerpipen tuhoaminen kilpailijana oli olennainen osa ABB:n pitkän aikavälin markkinoidenvalvontastrategiaa ainakin vuodesta 1992 alkaen.

Powerpipe väitti kantelussaan (s. 10), että tuohon aikaan muut Ruotsin markkinoille myyvät valmistajat pitivät kaukolämmitysputkien hintatason keinotekoisena alhaalla vahingoittaakseen sen liiketoimintaa. Tätä epäilystä vahvisti ABB:n Ruotsin

johtoryhmän kokouksen pöytäkirja sen 10. helmikuuta 1992 pidetystä kokouksesta:

”Kaikki olivat sitä mieltä, että olisi ryhdyttävä toimenpiteisiin nimenomaan Powerpipeä vastaan (Løgstørin vastaan suunnatun syyskuun kampanjan sijasta, koska Løgstørillä on riittävät taloudelliset voimavarat sen kestämiseen). ABB:n, Ecopipen ja Løgstørin johtokunnilta pyydetään tukea siihen, että Powerpipe voidaan hinnoitella ulos. Jos Powerpipe ajettaisiin vararikoon, ABB olisi ainoa valmistaja näillä markkinoilla, minkä perusteella voitaisiin muodostaa voimakkaita myyntiargumentteja, ja voimme käydä Løgstørin kimpun vaiheessa 2.”

ABB:n strateginen suunnitelma vuosille 1992–1996 (liite 116), joka laadittiin vuoden 1992 kesäkuussa, on myös hyvin yksityiskohtainen:

”Powerpipe (Ruotsi) polkee hintoja hyvin voimakkaasti Ruotsissa ja nyt myös Suomessa ja Saksan uusissa osavaltioissa. ABB ja Løgstør yrittävät pakottaa sen ulos markkinoilta.”

- 91) Heinäkuussa 1992 Powerpipen ensiesiintyminen Saksan markkinoilla johti siihen, että ABB kutsui sen omistajat Billundiin kokoukseen, johon osallistuvivat myös Løgstør ja Tanskan kartellin koordinaattori.

Powerpipen tästä kokouksesta esittämän selostuksen (liite 119) mukaan kaksi suurinta valmistajaa ehdottivat siellä, että Powerpipen tulisi rajoittaa toimintansa Ruotsiin ja pysyä poissa erityisesti Saksan markkinoilta, mistä hyvästä ne voisivat nostaa hinnat Ruotsissa hyväksyttävälle tasolle ja antaa Powerpipelle taatun kiintiön.

Kun Powerpipe ei hyväksynyt ehdotusta, Løgstør tarjoutui (Powerpipen mukaan) ostamaan Birkan omistamat Powerpipen osakkeet. (Løgstør ei suoranaisesti kiistä tätä väitettä, mutta väittää ABB:n olleen tärkeimpänä aloitteentekijänä.)

Tämä oli yksi niistä tilanteista, joissa Løgstør tarjoutui ostamaan Powerpipen.

Itse asiassa ABB, Løgstør, Pan-Isovit, Tarco ja Isoplus ovat yrittäneet yksin tai erilaisina yhdistel-

minä ostaa Powerpipen sen omistajilta, mutta neuvottelut eivät ole koskaan onnistuneet.

Lukuisissa ABB:n strategia-asiakirjoissa viitataan tarkasteluajanjaksona suunnitelmiin ajaa Powerpipe konkurssiin.

ii) Powerpipen avainhenkilöstön palkkaaminen

- 92) ABB aloitti vuonna 1993 järjestelmällisen kampanjan, jolla se houkutteli Powerpipen avainhenkilöstöä, jopa sen silloista toimitusjohtajaa, tarjoamalla palkkoja ja työehtoja, jotka olivat alalla ilmeisen poikkeuksellisia. Powerpipen mukaan tämän taktiikan tavoitteena oli vahingoittaa Powerpipen asemaa markkinoilla a) hankkimalla sisäisiä tietoja sen tuotannosta, strategioista ja markkinoista ja b) vaikuttamalla haitallisesti sen asiakassuhteisiin siihen asti, kunnes Powerpipe pystyisi löytämään korvaavan henkilön.

ABB ja Løgstør olivat jo sopineet 13 päivänä marraskuuta 1992 pitämässään kokouksessa, että ne palkkaavat Powerpipen tuolloisen toimitusjohtajan ja jakavat kustannukset, jotka koituvat hänen palkkaamisestaan ”konsultiksi” ABB:n suhdetoimistoon Brysseliin. (ABB:n alkuperäisenä ajatuksena oli tehdä hänestä ABB Motorsin (Espanja) varatoimitusjohtaja; liite 27.) On selvää, että tämä järjestely oli suunnattu suoraan Powerpipeä vastaan:

”Sovimme yhteisestä Powerpipeä vastaan suunnatusta toimenpiteestä, jolla palkataan [X].⁽¹⁰⁾” (Liite 48).

ABB myöntää (vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 26), että marraskuun 1992 kokouksessaan se ja Løgstør luopuivat suunnitelmasta hankkia yhdessä Powerpipe toimivana yrityksenä. Sen toimitusjohtajan palkkaamista pidettiin ”välivaiheena”, joka nopeuttaisi Powerpipen väistämättöä selvitystilaa. Sen asiakkaat voitaisiin sitten jakaa ABB:n ja Løgstørin kesken niiden Ruotsin markkinaosuuksien mukaisessa suhteessa.

⁽¹⁰⁾ Koko nimi mainitaan alkuperäisessä asiakirjassa.

- 93) Itse asiassa ABB piti Powerpipen toimitusjohtajan palkkaamista osana Eurooppaa koskevaa kokonaisjärjestelyä, jota se suunnitteli vuoden 1993 keskivaiheilla:

”Tilanne näissä maissa (Tanska, Saksa, Puola) ratkaistaan todennäköisesti pienentämällä ABB:n markkinaosuutta Tanskassa 1,5 prosenttia ja hyväksymällä Løgstørin markkinaosuuden kasvattaminen Puolassa pitkällä aikavälillä sekä sillä, että olemme palkanneet X:n”.

Løgstørin oli määrä maksaa 40 prosenttia ja ABB:n 60 prosenttia Powerpipen toimitusjohtajan palkkaamisen kustannuksista (liite 120).

Toimitusjohtaja lähti Powerpipesta vuoden 1993 lopulla ja siirtyi ABB:n palvelukseen. Sen jälkeen ainakin osa hänen tehtävistään oli antaa ABB:lle tietoja Powerpipen toiminnasta.

Løgstør yrittää vähätellä rooliaan tässä hankkeessa, mutta myöntää, että tämän Powerpipen avainhenkilön ”yhteinen” palkkaaminen oli ”epäviisas päätös”:

”Emme ole saavuttaneet paljoa X:n toiminnalla ... Tiesimme, että X:n palkkaaminen voitaisiin katsoa Powerpipeen kohdistuvaksi kielteiseksi toimenpiteeksi” (vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, lausunto I, sivu 76).

ABB:n johto tiesi suunnitelmasta vahingoittaa Powerpipea palkkaamalla sen toimitusjohtaja, ja suunnitelma hyväksyttiin ylimmässä johdossa.

ABB palkkasi vuoden aikana kaksi muuta Powerpipen avainhenkilöä sopimusehdoilla, joita Powerpipe väitti huomattavasti alan käytäntöä houkuttelevammiksi. Vielä vuoden 1995 alussa keskusteltiin edelleen Powerpipen vahingoittamisesta muun muassa palkkaamalla sen avainhenkilöstöä. Pan-Isovitiltä löydettyissä kokousmuistiinpanoissa lukee: ”Powerpipe — Kuinka ryhtyä vastatoimiin — palkkaamalla myyntimies D!” (Liite 122.)

- iii) Powerpipea varoitetaan pyrkimästä Saksan markkinoille

- 94) Powerpipe pyrki edelleen vakavaksi kilpailijaksi Saksan markkinoille perustamalla vuoden 1994 huhtikuussa myyntiyhtiön Saksaan. Powerpipe

Fernwärmetechnik GmbH oli lokakuussa 1994 ensimmäistä kertaa mukana tärkeää urakkaa koskevassa tarjouskilpailussa (Neubrandenburg).

Tämän urakan tarjouskilpailu sattui juuri samaan aikaan uusien järjestelyjen mukaisen Saksan yhteysryhmän kokouksen kanssa, joka pidettiin 7 päivänä lokakuuta. Powerpipe kuvaa tapahtumien kulkua muistiossa, joka on päivätty 13 päivänä joulukuuta 1994 (liite 124). Kartelli väitti Neubrandenburgin urakan (joka oli määrä toteuttaa neljässä vaiheessa: BA 6 Los 1 — Los 4) kokonaisarvoksi noin 980 000 Saksan markkaa.

- 95) Kun tuli tietoon, että Powerpipe tekee hankkeesta tarjouksen, Henssiltä soitettiin 10 päivänä lokakuuta Powerpipen saksalaiseen tytäryhtiöön ja vaadittiin, että Powerpipe asettaisi tarjouksensa sellaiselle tasolle, että Isoplus saisi urakan. Isoplusin hanketta koskeva tarjous oli päivätty 11 päivänä lokakuuta eli seuraavalle päivälle (liite 125).

Powerpipen mukaan se yritettiin ”suostutella” luopumaan hankkeesta esittämällä lukuisia uhkauksia ja erilaisia houkuttimia. Kun Powerpipe eteni tarjouksessaan (joka oli huomattavasti edullisempi kuin kartellin sopima hinta), asia vietiin ylemmälle tasolle, ja sekä Henssin että Løgstørin ylimpään johtoon kuuluvat (muun muassa) soittivat Powerpipen toimitusjohtajalle ja sen silloiselle omistajalle useita kertoja. Powerpipe teki näistä keskusteluista tarkat muistiinpanot niiden aikana (liitteet 126—133).

Näiden muistiinpanojen mukaan Powerpipelle annettiin vaihtoehtoisiksi luopua Neubrandenburgin sopimuksesta kartellin hankkeen saajaksi valitseman Isoplusin hyväksi (vastineena tästä Isoplus järjestäisi Powerpipelle pääsyn kartelliin) tai aloittaa hintasota muiden valmistajien kanssa. Kun Powerpipe ei noudattanut uhkavaatimusta, jonka mukaan sen olisi pitänyt vetäytyä Neubrandenburgin hankkeesta 25 lokakuuta kello 16.00 mennessä, sitä syytettiin vilpillisistä aikeista ja ehdotettu kriisikokous ABB:n, Løgstørin ja Henssin kanssa peruttiin.

Tällöin esitettiin myös vaatimuksia, että Powerpipe, joka oli ilmoittanut eräälle Neubrandenburgin johtajalle kartellin toiminnasta, ottaisi häneen uudelleen yhteyttä, pyytäisi anteeksi ja muuttaisi tarinaansa niin, että muita valmistajia ei enää epäiltäisi.

- 96) Useissa puhelinsoitoissa Powerpipelle ja sen silloiselle omistajalle muut valmistajat vahvistivat, että markkinoiden hallitsemiseksi oli perustettu kartelli, joka toimi Saksan lisäksi myös muualla Euroopassa. Näissä keskusteluissa ABB esiintyi kartellin johtajana ja tämän yhtiön korkeat johtajat nimettiin sen aktiiviseksi taustavoimaksi. Yhden näistä puhelinkeskusteluista kuuli Powerpipen asianajaja.

Vaikka yrityksistä ei löydettykään suoria todisteita, jotka olisivat vahvistaneet Powerpipen keskusteluista antaman yksityiskohtaisen selonteon, ei ole mitään syytä epäillä Powerpipen näitä keskusteluja koskevan lausunnon tarkkuutta.

Ensinnäkin kartellin, jonka Powerpipe katsoi kilpailijoidensa muodostaneen, tärkeimpien ominaisuuksien kuvaus vastaa lähes kaikilta kohdiltaan komission 14 artiklan 3 kohdan mukaisissa tarkastuksissa löydettyjä todisteita.

Toiseksi Powerpipen kuvaama peräänantamattomuus, jolla Henss/Isoplus edustajat yrittivät saada Powerpipen luopumaan Neubrandenburgin hankkeesta, näkyy myös kirjallisista Henss/Isoplusia koskevista esimerkeistä, joissa se vaatii hankesopimuksen saaneita kartellin jäseniä vetämään tarjouksensa takaisin, koska Henss/Isoplus oli valittu ”suosikiksi” (liitteet 88, 91: myös Tarcon 1. vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 4–5).

Løgstør väittää, että se ei itse uhannut Powerpipea, mutta se myöntää, että sen myyntijohtaja soitti kantelijalle, sillä Henss, joka halusi Powerpipen luopuvan urakasta, oli painostanut häntä voimakkaasti (vastaus väitetiedoksiantoon, s. 58).

- 97) Pian Neubrandenburgin tapahtumien jälkeen Powerpipen silloinen omistaja tiedotti asiasta henkilökohtaisesti eräälle ABB:n johtokunnan jäsenelle

— joka ei ollut yhteydessä kartelliin ja oli siitä todennäköisesti täysin tietämätön — ja pyysi tätä puuttumaan asiaan Powerpipea vastaan suunnatun toiminnan lopettamiseksi (liite 8). Tätä seurasi ABB:n lakimiehen tekemä sisäinen tarkastus sekä hänen ja Powerpipen lakimiesten tapaaminen. Tämän seurauksena ja kartellin henkilökohtaisesti perustaneiden ABB:n korkeiden johtajien kehottamana ABB lähetti Powerpipelle 16 päivänä joulukuuta 1994 kirjeen, jossa se kielsi voimakassanaisesti kaiken väärän tai laittoman toiminnan ja uhkasi ryhtyä oikeustoimiin, mikäli Powerpipe jatkaa syytöksiään ABB:tä vastaan (liitteet 9–16).

Tämän jälkeen Powerpipe jätti kantelun komissiolle.

iv) Leipzig-Lippendorfin urakka: Powerpipen boikotointi

- 98) Powerpipen jätettyä kantelunsa mutta ennen komission 29 päivänä kesäkuuta 1995 tekemiä tarkastuksia kartelli voimisti ponnistelujaan Powerpipen tuhoamiseksi. Muiden valmistajien reaktion laukaisi se, että Powerpipelle myönnettiin suurin yksittäinen kaukolämmityshanke kymmenneen vuoteen Saksassa, Leipzig-Lippendorf. Tämän hankkeen arvo oli noin 30 miljoonaa Saksan markkaa.

Asiakkaana oli VEAG-Vereinigte Energie Aktien Gesellschaft, joka rakensi voimalaa Lippendorfiin ja joka myös vastasi tähän liittyvästä kaukolämmitysverkosta, jolla tuotantolaitos yhdistettäisiin Leipzigin kaupunkiin.

VEAG julkaisi tarjouspyynnön *Euroopan yhteisöjen virallisessa lehdessä* kesällä 1994. Deutsche Babcockin tytäryhtiö IKR (Industrie und Kraftwerkrohrleitungsbau Bitterfeld GmbH) ja Mannesmann-Seiffert muodostivat yhteenliittymän, joka tekisi kaukolämmitysjärjestelmän, ja vuoden 1994 lopulla esitettiin tarjouspyyntö putkien toimittamisesta alihankintana. Karsintavaiheessa kuudelle mahdolliselle toimittajalle — jotka kaikki kuuluivat Saksan yhteisryhmään — annettiin lupa esittää tarjous: nämä olivat ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus ja Pan-Isovit.

99) Løgstør on myöntänyt (lausunto I, sivu 77), että tarjouspyynnön esittämisen jälkeen ”järkevä tilanteen luomiseksi ja toimittajien välisen luottamuksen palauttamiseksi sovittiin, että kolme saksalaista valmistajaa voittaisivat tarjouskilpailun ja että me muut noudattaisimme niiden hintaa.” Starpipeä löydetty muistiinpano Saksan yhteisryhmän kokouksesta 10 päivänä tammikuuta 1995 (liite 70) vahvistaa tämän tiedon:

”Kolmen saksalaisen yrityksen eli ABB Isolrohrin, Pan-Isovitin ja Henzin [tekstissä näin] on määrä saada hanke. Arvo noin 120 000 000 kruunua.”

ABB Isolrohr, Pan-Isovit ja Henss Berlin tarjosivat 32 miljoonan Saksan markan hintaa yhteenliittymänä, jota koordinoi ABB Isolrohrin toimitusjohtaja. (ABB:n laatimassa hankkeen seurantaluetelossa, joka oli päivitetty 22 päivänä maaliskuuta 1995, kolme saksalaista toimittajaa olivat edelleen Leipzig-Lippendorfin hankkeen ”suosikkeina”).

Starpipe ja Tarco eivät jättäneet tarjousta määräaikaan mennessä, mutta VEAG:n painostamina ne jättivät ”suojaavat tarjoukset”, joiden hinnat olivat 33 miljoonaa ja 34 miljoonaa Saksan markkaa, tässä järjestyksessä. Løgstør kuitenkin jätti perinteisellä tavalla valmistettuja putkia koskevan tarjouksen lisäksi jatkuvalla tuontantoprosessilla valmistettuja putkia koskevan tarjouksen, jonka hinta oli lähes sama kuin yhteenliittymän tarjous. Se perui tarjouksensa myöhemmin sillä perusteella, että se ei pysty valmistamaan hankkeen vaatimia 20 metrin putkia. Ehdotettua uutta tarjousta jatkuvalla tuontantoprosessilla valmistetuista 18 metrin putkista ei koskaan jätetty. On kohtuullista olettaa, että Løgstørin vetäytyminen johtui muiden valmistajien painostuksesta.

Tarjouskilpailun viimeisellä kierroksella VEAG, joka oli selvästi loukkaantunut kuuden valmistajan vastahakoisuudesta tarjota toisiaan vastaan, pyysi tarjousta Powerpipelta. Kun Powerpipen noin 26 miljoonan Saksan markan tarjous oli saatu, VEAG päätti 21 päivänä maaliskuuta antaa urakan tälle yritykselle.

100) Muut valmistajat reagoivat tähän välittömästi. Ne tapasivat kolme päivää myöhemmin eli 24 päivänä maaliskuuta Düsseldorfissa. Läsnä olivat ABB, Brugg, Henss/Isoplus, Løgstør, Pan-Isovit, Starpipe ja Tarco (Bruggin vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, liite 2). Siellä suunniteltiin Powerpipen asiakkaisiin ja toimittajiin kohdistuvaa boikottia. Kokouksesta laadittu Tarcon muistiinpano ei voisi olla selvempi:

”Powerpipelle on myönnetty Leipzig-Lippendorfurakka.

— Yksikään valmistaja ei toimita mitään L-L:ään, IKR:lle, Mannesmann-Seiffertille, VEAG:lle.

— ...

— Yksikään meidän alihankkijoistamme ei saa työskennellä Powerpipelle; jos ne tekevät näin, kaikki yhteistyö keskeytetään niiden kanssa.

— Yritämme estää Powerpipeä saamasta (esimerkiksi) muovia.

— EuHP tarkistaa, voimmeko valittaa siitä, että urakka on myönnetty epäpäteväälle yritykselle.” (Liite 143.)

Løgstør (joka jälleen yrittää vähätellä omaa osuuttaan) väittää, että yhteisryhmän kokouksessa Henss/Isoplus ”painosti yhteisiin toimenpiteisiin” (vastaus väitetiedoksiintoon, s. 60). Se väittää, että myöhemmässä kokouksessa 5 päivänä toukokuuta 1995 ABB ja Isoplus vaativat ryhtymistä yhdenmukaistettuun toimintaan Powerpipeä vastaan ja ABB päätti ottaa yhteyttä vaahdon ja muoviputkien valmistajiin painostaakseen niitä lopettamaan toimitukset sille.

v) Boikotin toteuttaminen

101) Pian kokouksen jälkeen ABB:n pääyhtiö Saksassa, Asea Brown Boveri AG kirjoitti VEAG:n ylimmälle johdolle esittäen vastalauseen siitä, että urakka oli annettu Powerpipelle. (Løgstør myöntää, että tähän ryhdyttiin sen ehdotuksesta.) Henss/Isoplusilta löytyneet asiakirjat osoittavat myös, että määrätietoisin toimiin ryhdyttiin, jotta VEAG jättäisi Powerpipen urakan ulkopuolelle (liitteet 147–150).

Lisävahvistus sille, että Powerpipen saatua Leipzig-Lippendorfin urakan muut valmistajat todella päättivät boikotoida hanketta, tulee KWH:lta (KWH:n lausunto, s. 13–14). Düsseldorfissa 24 päivänä maaliskuuta pidetyn kokouksen päätöskästä pidettiin selkeästi kiinni johtajien 13 päivänä kesäkuuta 1995 Tukholmassa järjestetyssä kokouksessa ja ABB toisti ne puhelimitse KWH:lle.

Osana Lippendorfin hankkeen boikotointia valmistajat eivät saaneet toimittaa urakoitsijoille niitä osia, joita nämä eivät saaneet Powerpipelta.

DSD (Dillinger Stahlbau GmbH) toimitti aliurakoitsijana ARGE Leipzig-Lippendorf-yhteenliittymälle niitä suurihalkaisijaisia holkkeja, joita Powerpipe ei valmistanut. (Ilman näitä osia ei putkia voida asentaa.) DSD:n yritykset saada näitä liitososia useilta putkien valmistajilta, mukaan lukien ABB Isolrohr, Henss, Pan-Isovit, Tarco ja Løgstør, eivät aluksi onnistuneet. Pan-Isovitilta löytyneiden asiakirjojen mukaan (lisäasiakirja 8) DSD:n toimitusjohtaja otti yhteyttä Henssiin ja ABB Isolrohiin DSD:n yrityskästä saada liitososia, ja asiasta oli tarkoitus keskustella johtajien klubissa ("Zur Diskussion 4.5.95"). Itse asiassa johtajat kokoontuivat 5 päivänä toukokuuta. Ja Løgstørin mukaan "ABB ja Isoplus vaativat ryhtymistä yhdenmukaistettuun toimintaan Powerpipeä vastaan, jotta Powerpipen olisi vaikeampi saada toimituksia" (vastaus väitetiedoksiantoon s. 61).

KWH:n mukaan (vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 13; vastaus väitetiedoksiantoon, s. 24) ABB varoitti sitä erityisesti toimittamasta osia hankkeeseen, mutta se päätti olla välittämättä boikotista. Lopulta juuri KWH toimitti kyseiset osat DSD:lle samoin kuin joitakin Powerpipen tarvitsemia hitsaustarvikkeita.

tua toimintaa Powerpipeä vastaan ja ABB oli päättänyt "ottaa yhteyttä vaahdon ja PE:n toimittajiin ja painostaa niitä".

Yksi Powerpipen muoviosien alihankkijoista oli Lymatex, tanskalainen muoviosien valmistaja, joka itse asiassa myi suurimman osan tuotannostaan Løgstørille.

Lymatex ilmoitti Powerpipelle 10 päivänä toukokuuta 1995, vain muutaman päivän kuluttua Løgstørin kuvailemasta johtajien klubin 5 päivänä toukokuuta pidetystä kokouksesta, että se ei voinut enää ottaa tältä vastaan tilauksia ainakaan ennen syyskuuta (liite 153). Powerpipe väitti, että tämä tapahtui Løgstørin ja ABB:n käskystä. Se sanoi saaneensa tiedon, että eräs Lymatexin suurimman asiakkaan Løgstørin myyntijohtaja oli antanut Lymatexille ohjeet olla toimittamatta Powerpipelle (liitteet 151–152).

Løgstør väittää, että kyseessä oli väärinkäsitys. Se sanoo, että Lymatexin suurimpana asiakkaana se oli kärsinyt toimitusviivästyksestä ja oli vain painostanut Lymatexia toimittamaan Løgstørille ajoissa ja ettei sitä kiinnostanut, miten Lymatex silloin selviytyisi muiden asiakkaidensa tilauksista (vastaus väitetiedoksiantoon, s. 62).

Tämä selitys on vilpillinen. Løgstør ei ollut vain huolissaan omien tilaustensa viivästymisestä; sen tähtäimessä olivat erityisesti Lymatexin suhteet Powerpipeen. Løgstørillä tehdyssä tarkastuksessa komission virkamiehet löysivät Løgstørin myyntijohtajalta (allekirjoittamattoman) luonnoksen Lymatexin kirjeestä Powerpipelle. Tämä luonnos oli faksattu Løgstørille muutamaa tuntia ennen kuin itse kirje faksattiin Powerpipelle. On selvää, että Lymatex oli lähettänyt luonnoksen Løgstørille hyväksyttäväksi tai tiedoksi ennen kirjeen faksamista Powerpipelle.

102) Düsseldorfin kokouksessa 24 päivänä maaliskuuta oli päätetty myös yrittää lopettaa Powerpipen muovinsaanti. Løgstørin itse antaman tiedon mukaan (ks. kohta 100) johtajat olivat 5 päivänä toukokuuta harkinneet uudelleen yhdenmukaistet-

103) Oletusta, että juuri Løgstør sai Lymatexin kieltäytymään muovin toimittamisesta Powerpipelle, vahvistavat erääseen toiseen tilaukseen Tanskassa liittyneet olosuhteet; Powerpipe oli onnistunut viemään tämän tilauksen kartellilta samoihin aikoihin Leipzig-Lippendorfin urakan kanssa.

Tanskan kartelli oli perinteisesti varannut Århus Kommunale Vaerken (ÅKV) työt ABB:lle ja Løgstørille, mutta helmikuussa 1995 Powerpipe sai pienen osan ÅKV:n korvausputkien vuositilauksesta. Saatuaan tilauksen Powerpipe sai tietää, että tämä oli suututtanut tanskalaisvalmistajat. Århusissa käytetty liitäntätekniikka edellytti tiettyä ruotsalaisen Nitto-yrityksen toimittamaa materiaalia (johon Løgstør väitti omistavansa oikeudet suunnittelun osalta) sekä muita, Lymatexin toimittamia osia. Nitto kieltäytyi toimittamasta materiaalia Powerpipelle.

- 104) Kiertääkseen tämän kieltäytymisen Powerpipe otti yhteyttä toiseen ruotsalaisyhtiöön, Permatekiin, joka ei toimi kaukolämmitysalalla, saadakseen osia Løgstørin omalta Ruotsin tytäryhtiöltä (ETF), joka oli varsin halukas myymään Permatekille. Tämä kiertotie selvästikin raivostutti Løgstøriä (Powerpipen 16 päivänä syyskuuta 1997 päivätty vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 1; Løgstørin 25 päivänä huhtikuuta 1996 päivätty lausunto; Løgstørin 21 päivänä marraskuuta 1997 päivätty muistio).

Løgstør sai 8 päivänä toukokuuta 1995 selville, että Powerpipe oli saanut osia Århusin tilaukseen sen omalta Ruotsin tytäryhtiöltä ja myös Lymatexiltä; ei voi olla sattuma, että vain kaksi päivää myöhemmin Lymatex kieltäytyi toimittamasta Powerpipelle ja lähetti Løgstørille kirjeestään luonnoksen ennakoon.

Voi olla, että Løgstørin välitön motiivi Powerpipen hankintojen katkaisemiseen oli suuttumus siitä, että tämä oli päihittänyt sen Århusin tilauksessa, mutta sen puuttuminen Lymatexin kauppoihin oli osa yhteistä suunnitelmaa, jolla pyrittiin vahingoittamaan Powerpipea tai tuhoamaan se, ja sillä oli jatkuvasti kielteisiä vaikutuksia Powerpipen kykyyn hoitaa muut hankkeensa (esimerkiksi Bremen).

- 105) Vaikka Løgstør oli ottanut aloitteen Lymatexin suhteen, varsinainen taustavoima kaikissa Powerpipen kohdistetuissa toiminnoissa oli ABB.

ABB:n muistiinpanoissa myyntidivisioonan kokouksesta 7 päivänä huhtikuuta 1995 todetaan, että Powerpipe oli saanut Lippendorfin urakan, ja merkintä jatkuu seuraavasti:

”Ainoa mahdollisuus saada tilaus Isolrohr/ABB:lle on se, että Powerpipe ei pysty toimittamaan tavaraa ajoissa.” (Liite 158.)

ABB IC Mølleriltä tutkimuksen aikana löytyneet asiakirjat osoittavat, että ABB valvoi Powerpipea tarkasti (liitteet 159 ja 160). ABB pystyi erinomaisesti hankkimaan Powerpipen Leipzig-Lippendorfin urakkaan tarvitsemia hankintalähteitä koskevia tietoja. Eräässä 12 päivänä huhtikuuta 1995 päivättyssä ABB:n raportissa (liite 160) pidetään suomalaista Rautaruukkia tarvittavien teräsputkien todennäköisenä toimittajana ja todetaan:

”Rautaruukki ei ole saanut tilausta tänään lounasaikaan mennessä”.

Kesäkuun lopussa Powerpipe itse asiassa ilmoitti komissiolle (liite 161), että kartelli oli ottanut yhteyttä sen teräsputkitoimittajaan (Rautaruukkiin) ja painostanut tätä viivyttämään tai perumaan toimituksia. Rautaruukki ilmoitti Powerpipelle 27 päivänä kesäkuuta 1995 pidetyssä kokouksessa, että Powerpipelle tarkoitettu putkierä olikin myyty ABB:lle; toimitus viivästyi tämän vuoksi kolme kuukautta (liitteet 161–163).

- 106) ABB:n tiedusteluverkosto oli myös todennut KWH:n mahdolliseksi joidenkin Powerpipen urakkaan tarvitsemien tuotteiden toimittajaksi (hitsauslaitteet ja suurihalkaisijaiset putket). Kysymyksessä raportissa kysytään: ”Voidaanko tätä estää?” (KWH vahvisti, että ABB oli kehottanut sitä noudattamaan boikottia.)

Komission tutkimusten aikoihin kartelli yritti myös ostaa Powerpipen saadakseen sen kilpailusta markkinoilta. Pan-Isovit oli vihjannut, että se voisi ostaa Powerpipen, jos muut osallistuisivat (KWH:n vastaus väitetiedoksiantoon, s. 24). KWH:n mukaan Henss/Isoplus ehdotti, että kannattaisi maksaa 23–25 miljoonaa Saksan mark-

kaa ja jakaa kustannukset kilpailijoiden kesken. Itse asiassa ainakin ABB, Tarco ja Henss olivat jo sopineet kirjallisesti 21 päivänä huhtikuuta 1995 osallistuvansa yritystöön, ilmeisesti niiden markkinaosuuskiintiöiden mukaisessa suhteessa (lisäasiakirjat 16–18).

- 107) Valmistajien suhtautuminen Powerpipeen sen vietyä Leipzig-Lippendorfin urakan käy ehkä selkeimmin ilmi muistiinpanosta (liite 164), jonka Starpipe laati kesäkuussa 1995:

”Powerpipe” / ”Täysi sota”.

Powerpipessa 12 päivänä kesäkuuta 1995 tehty sisäinen muistiinpano sisältää esimerkkejä järjestelmällisistä toimista, joita kartelli siihen kohdisti. Siinä todetaan:

”Koska kartelli toiminnastaan päätellen tietää onnistuvansa vahingoittamaan Powerpipea, se lisää painetta päivä päivältä ja toimii melkein avoimesti meitä vastaan.”

Powerpipe selittää, että kun se sai hankkeen Saksasta, sen tavarahankintojen vaikeutuminen ja viivästyminen aiheutti sille tuntuja sopimussakkoja.

Powerpipe väittää, että kartellin siihen kohdistamat toimet sulki sen Saksan markkinoilta ja aiheuttivat sille merkittäviä tappioita ja vahinkoja (Powerpipen vastaus asetuksen N:o 17/11 artiklan mukaiseen pyyntöön 23. syyskuuta 1997; vastauksen liite 18).

f) *Kartellin jatkaminen tarkastusten jälkeen*

- 108) Asetuksen N:o 17/14 artiklan 3 kohdan nojalla komission 29. kesäkuuta 1995 tekemistä tarkastuksista huolimatta — tämä oli sattumalta johtajien klubin Billundissa pitämää kokousta seuraava päivä — kartellijärjestelyt jatkuivat käytännössä katsoen entiseen tapaan ainakin siihen asti, kunnes kartellin jäsenet saivat 11 artiklan mukaiset tiedonsaantipyynnöt maaliskuussa 1996. Johtajien klubi kokoontui ainakin kuusi tai seitsemän kertaa vielä tarkastuksien jälkeen. Itse asiassa 6 päivänä heinäkuuta 1995 päätettiin, että kokouksia olisi jatkettava, mutta niiden ajankohtien ja paik-

kojen salaamiseksi olisi nähtävä enemmän vaivaa (ABB:n lisävastaus, sivut 5–6). Løgstør toteaa (vastaus väitetiedoksiintoon, s. 64), että ”ABB painosti voimakkaasti muita pitämään kiinni sopimuksesta. Kaikki muut olivat peloissaan.”

Kilpailuasioden pääosasto oli saattanut ABB:n (ryhmän ylimmän johdon) tietoon 4 päivänä heinäkuuta 1995, että tutkimusten aikana oli saatu todisteita sen osallistumisesta erittäin vakavaan kilpailuoikeuden rikkomiseen.

Kartellin jatkamisen seuraukset selvitettiin — ja epäilemättä ymmärrettiin — tuolloin.

Kartellin jatkumisen salaamistoimiin kuuluivat seuraavat: 1) kaikki johtajien klubin kokoukset pidettiin EU:n ulkopuolella, 2) matkat tehtiin autolla mieluummin kuin lentäen, jos suinkin mahdollista, ja 3) tanskalaiset osallistujat käyttivät Løgstørin yksityistä lentokonetta.

Syyskuusta 1995 lähtien myös kaikki Saksan yhteisryhmän kokoukset pidettiin Zürichissä.

- 109) Ryhmä seurasi edelleen yksittäisiä hankkeita ja ohjaili niistä tehtäviä tarjouksia, kuten Powerpipe oli epäillytkin. Powerpipen käsitystä (vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön 29 päivänä syyskuuta 1997; vastauksen liite 26), että suuri Boxbergin hanke oli alun alkaen määrätty Isoplusille ja että ABB siitä hyvästä saisi saman kokoisen hankkeen (Weisweiler-Jülich), vahvistaa kyseisen ajan hanketaulukko (liite 79), jossa nuo kaksi yhtiötä määrätään kyseisten urakoiden ”suosikeiksi”.

Pian tarkastuksien jälkeen kartelliin osallistujien oli ilmoitettava ABB:lle kuukausittain kokonaismyyntinsä Euroopassa sekä kaikilla kansallisilla markkinoilla (Tarcon lausunto, sivu 6, liite 165; Løgstørin lausunto 1, s. 74).

Mitä tahansa pieniä teknisiä muutoksia valmistajien ehkä olikin käytännön tasolla tehtävä salataksaan järjestelyjensä jatkamisen kartellin paljastamisen jälkeen, ne eivät näytä vaikuttaneen markkinoiden jakamissuunnitelman ytimeen. Paikallisia

kokouksia pidettiin käytännöllisesti katsoen kaikilla kansallisilla markkinoilla. Løgstør kertoo kuitenkin, että osallistujat tarkastelivat enemmän markkinaosuuksia koko Euroopan markkinoilla kuin yksittäisiä kansallisia markkinoita. Kyseisen vuoden aikana johtajien klubi korjaili ja tarkisti alkuperäisiä kiintiöitä (liitteet 62, 166 ja 189).

Tämän järjestelyn osana ABB lähetti vuoden 1995 kiintiöjärjestelmän mukaiset markkinaosuudet telekopiona KWH:lle. Pohjoismaiden ja Baltian markkinoita koskevassa taulukossa on seuraava paljastava huomautus:

”Pekka: tuhottava — täydellisesti ... EU-juttu näyttää pahalta — pidä herran tähden varasi.” (Liite 189).

Johtajien klubin kokouksissa keskusteltiin tänä aikana siitä, miten yhteistyötä jatketaan, miten markkinoiden kehitystä voidaan valvoa ja miten tasaus- tai korvausjärjestelmää voitaisiin kehittää.

- 110) Vuoden 1995 lopussa ABB laati vuoden taseen (Tarcon lausunto, sivu 8; liitteet 167, 168 ja 169). Alkuperäistä jakoa liiketoiminnan arvona ilmaistuna oli mukautettu markkinoiden koon ja muiden korjausten mukaisesti. Tarco kertoo, että tuohon aikaan Henss/Isoplus ja ABB esittivät sekä Løgstørille että Tarcolle korvausvaatimuksia, koska nämä olivat ylittäneet vuoden 1995 kiintiönsä.

KWH on toimittanut komissiolle myös taulukon laskelmista, jotka ABB sille lähetti (liite 190) ja jotka vastaavat liitteen 169 osaa ”Market — corrections for size and restgroup.” Siinä kokonaismarkkinoiden arvoksi ilmoitetaan 3 417 miljoonaa Tanskan kruunua.

Henss/Isoplus toimitti komissiolle (10 päivänä lokakuuta 1996) taulukon, joka oli päivätty 15 päivänä joulukuuta 1995 (liite 170) ja jossa verrataan kunkin valmistajan todellista tulosta (”Ist”) kiintiöihin (”Soll”). Sen mukaan sekä Tarcon että Løgstørin markkinaosuus oli huomattavasti sovit-

tua suurempi. Markkinaosuuttaan olivat menettäneet ABB, Isoplus ja KWH.

”Kuumia keskusteluja” käytiin siitä, miten poikkeamat kiintiöistä tasattaisiin, mutta Løgstør kertoo, että mistään lopullisesta suunnitelmasta ei sovittu ⁽¹¹⁾, koska vuoden 1996 alussa useat yritykset ilmoittivat, että ne eivät halua jatkaa järjestelyä (Løgstørin lausunto 1, s. 75). Todellisuudessa johtajien klubin kokoukset päättyivät (jos ne todellakin ovat päättyneet) vasta vuoden 1996 maaliskuuhun.

- 111) Johtajien klubin kokouksessa 17 päivänä tammi-kuuta 1996 ABB ehdotti jopa, että Sveitsiin perustettaisiin pysyvä sihteeristö, joka jatkossa koordinoisi kartellin toimintaa (muut torjuivat ehdotuksen; Løgstørin vastaus väitetiedoksiantoon, s. 66).

KWH toteaa myös, että viimeisessä johtajien klubin kokouksessa, johon se osallistui (4 päivänä maaliskuuta 1996 Zürichissä), muut jäsenet keskustelivat seuraavista aiheista:

- korvausjärjestelmä valmiiden putkien vaihtamiseksi: jos yksi valmistaja sai urakan, jota kartelli ei ollut sille osoittanut, putket toimittaisi itse asiassa urakan menettänyt osapuoli, mutta putkien valmistajamerkinnot muutettaisiin, jotta todellinen tavarantoimittaja ei paljastuisi,
- kartellia jatkettaisiin käyttämällä luotettua ”konsulttia”, joka kävisi vuorotellen kunkin jäsenen luona ja koordinoisi niiden toimintaa niin, että monenvälisiä ”johtajien klubin” kokouksia ei tarvittaisi (KWH:n lausunto, s. 12—13).

Løgstør vahvistaa, että tämä oli totta (vastaus väitetiedoksiantoon, s. 67), mutta sanoo KWH:n itse tehneen aloitteen kummassakin näissä ehdotuksissa (konsultti-idean osalta yhdessä ABB:n kanssa).

⁽¹¹⁾ Løgstør täsmensi myöhemmin tätä lausuntoaan ilmoittamalla, että eräs 30 miljoonan Tanskan kruunun arvoinen (nimeämätön) hanke annettiin ”poikkeuksellisesti” Henss/Isoplusille korvaukseksi (vastaus väitetiedoksiantoon, s. 66).

On epätodennäköistä, että KWH teki aloitteen. Tieto siitä, mikä yrityksistä ehdotuksen teki, ei ehkä ole yhtä tärkeä kuin tieto, että vielä tässäkin vaiheessa tällaisia ehdotuksia tehtiin.

Tähän kokoukseen osallistuivat ABB:n, Løgstørin, Starpien, Tarcon, Pan-Isovitin, Henss/Isoplusin ja KWH:n johtajat (KWH:n vastaus 11 artiklan mukaiseen pyyntöön, s. 17).

- 112) Koska KWH:n mukaan viimeisessä kokouksessa, johon se osallistui, käsiteltiin komissiolta saatuja 11 artiklan mukaisia tiedonsaantipyynnöjä, sen on täytynyt olla 4 päivän maaliskuuta 1996 jälkeen, koska komissio lähetti pyynnöt vasta 13 päivänä maaliskuuta.

Myös Løgstør väittää johtajien klubin viimeisen kokouksen olleen 4 päivänä maaliskuuta 1996, mutta väittää, että sekä se että muut yritykset osallistuivat kokoukseen vain ”ilmoittaakseen, etteivät ne enää osallistu kartelliin”.

Jos todella pitää paikkansa, että viimeisen kokouksen tarkoitus oli vain lopettaa kartelli, on erittäin todennäköistä, että se tapahtui vasta komission tiedonsaantipyynnöjen saamisen jälkeen eli myöhemmin kuin osallistujat myöntävät.

Kööpenhaminassa oli 26 päivänä maaliskuuta 1996 EuHP:n johtokunnan kokous, johon osallistuivat kaikki johtajien klubin jäsenet. On epätodennäköistä, että ne tässä tilanteessa olisivat jättäneet käyttämättä mahdollisuuden, jonka EuHP:n kokous tarjosi myös komission tuoreen aloitteen käsittelyyn.

ABB ja Løgstør kumpikin myöntävät tavanneensa Tanskassa 18 päivänä huhtikuuta 1996 tarkoituksenaan löytää keino yhteistyön jatkamiseksi jollain tavoin, vaikka ne väittävätkin, että tulokseen ei päästy (78 kohta).

Joka tapauksessa Saksan yhteysryhmä tapasi edelleen Zürichissä ainakin 25 päivänä maaliskuuta 1996 asti. Itävallan ryhmä kokoontui viimeisen kerran (ABB:n mukaan) huhtikuussa. Saatujen tietojen mukaan Italian yhteysryhmä lopetti tapaamiset vasta kesäkuussa.

5. EuHP:n asema

- 113) EuHP:n tavoitteena oli näennäisesti

”edistää jäsenten välillä teknologiaan, kokonaislaatuun, energiaan ja ympäristöön liittyvien kokemusten vaihtoa ja osallistua jatkuvaan kehittämiseen näillä alueilla”.

EuHP:n perustamisella huhtikuussa 1991 oli todellisuudessa paljon enemmän tekemistä markkinoiden hallitsemisen ja ABB:n pitkän ajan strategian kanssa kuin tämä korkealintoinen tavoitteenasetanta antaa ymmärtää.

Erityisesti pyrittiin rajoittamaan sitä vaikutusta, joka muiden valmistajien kannattavuuteen voisi olla sillä, että Løgstør oli juuri kehittänyt jatkuvan tuotantomenetelmän (joka säästi 15–20 prosenttia tuotantokustannuksista ja johti siten hintojen alentamiseen). Muut valmistajat, jotka käyttivät perinteistä erävalmistusta, halusivat säilyttää vanhat normit, joissa vaadittiin paksumpaa vaipaa ja enemmän vaahtoa mutta joilla Løgstørin mukaan syrjittiin teknisesti parempaa tuotetta, jota voitaisiin myydä alhaisempaan hintaan.

ABB myöntää suoraan (vastaus 11 artiklan mukaiseen tietopyyntöön, s. 23), että se piti tärkeimpänä päästä Løgstørin kanssa ”strategiseen sopimukseen”, jolla Løgstør vetäisi uuden putken markkinoilta; toiseksi paras vaihtoehto olisi neuvotella Løgstørin käyttämän tekniikan käyttöoikeudesta.

- 114) ABB:n sisäiset asiakirjat vahvistavat, että normienmukaisuutta pidettiin keinona pitää hinnat korkeina. Sen mukaan EuHP perustettiin sen vuoksi, että voidaan sulkea pois pienet ja uudet ulkomaiset kilpailijat erityisesti Itä-Euroopassa, ja normeista tinkiminen merkitsisi markkinoiden heikkenemistä. ABB:n ylimmän johdon jäsen varoitti heinäkuussa 1993, että jos jatkuva tuotanto hyväksyttäisiin, odotuskustannusten säästöt merkitsisivät markkinoiden volyymin supistumista 10–15 prosentilla, ”eikä siinä kukaan rikastu . . .

Näin ollen Løgstørin ja ABB:n on oltava tiiviissä yhteistyössä hallitakseen kehitystä ja normien ja standardien kehittelyä” (liite 48).

(Tämä oli se EuHP:n kokous, jossa KWH:n edustaja kertomansa mukaan ensi kertaa tajusi muiden tuottajien välisen sopimuksen olemassaolon.)

Vuoden 1993 lopussa (jolloin kartellin ”täysistuntojen” pito oli ilmeisesti keskeytetty, samat johtajat (Henss/Isoplusin edustajia lukuun ottamatta) riitelivät siitä, että Løgstør ei noudattanut normeja. Pan-Isovit valitti, että Løgstørin putket eivät vastanneet vaatimuksia. Sitten jokaisen jäsenen oli osoitettava EuHP:lle, että sen tuotteet vastasivat EN 253 – ja EuHP:n laatu normeja.

- 115) On merkittävää, että tähän aikaan ABB itse suunnitteli jatkuvalla valmistusmenetelmällä tuotettujen putkien esittelyä markkinoilla (niiden nimeksi kaavailtiin ”ABB slimline quality pipes”).

ABB tunnusti yksityisesti, että nämä putket eivät olleet niiden normien mukaisia, joiden noudattamista EuHP vaati. Kuitenkin EuHP:n johtaja (joka kuului myös ABB IC Møllerin johtokuntaan) oli ”vakuuttunut, että jos kaikki suuret valmistajat haluavat muuttaa tätä normia, se voidaan toteuttaa”. ABB:n uusien putkien piti olla markkinointikunnossa vasta 1 päivänä tammi-kuuta 1994: ”Kaikki (ABB) BA-VDH-yhtiöt puhuvat ’kontiputkia’ vastaan, kunnes me olemme valmiita markkinoille” (liite 177).

ABB suunnitteli uusien putkien markkinoilletuontia vain Tanskassa. Saksassa se oli päättänyt odottaa, pystyikö Løgstør saamaan siellä jalansijaa jatkuvavalmisteisilla putkillaan.

EuHP kokoontui vain muutaman päivän kuluttua 18 päivänä elokuuta 1994 pidetystä kokouksesta, jossa keskusteltiin hintojen korottamismahdollisuuksista Saksassa, ja sen johtokunta toisti aieman päätöksensä, että kaikkien jäsenten tuli myydä vain EN-normien mukaisia tuotteita. Pöytäkirjassa todetaan: ”Løgstør Rør AS on jonkin aikaa myynyt putkia, jotka eivät ole normin mukaisia. Løgstør lupasi lopettaa heti tämän toiminnan.”

- 116) Komissio ei väitä, että EuHP ja kartelli olisivat täysin sama asia: Pan-Isovit liittyi siihen vasta vuoden 1993 puolivälissä; Henss/Isoplus pidettiin ulkona vuoteen 1995; Brugg, Ke-Kelit ja Sigma olivat mahdollisia jäseniä, mutta eivät lopulta liittyneet siihen.

Yritykset pyrkivät melko pitkälti pitämään tämän selvästi laittoman toiminnan erillään EuHP:stä ainakin muodollisesti. Koska melkein kaikki salaisiin kokouksiin vuosina 1991–1993 osallistuneet toimitusjohtajat olivat myös EuHP:n johtokunnan jäseniä, heidän käytäntönään oli siirtyä EuHP:n kokousten jälkeen toiseen paikkaan keskustelemaan kartellin toiminnasta; Henss ja Pan-Isovit liittyivät sitten toimitusjohtajien tapaamiseen ”keskustelemaan yhteisesti kiinnostavista asioista”.

Kun kaikki suuret tuottajat (paitsi Brugg ja tietenkin Powerpipe) olivat mukana EuHP:ssä, jokseenkin keinotekoinen ”laittoman” ja ”laillisen” (tai puolilaillisen) toiminnan ero säilytettiin suurelta osin. Ehdotus, että EuHP osallistuisi kiintiöjärjestelyn hallinnointiin, ei saanut kannatusta. EuHP:n rooli kartellin julkisivuna on kuitenkin ilmeinen, koska sen oli määrä tutkia, voitaisiinko Powerpipe sulkea teknisin perustein Leipzig-Lippendorfin hankkeen ulkopuolelle. Samoin kun kartelli halusi valmistella markkinoita 15–30 prosentin hinnankorotuksiin vuoden 1995 alussa, juuri EuHP valittiin tiedottamaan tulossa olevista hinnankorotuksista ammattilehdistölle.

6. Kartellin jäsenien osuuden arviointi

- 117) Kartelliin kohdistuva kantelu perustuu käsiteltävässä asiassa kokonaisuudessaan siihen, että tuottajat ryhtyivät yhteistyössä laittomaan hankkeeseen, jolla tavoiteltiin yhteistä päämäärää.

Useimmat yrityksistä, joille tämä päätös on osoitettu, eivät kiistä osallistumistaan 85 artiklan rikkomiseen, vaikka vain ABB on myöntänyt koko-

naisuudessaan osallisuutensa jatkuvaan rikkomiseen, joka alkoi noin marraskuussa 1990 ja jatkui maaliskuuhun 1996.

Tanskalaisyrietykset Løgstør ja Tarco myöntävät selvästi osallisuutensa ”kansalliseen” kartelliin vuosina 1991–1993 (Starpipes ei juuri käsittele asiaa), mutta kiistävät, että mitään sopimusta olisi tehty niiden markkinoiden ulkopuolella ennen vuoden 1994 loppukuukausia. Pan-Isovit ja Henss/Isoplus esittävät saman perustelun tukeakseen ilmoitustaan, että niiden osallistuminen rikkomiseen alkoi vasta vuoden 1994 lopulla tai vasta vuoden 1995 alussa.

- 118) Muiden päätuottajien paitsi ABB:n esittämät väitteet, joissa ne kiistivät kartellijärjestelyn laajentamisen muille markkinoille (ensisijaisesti Saksaan) lokakuun 1991 aikoihin, koskevat olennaisilta osiltaan oikeudellista kysymystä siitä, kuuluiko niiden toiminta 85 artiklan kiellon soveltamisalaan: ne pystyivät tuskin kiistämään (mitenkään uskottavasti) osallistumistaan moniin vuosina 1991–1993 pidettyihin johtajien kokouksiin, sillä monista niistä on osanottajien muistiinpanoja, jotka joutuivat komission haltuun. Sen sijaan ne esittävät, että säännölliset kokoukset olivat vain valmistautumista tai epäonnistuneita yrityksiä sopimukseen pääsemiseksi. Ne eivät kuitenkaan esitä yksityiskohtaisesti, mistä kokouksissa keskusteltiin. Siltä osin kuin komission tutkimuksissa otetaan esiin tähän liittyviä tosiseikkoja, yritykset keskittyvät etupäässä todistelemaan kartellijärjestelyjen olemassaolon epätodennäköisyyttä (esimerkiksi tuottajien välinen kiihkeä kilpailu, alhainen hintataso ja kova kilpailu Saksassa; tanskalaisten valmistajien siellä harjoittama ”polkumyynti”, saksalaisten valmistajien tulo Tanskan markkinoille vuonna 1993 ja Henssin osalta sen erimielisyydet ABB:n kanssa sen Baijerin agenttijärjestelyjä koskevissa asioissa).

- 119) Kuten II osassa yksityiskohtaisesti selitetään, mikään näistä tekijöistä ei oikeaksi todistettuna yksin eikä yhdessä muiden seikkojen kanssa ole ristiriidassa sen kielletyn salaisen yhteistyön kanssa, jota komissio väittää esiintyneen tarkasteluajana (ja jonka ABB omalta osaltaan katsoo täysin kuuluvaksi 85 artiklan soveltamisalaan).

Powerpipea vastaan suunnatun kampanjan osalta se, että kaikki muut valmistajat paitsi ABB kiistävät sopimuksen olemassaolon, on selvässä ristiriidassa käytettävissä olevan todistusaineiston kanssa, vaikka yritykset pyrkivät esittämään Powerpipen vastaisen kampanjan 85 artiklan äänettömänä rikkomisena. Vaikka suurin osa sovitun boikotin toteuttamisesta jäikin (puhtaasti käytännön syistä) ABB:n ja Løgstørin vastuulle, ei tämä vapauta muita suunnitelmassa mukana olleita vastuusta. Kaikki Løgstørin ja ABB:n teot sisältyivät 24 päivänä maaliskuuta 1995 laadittuun järjestelyyn. Niiden toiminta oli jatkoa järjestelylle, johon kaikki osallistuivat ja josta kaikki olivat täysin tietoisia.

- 120) Aivan erillään yritysten omista (osittaisista) tunnuksista laaja todistusaineisto osoittaa jokaisen osallistujan olleen mukana rikkomisessa komission väittäminä ajankohtina.

Komission on myös aihetta arvioida eri valmistajien osuutta rikkomisessa. Tämä on erityisen tärkeää määriteltäessä yrityksille määrättäviä seuraamuksia. Se ei aina ole käytännöllistä tai mahdollista jokaisessa kartellitapauksessa, koska luotettavaa todistusaineistoa voi olla liian vähän kunkin osallistujan osuuden tarkkaan määrittelemiseen, mutta tässä asiassa asiakirjatodisteiden laajuus mahdollistaa osuuksien arvioinnin.

Jotkut yritykset (erityisesti Løgstør, KWH ja Henss/Isoplus) käyttivät suuren osan puolustuksestaan vähätelläkseen omaa osuuttaan kartellissa ja siirtääkseen ensisijaisen vastuun ABB:lle. Henss/Isoplus menee niin pitkälle, että se syyttää ABB:tä asioiden paisuttelusta tai virhetulkinnasta, kun käsitellään Tanskan ulkopuolisia laajempia kartellijärjestelyjä lokakuusta 1991 eteenpäin, koska ABB pyrkii miellyttämään komissiota ja saamaan suopeamman kohtelun.

ABB puolestaan vakuuttaa, että se ei ollut kartellin ”ainoa aloitteentekijä”.

Henss/Isoplusin syytteet ovat perusteettomia ja ne on jätettävä kokonaan huomiotta. Muiden yritys-

ten harjoittamaan toisten kartellin jäsenten syytelyyn on suhtauduttava varauksellisesti, koska sen tarkoituksena on oman edun ajaminen. Itse asiassa tällaisissa lausunnoissa harvoin todistetaan tekijä syyttömäksi tai vapautetaan vastuusta; jos ne kuitenkin lisäävät yksityiskohtaisia aihetodisteita, niihin voidaan uskoa, varsinkin jos asiakirjojen paljastama yleinen toimintamalli tukee niitä tai ne ovat sen mukaisia. Kun komissio on tässä päätöksessä varauksitta lainannut kohtia tällaisista lausunnoista, se hyväksyy olennaisilta osin esitetyt väitteet: rikkomisen olennaisten seikkojen määrittelyyn ratkaisevasti vaikuttavista tekijöistä yksikään ei kuitenkaan perustu jonkin osapuolen menettelyn aikana esittämiin vahvistamattomiin väitteisiin.

sessä on osoitettu täydellisesti. Løgstør on voinut ajaa jonkin verran omia tavoitteitaan, nimittäin (halvemman) jatkuvan tuotantoprosessin käyttöönottoa, jonka muut tahtoivat estää tai jota ne pyrkivät viivästyttämään, mutta kaikki kilpailuvastaiset järjestelyt edellyttävät niihin osallistuvien eriävien tai mahdollisesti eriävien etujen sovittelua. Komissio ei katso osoitetun, että Løgstør ”jätti” kartellin huhtikuussa 1993, kuten se väittää: se jatkoi koko kyseisen ajanjakson kokouksiin osallistumista, ja kuten se itse on sanonut, kaikkien sen mahdollisesti esittämien uhkausten tarkoituksena oli saada ABB:ltä suurempi kiintiö. Powerpipen vahingoittamiseksi aloitetut toimet (aivan erityisesti sen avainhenkilöstön palkkaaminen ja myöhemmin sen raaka-ainetoimitusten katkaiseminen) olivat toimia, joissa komissio hylkää Løgstørin väitteen, että se ei olisi toteuttanut vihamielisiä toimia kiusallista kilpailijaansa vastaan.

- 121) Ei ole epäilystäkään siitä, että ABB oli kartellin johtaja ja aloitteentekijä. Yhtiön selvästi todettu strateginen tavoite oli markkinoiden hallinta kartellilla, jossa se itse oli johtoasemassa. Koko hanke oli kaikkein ylimmän yritysjohtoon ideoitu ja hyväksytty; ylin johto antoi siihen luvan ja ohjasi sitä. Koko viisivuotisen kartellin ajan kartellin vakauttamis-, vahvistamis- ja laajentamistoimet olivat peräisin ABB:stä, eikä voida kiistää, että juuri tämä yritys otti tehtäväkseen hankkia kartelliin lisää yrityksiä (KWH:n ja Bruggin). Komissio pitää täysin uskottavina Løgstørin ja muiden väitteitä, että juuri ABB ehdotti kartellin jatkamista tutkimusten käynnistyttyä.

Muut valmistajat ovat voineet suhtautua epäluuloisesti Henss/Isoplusiin ja se on voitu sulkea EuHP:n ulkopuolelle vuoteen 1995 asti, mutta se ei vielä tee uskottavaksi sen esittämää versiota tapahtuneesta, jonka mukaan se oli yhtä paljon kartellin uhri kuin sen jäsenkin. Ei ole mitään viitettä siitä, että Henss olisi pakotettu vastoin tahtoaan osallistumaan lokakuussa 1991 alkaneisiin kokouksiin muiden yritysten johtajien kanssa: itse asiassa Løgstørin mukaan ABB ja Henss olivat neuvotteluissa eteenpäin ajava voima. Kun salainen yhteistyö käynnistettiin uudelleen vuonna 1994, Henss oli johtavassa asemassa ABB:n käsyläisenä ja kaikki luotettavat tiedot viittaavat siihen, että se oli jatkuvasti yksi innokkaimmista markkinoiden jakajista ja tarjousten peukaloijista.

Løgstørin yritykset esiintyä ABB:n vastahakoisena (ja jopa tahattomana) työrukkasena eivät kuitenkaan ole uskottavia. Voihan olla, että sen motiivina kartelliin liittymisessä oli osittain halu olla loukkaamatta paljon suurempaa monikansallista naapuriaan ja että se (kuten muut) oli altis ABB:n ”suostuttelulle”, mutta kaukolämmitysalan toiseksi tärkeimpänä valmistajana se oli kilpailuvastaisen järjestelyn avainjäsen, ja sen jatkuva ”kakoksen” rooli oli ABB:n strategian välttämätön osa. Løgstørin ylimpien johtajien aktiivinen rooli kartellin strategian suunnittelussa ja toteuttami-

- 122) Tarcon todettu kurittomuus ei jätä sitä laittoman järjestelyn ulkopuolelle. Se oli kaikkien kartellin toimielimien täysjäsen, ja jos se pyrki edistämään omia erityisintressejään samalla kun se otti osansa kilpailijoiden kanssa tehdyn salaisen yhteistyön hyödyistä, se ei vähennä sen osuutta. Erityisesti

se, että Saksaa koskeva sopimus viivästyi touko-kuussa 1993, koska Tarco ei hyväksynyt sopimusta yksinomaan hinnasta, osoittaa vain, että se tunsu talouden periaatteet ja halusi omalta osaltaan saada taatun kiintiön.

Komissio myöntää, ettei ole olemassa todisteita siitä, että Tarco itse olisi suoraan toiminut vahingoittaakseen Powerpipea (vaikka se osallistui yhteiseen suunnitelmaan, jonka mukaan Pan-Isovit olisi ostanut yhtiön). Tämä ei muuta sitä tosiseikkaa, että (kuten Tarcon omat asiakirjat osoittavat) se kannatti Powerpipen boikotointi-suunnitelmaa ja pyrkimystä varmistaa Powerpipen epäonnistuminen Leipzig-Lippendorfin hankkeen loppuunsaattamisessa.

Starpipes oli samoin kartellin "täysjäsen", vaikka sen osallistumisessa ei ole mitään erityispiirteitä. Se oli mukana kokouksessa, jossa sovittiin Powerpipen raaka-ainetoimitusten katkaisemisesta ja se myöntyi järjestykseen.

- 123) Sama koskee Pan-Isovitia. Se kiistää osallistuneensa mihinkään muiden valmistajien Powerpipen kohdistamiin toimenpiteisiin, jotka sen väittämän mukaan olivat yksittäisten valmistajien epäyhtenäisiä toimia. Komissio ei tietenkään koskaan ole väittänyt, että Pan-Isovit (tai todellakaan yksikään yrityksistä ABB:n ja Løgstørin lisäksi) oli osallisena suunnitelmassa, joka koski Powerpipen avainhenkilöstön houkuttelemista pois yrityksen palveluksesta vuosina 1992–1993, vaikka Pan-Isovitin omista eräissä vuoden 1995 alkupuolen kokouksessa tehdyistä muistiinpanoista käy ilmi, että tämä taktiikka oli edelleen kartellin harkinnassa. Täydellisyysden vuoksi on todettava, että sekä Starpipe että Pan-Isovit osallistuivat 25 päivänä maaliskuuta 1995 sovittuun suunnitelmaan Powerpipen ja Leipzig-Lippendorfin hankkeen boikotoimiseksi. Erityisesti Pan-Isovit saksalaisten valmistajien loukatun yhteenliittymän jäsenenä ei voi millään väittää, ettei sillä olisi ollut intressiä Powerpipen toimintaan, ja myöhemmin sitä esitet-

tiin Powerpipen nimelliseksi ostajaksi (vaikka kaupan olisivatkin rahoittaneet osittain muut), joka olisi ostanut yrityksen pois markkinoilta.

Kun Euroopan markkinoiden uusjaosta sovittiin vuoden 1994 lopulla, muut yritykset katsoivat, että sopimuksen toimivuuden varmistamiseksi KWH olisi saatava siihen mukaan. KWH väittää, että se suostui liittymään vasta vastustettuaan kauan muiden valmistajien uhkauksia ja että se sittenkin toimi vain passiivisesti välttääkseen kustotoimet.

Komissio myöntää täysin, että KWH ei ollut kartellin johtavia jäseniä ja että Powerpipen suunnatun tarkoin suunnitellun kampanjan aikana KWH oli ainoa valmistaja, joka oli halukas toimittamaan Powerpipelle ja DSD:lle laitteita ja osia Leipzig-Lippendorfin hanketta varten ja uhmasi todellakin kartellin ohjeita tehdessään niin.

Komissio ei kuitenkaan katso osoitetun, että KWH:n liittyminen ja jatkuva osallistuminen kartelliin olisi johtunut sellaisesta pakottamisesta, että sen osallistuminen voitaisiin antaa anteeksi; Powerpipen vastarinta uhkasi välittömättömämmin sen olemassaoloa. Todisteasiakirjat viittaavatkin siihen, että KWH sai suuremman markkinaosuuden kuin kartellin muut jäsenet sille aluksi halusivat myöntää. Se oli johtajien klubin jäsen ja osallistui kokouksiin säännöllisesti. Jos KWH olisi etsinyt tilaisuutta irrota kartellista, se olisi lisäksi voinut tehdä sen vuoden 1995 tutkimusten jälkeen. Vuoden lopulla ABB jopa varoitti KWH:ta siitä, että "EU-juttu näyttää pahalta", mutta KWH päätti jatkaa kartellissa.

- 124) Bruggia pidettiin kaikki aikomukset ja tarkoitukset huomioon ottaen merkittävänä vaikuttajana vain paikallisilla Saksan markkinoilla (sekä Sveitsissä, jota tämä menettely ei kuitenkaan koske). Vaikka kartelli ei olisi voinut toimia tehokkaasti ilman Bruggin (kuten ei KWH:nkaan) mukanaoloa, yrityksen asema ei ollut ratkaiseva. Komissio hylkää kuitenkin perustelun, jonka mukaan Brugg ei osallistunut mihinkään suunnitelmaan Powerpipen vahingoittamiseksi: Brugg oli läsnä Düsseldorfissa 24 päivänä maaliskuuta 1995 pidetyssä kokouksessa, jossa boikotista päätettiin. Komissio katsoo, että sen osallistuminen rikkomiseen (joka rajoittui Saksaa koskeviin järjestelyihin)

alkoi sen osallistumisesta Kööpenhaminan kokoukseen 18 päivänä elokuuta 1994.

Ke-Kelit oli mukana vain Itävallan markkinoita koskevilla järjestelyissä, missä sille suotiin 23 prosentin kiintiö. Se on hyvinkin voitu esittää yritykselle annettuna tosiasiana, koska johtajien klubi oli sopinut kiintiöistä, eikä Ke-Kelit osallistunut sen kokouksiin. Sen osallistumista ei riittä oikeuttamaan väite, että Ke-Kelit oli riippuvainen Løgstøristä tavaratoimituksissaan ja että sillä ei ollut juuri muuta mahdollisuutta kuin osallistua kokouksiin puolustaakseen etujaan ABB:hen ja Isoplusaan nähden, jotka hallitsivat Itävallan markkinoita. Ke-Kelit myöntää tienneensä, että Itävallan järjestelyt olivat osa suurempaa suunnitelmaa. On syytä tarkentaa, että komissio katsoo osoitetun, että Ke-Kelit, joka ei osallistunut johtajien eikä Saksan yhteisryhmän kokouksiin, oli tietämätön Powerpipen vastaisesta toiminnasta eikä osallistunut siihen.

Sigman osallistuminen rajoittui myös Italian markkinoita koskeviin järjestelyihin, missä sille annettiin 10 prosentin osuus uusista hankkeista (vaikka se myöhemmin vaati 20 prosentin markkinaosuutta). Se osallistui hankkeiden jakamiseen. Voi olla, että sitä pidettiin häiriötekijänä eikä sitä kutsuttu kaikkiin kokouksiin, joissa Italian markkinoista keskusteltiin (liite 187, s. 4), mutta todistusaineisto osoittaa sen osallistuneen säännöllisesti paikallistason kokouksiin noin huhtikuusta 1995 lähtien. Kuten Ke-Kelitin tapauksessa, komissio katsoo osoitetun, että Sigma ei ollut tietoinen kampanjasta Powerpipen tuhoamiseksi.

7. Vaikutukset yleiseen hintatasoon

- 125) Vakavaa erimielisyyttä ei ole siitä, että vuoteen 1993 asti tanskalaisten valmistajien kesken vallitsi yksimielisyyys hintojen pitämisestä tasolla, jolla ne voivat rahoittaa laajenemisensa vientimarkkinoille, koska ne jakoivat Tanskan markkinat ilman tuntuvaa kilpailua ulkopuolelta. Tämä laajeneminen kohdistui erityisesti Saksaan, jossa kaksi suurinta kansallista valmistajaa koki Tanskan tuonnin aiheuttavan painetta. Hintataso oli Saksassa 15–20 prosenttia alhaisempi kuin Tanskassa. Muilla markkinoilla hinnat olivat kuitenkin vielä alhaisemmat. Ruotsissa hinnat olivat ajoittain vain puolet Tanskan hinnoista. On paljon todisteita siitä, että ABB:llä ja Løgstørilla oli yhteinen strategia Ruotsin ja Suomen markki-

noille tunkeutumiseksi, missä ne laskisivat hinnat niin alas, että paikalliset valmistajat joutuisivat kokemaan huomattavaa painetta, jolloin ABB ja Løgstør voisivat ostaa paikalliset pois markkinoilta. Tämä esitetään KWH:n väitetiedoksianto- antaman vastauksen sivuilla 7–9. Vaikka tämä ei todistakaan, ettei kartellia olisi ollut, kilpailutilanne on varmasti kannustanut saksalaisia valmistajia etsimään tukea kilpailijoistaan: niiden tarkoitus oli saada tanskalaiset valmistajat nostamaan vientihintansa samalle tasolle kuin niillä oli kotimarkkinoillaan.

Kaikki valmistajat sopivat selvin sanoin vuoden 1991 lopulla, että hintoja nostettaisiin Saksassa noin 6–8 prosenttia. Tämän tavoitteen saavuttamiseksi päätettiin laatia vähimmäishinnasto.

Voi kuitenkin olla, että käytännössä kaikki listahinnat mitätöitiin myöntämällä alennuksia. (ABB:n myyntiedustajat — ABB oli nostanut niille ilmoittamia hintoja 6 prosenttia — valittivat, että markkinat eivät hyväksyneet korotusta.) Koska markkinaosuuksista ei tuolloin ollut sovittu, tällainen lopputulos oli ennustettavissa: lopulta jokainen valmistaja vaati suurempaa markkinaosuutta eikä kukaan ollut valmis tinkimään volyyymista.

Saksassa vuodesta 1990 vuoden 1994 puoliväliin jatkunut hintojen lasku ei siten ole mitenkään ristiriidassa komission väittämän salaisen yhteistyön kanssa. (On myös huomattava, että raaka-aineiden hinta laski tänä aikana 20 prosenttia.)

- 126) Hintatason lasku loppui kuitenkin valmistajien oman kertoman mukaan vuoden 1994 puolivälissä ja hinnat kääntyivät nousuun. Ei voi olla sattumaa, että nousu osui ajallisesti yksiin Saksan yhteisen hinnaston toukokuussa tapahtuneen käyttöönoton ja noista markkinoista 18 päivänä elokuuta 1994 tehdyn sopimuksen kanssa.

Euroopan laajuisen kartellin tarkoitus oli nostaa hintoja 30–35 prosenttia kahdessa vuodessa.

Syyskuussa 1994 ABB ennusti 10 prosentin hinnankorotuksia ja vielä 10 prosentin korotusta, jolla katettaisiin raaka-aineiden kallistuminen.

Suunnitelman onnistuminen voidaan nähdä maaliskuun tai huhtikuun 1995 pidetyn johtajien klubin muistiinpanoista, jotka löytyivät Pan-Isovitilta: useimmilla mainituilla markkinoilla hinnat olivat nousseet 15–20 prosenttia. Niillä kansallisilla markkinoilla, missä hintoja ei ollut nostettu, ”ongelmaksi” nimettiin Powerpipe (liitteet 60 ja 65). Powerpipe arvioi kantelussaan, että jos Ruotsin hintojen indeksiksi joulukuussa 1994 merkittiin 100, hintaindeksi oli Saksassa 130–140 ja Tanskassa 140–150.

Liikevaihtona mitaten neljän tanskalaisvalmistajan ja Pan-Isovitin yhteinen myynti kasvoi vuonna 1995 melkein 20 prosenttia edellisestä vuodesta.

8. ABB:n korvaus Powerpipelle

- 127) ABB ilmoitti komissiolle 18 päivänä marraskuuta 1996, että toukokuussa 1996 oli tehty ABB:n ja Powerpipen ja tämän omistajien kesken sopimus kaikkien niiden välisten tähän menettelyyn liittyvien erimielisyyksien sopimisesta.

Sopimukseen sisältyi huomattavan korvaussumman maksaminen.

Sopimuksessa on lauseke, jolla osapuolet sopivat pitävänsä sen ehdot ja edellytykset luottamuksellisina.

ABB on toimittanut jäljennöksen sopimuksesta komissiolle.

kiellettyjä ovat sellaiset yritysten väliset sopimukset, yritysten yhteenliittymien päätökset sekä yritysten yhdenmukaistetut menettelytavat, jotka voivat vaikuttaa jäsenvaltioiden väliseen kauppaan ja joiden tarkoituksena on estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua yhteismarkkinoilla, etenkin silloin, kun näillä vahvistetaan suoraan tai välillisesti osto- tai myyntihintoja taikka muita kauppaehtoja, rajoitetaan tai valvotaan tuotantoa ja markkinoita, teknistä kehitystä taikka investointeja tai jaetaan markkinoita tai hankintalähteitä.

2. Sopimukset ja yhdenmukaistetut menettelytavat

- 129) 85 artiklan 1 kohdassa kielletään sekä sopimukset että yhdenmukaistetut menettelytavat.

Sopimuksen voidaan sanoa olevan olemassa käsiteltävän asian kaltaisessa tilanteessa, kun osapuolet noudattavat yhteistä suunnitelmaa, joka rajoittaa tai joka todennäköisesti rajoittaa niiden omaa liiketoimintaa määräämällä niiden keskinäisen toiminnan tai toiminnasta pidättymisen linjoista markkinoilla. Sitä ei tarvitse tehdä kirjallisesti; muodollisuudet eivät ole tarpeen eikä mitään sopimuseuraamuksia tai toimeenpanokeinoja vaadita, vaikka toimintaan sisältyy yhteistä päätöksentekoa ja sitoutuminen yhteiseen järjestykseen. Sopimuksen olemassaolo voi perustua nimenomaiseen tahdonilmaisuun tai se voi näkyä välillisesti osapuolten toiminnassa.

Yhdenmukaistettu menettelytapa ei kuitenkaan edellytä, että osapuolet olisivat tehneet joko nimenomaiseen tai hiljaiseen tahdonilmaisuun perustuvan sopimuksen, joka koskee niiden keskinäisen toiminnan tai toiminnasta pidättymisen ehtoja.

II — OIKEUDELLINEN ARVIO

A. 85 artikla

1. 85 artiklan 1 kohta

- 128) Perustamissopimuksen 85 artiklan 1 kohdan mukaan yhteismarkkinoille soveltumattomia ja

- 130) Perustamissopimuksen tavoitteena luotaessa yhdenmukaistetun menettelytavan käsite sopimuksen käsitteen lisäksi on evätä yrityksiltä etukäteen mahdollisuus välttää kilpailusääntöjen soveltamisesta toimimalla salaisessa yhteistyössä kilpailua rajoittavalla tavalla ilman sopimusta (esimerkiksi) ilmoittamalla toisilleen etukäteen tulevasta asennoitumisestaan, jolloin jokainen pystyisi säätelemään omaa liiketoimintaansa tietäen, että kilpailijat toimivat samalla tavalla (yhteisön tuomioistimen 14 päivänä heinäkuuta 1972 antama tuomio

asiassa 48/69, Imperial Chemical Industries vastaan komissio ⁽¹²⁾).

Yhteisön tuomioistuin katsoi 16 päivänä joulukuuta 1975 antamassaan Euroopan sokerikartelliin liittyvässä tuomiossaan (yhdistetyt asiat 40-48, 50, 54-56, 111, 113 ja 114/73, Suiker Unie ym. vastaan komissio ⁽¹³⁾), että tuomioistuimen aikaisemmassa oikeuskäytännössä määritetyt yhteensovittamisen ja yhteistoiminnan perusteet, joissa ei missään tapauksessa vaadita todellisen suunnitelman laatimista, on ymmärrettävä perustamissopimuksen kilpailuun liittyviin ehtoihin luonnostaan kuuluvan käsitteen valossa, jonka mukaan jokaisen yrityksen on määrättävä riippumattomasti kaupallisista menettelytavoista, joita se aikoo noudattaa yhteismarkkinoilla. Tämä riippumattomuuden vaatimus ei poista yrityksiltä oikeutta sopeutua järkevästi kilpailijoidensa nykyisen tai odotetun toiminnan mukaisesti, mutta se kieltää ehdottomasti kaikki niiden väliset suorat tai välilliset yhteydet, joiden tarkoituksena tai tuloksena on joko vaikuttaa todellisen tai mahdollisen kilpailijan käyttäytymiseen markkinoilla tai paljastaa tällaiselle kilpailijalle toimintatavat, joita ne ovat itse päättäneet noudattaa tai joita ne aikovat noudattaa markkinoilla.

Näin ollen toiminta voi kuulua 85 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan ”yhdenmukaistettuna menettelytapana” jopa silloin, kun osapuolet eivät ole ennalta sopineet tai päättäneet, mitä kukin niistä tekee tai jättää tekemättä markkinoilla, mutta ovat tietoisesti ottaneet käyttöön tai noudattavat salaisia keinoja, jotka edistävät niiden liiketoiminnan yhteensovittamista.

(Katso myös ensimmäisen asteen tuomioistuimen tuomio asiassa T-7/89, *Hercules vastaan komissio* ⁽¹⁴⁾).

- 131) Kauan kestäneessä monimutkaisessa kartellissa, jossa useat noudatetut yhdenmukaistetut menettelytavat ja tehdyt sopimukset muodostavat osan toimenpiteistä, joihin yritykset ovat ryhtyneet yhteisenä tavoitteenaan kilpailun estäminen tai vääristäminen, komissiolla on oikeus todeta, että ne muodostavat yhtenäisen jatkuvan rikkomisen. Kuten ensimmäisen asteen tuomioistuin huo-

mautti tästä seikasta asiassa T-7/89 ⁽¹⁵⁾, olisi keinokeista pilkkoa osiin sellainen jatkuva toiminta, jolle on luonteenomaista yksi yhtenäinen tarkoitus, kohtelemalla sitä erillisten rikkomisten sarjana: ”Tosiasia on, että (yritykset) osallistuivat — usean vuoden ajan — yhtenäisten järjestelyjen sarjaan, joka muodosti yhden rikkomisen, joka vähitellen ilmeni sekä laittomina sopimuksina että laittomina yhdenmukaistettuina menettelytapoina.”

- 132) Tällaisessa tapauksessa ei komission myöskään tarvitse välttämättä luokitella asiaa yksinomaan jompaankumpaan näistä muodoista. Käsitteet ovat liukuvia ja osittain päällekkäisiä. Rikkomisen voi alkaa yhden muotoisena ja saada ajan mittaan toisen rikkomismuodon piirteitä. (Tässä yhteydessä on huomautettava, että ei ole oikein luokitella kunkin osapuolen osuutta tietyllä hetkellä ”sopimukseksi” ja sen ajan mittaan tapahtuvaa täytöntöönpanoa ”yhdenmukaistetuiksi menettelytavoiksi”). Usein ei ole edes realistista tehdä analyttistä eroa, koska rikkomisessa voi samanaikaisesti olla kummankin kielletyn toiminnan piirteitä, vaikka erikseen tarkasteltuna joitakin sen ilmenemismuotoja voidaan täsmällisemmin kuvata toiseksi kuin toiseksi. Kartelli voi näin ollen olla samanaikaisesti sopimus ja yhdenmukaistettu toimintatapa. 85 artiklassa ei määritellä mitään tiettyä esillä olevan asian kaltaista monimutkaisen rikkomisen luokkaa — katso jälleen ensimmäisen asteen tuomioistuimen tuomio asiassa T-7/89 ⁽¹⁶⁾.

- 133) Lisäksi rikkomista ei pidä rinnastaa yksityisoikeudelliseen kaupalliseen sopimukseen, koska 85 artiklassa ei käsitellä ainoastaan osapuolten sopimien ehtojen tulkintaa. Monimutkaisen kartellin kohdalla 85 artiklan mukaista kieltoa ei sovelleta ainoastaan tiettyyn noudatettavasta järjestelystä tehtyyn sopimukseen eikä ajoittain sovittaviin tarkkoihin ehtoihin, vaan koko siihen salaisen yhteistyön tapahtumasarjaan, jossa yritykset ovat mukana. Sopimuksen käsite sopii näin ollen kuvaamaan sekä nimenomaisesti sovittuja ehtoja että sovitun toteuttamista. Lisäksi jo ennen kuin yritysten keskinäisiä markkinatoimia ja toimin-

⁽¹²⁾ Kok. 1972, s. 619.

⁽¹³⁾ Kok. 1975, s. 1663.

⁽¹⁴⁾ Kok. 1991, II, s. 1711, 256 kohta.

⁽¹⁵⁾ Ks. alaviite 14, tuomion 262 ja 263 kohta.

⁽¹⁶⁾ Ks. alaviite 14, tuomion 264 kohta.

nasta pidättymistä koskeva kattava sopimus on tehty, neuvotteluprosessiin voi liittyä alustavia sopimisia ja ehdollisia tai osittaisia sopimuksia, joilla kilpailua rajoitetaan.

- 134) 85 artiklan 1 kohdassa tarkoitettu sopimus voi olla huomattavasti epävarmempi kuin kaupallisen sopimuksen täytäntöönpanon edellyttämä. Sen tarkkoja ehtoja ei välttämättä ilmaista missään vaiheessa: sopimuksen olemassaolo on pääteltävä kaikista olosuhteista. Kartellin jäsenten eriävät edut voivat myös estää täyden yksimielisyyden saavuttamisen joka asiassa. Joillakin osapuolilla voi olla järjestelyn tiettyihin puoliin liittyviä varauksia, vaikka ne edelleen toimivat yhteisessä hankkeessa. Jotkut seikat voidaan tarkoituksellisesti jättää epämääraisiiksi ja määrittelemättömiksi. Osapuolet saattavat sopia (joko nimenomaisesti tai hiljaisesti) yhteisen suunnitelman käyttöönotosta, ja niiden on tavattava jatkuvasti sen yksityiskohtien selvittämiseksi, sen muuttamiseksi ajoittain tai erityisvaikeuksien ratkaisemiseksi.

Kaikista asioista ei ehkä koskaan päästä muodollisiin sopimuksiin. Yhdellä alueella sopimus voi olla voimassa, kun taas toisella alueella on ristiriitoja. Kilpailua ei välttämättä estetä kokonaan.

Myös yhteiseen järjestelyyn sitoutumisen aste voi vaihdella osallistujien kesken. Joku voi toimia johtajana. Sisäisiä ristiriitoja ja kilpailutilanteita voi syntyä. Jotkut jäsenet voivat jopa petkuttaa. Ajoittain voi ilmetä kiihkeää kilpailua ja hintasotiakin.

Mitkään näistä tekijöistä eivät kuitenkaan estä järjestelyä muodostamasta 85 artiklan 1 kohdassa tarkoitettua sopimusta/yhdenmukaistettua menettelytapaa, jos osapuolet ovat yhteistyössä ja niillä on yhteinen ja jatkuva tavoite. Monimutkaista kartellia voidaan tarkastella asianmukaisesti yhtenä jatkuvana rikkomisena sinä ajanjaksona, jolloin se oli

toiminnassa. Sopimusta voidaan hyvin muuttaa ajoittain, kartellin toimintaa voidaan vähitellen laajentaa uusille markkinoille tai sen mekanismeja voidaan sopeuttaa tai lujittaa.

Jäsenet voivat liittyä kartelliin tai erota siitä ajoittain, ilman että sitä olisi käsiteltävä uutena "sopimuksena" jokaisen osallistumisen muutoksen myötä.

Mitä tulee todisteisiin tai aineelliseen lakiin, ei sopimuksen olemassaolo edellytä sen todistamista, että jokainen sopimukseen osallistujaksi väitetty antoi sille nimenomaisen suostumuksen tai edes oli tietoinen kartellin jokaisesta piirteestä tai ilmeneismuodosta koko sen ajan, jonka se noudatti yhteistä järjestelyä.

3. Rikkomisen luonne käsiteltävässä asiassa

- 135) Olennaista erimielisyyttä ei ole siitä, että vuoden 1990 lopulta peräisin oleva neljän tanskalaisvalmistajan välinen selkeä markkinoidenjakosopimus oli ominaisuuksiltaan perustamissopimuksen 85 artiklan 1 kohdassa tarkoitettu "sopimus".

Tätä seurannut suunnitelman yksityiskohtien käsittely säännöllisissä kokouksissa ei saa aikaan erillisiä "sopimuksia" kunkin hankkeen jakamisesta, vaan se muodostaa osan samasta laittomasta kokonaisjärjestelystä.

Neljän tanskalaisvalmistajan välinen sopimus koski myös yhdenmukaistettuja vientihintojen korotuksia. Vaikka kartelli siihen aikaan oli kehittynyt Tanskassa (yritysten kannattavimmilla markkinoilla), yhteistyö ulottui muillekin markkinoille, vaikkakin hajanaisena ja alkeellisena. Pan-Isovit joutui mukaan salaiseen yhteistyöhön jo alkuvaiheessa, koska sillä oli yhteisjärjestely ABB:n kanssa, vaikka tämä liittoutuma kestitkin vain muutaman kuukauden.

- 136) Tanskalaisvalmistajien järjestelmällistä yhteistoimintaa laajennettiin Saksaan ja siihen liittyi loka-kuussa 1991 kaksi saksalaisyritystä, Pan-Isovit ja Isoplus. Yhteistyön ensimmäinen konkreettinen

ilmentymä on kuuden prosentin hinnankorotus, josta sovittiin lokakuussa ja jonka oli määrä tulla voimaan 1. tammikuuta 1992. Keskustelut laajennettiin koskemaan saksalaisvalmistajien mahdollista tuloa Tanskan markkinoille, joten näitä kaksia kaukolämmityksen suuria markkinoita tarkasteltiin pian samoissa kokouksissa.

Sekä Henss/Isoplus että Pan-Isovit väittävät kuitenkin, että ne eivät osallistuneet rikkomiseen ennen vuoden 1994 loppua. Ne voivat tuskin kiistää osallistumistaan säännöllisiin kokouksiin, mutta ne sanovat, että tämä yhteydenpito oli täysin epäonnistunut yritys päästä ratkaisuun tuolloin käynnissä olleessa hintasodassa. Ne vetosivat vuosina 1991–1994 tapahtuneeseen hintojen laskuun todisteena siitä, että mitään sopimusta ei ollut koskaan tehty.

Tanskalaisvalmistajat Løgstør ja Tarco esittävät samanlaisia perusteluja tukeakseen väitettään, että oli olemassa kaksi täysin erillistä kartellia.

- 137) Vaikka voi olla, että kartellit olivat järjestäytymättömiä, löyhiä ja hajanaisia, komissio torjuu väitteen, että Tanskan ulkopuolella ennen vuotta 1994 toteutetut järjestelyt eivät olisi merkinneet 85 artiklan 1 kohdan rikkomista.

Ensinnäkin tässä väitteessä kiistetään se (laajasti dokumentoitu) seikka, että selvät sopimukset oli tehty vähintään 1) hintojen korottamisesta Saksassa 1. tammikuuta 1992 alkaen, 2) hinnoittelusta ja hankkeiden jakamisesta Italiassa sekä 3) markkinakiintiöjärjestelystä elokuussa 1993.

Nämä selvät ja nimenomaiset sopimukset olivat todellisuudessa tulos valmistajien välisestä jatkuvasta sopimisesta, yhteisymmärryksestä ja toiminnan yhteensovittamisesta. Osallistujat olivat luo-neet säännöllisten kokouksien järjestelmän ja olivat mukana jatkuvassa liikeneuvottelujärjestel-lyssä, jolla pyrittiin saattamaan niiden edut sopu-sointuun. Järjestelmänsä muodostamiseksi ja täy-täntöön panemiseksi osallistujat tekivät asioita, joista ne olivat yhdessä sopineet: ne muun muassa osallistuivat kokouksiin, joissa keskusteltiin hin-noista, myyntikiintiöistä ja hankkeiden jakami-

sesta, sopivat näissä kokouksissa tiettyjen hintojen perimisestä ja hintojen nostamisesta sekä noudat-tamisesta, laativat hintojen yhteensovittamisessa käytetyt mallihinnastot, sopivat hinnastoista ja jakoivat ne, vaihtoivat tietoja myyntimääristä, markkinoiden koosta ja markkinaosuuksista kiin-tiöjärjestelmän luomiseksi ja sopivat myyntikiintiöjärjestelmästä. Keskusteluissa käsitel-tiin ehkä vaihtuvia liittoutumia, jopa koston tai vihamielisten toimenpiteiden uhkauksia, mutta osana kehittyvää sopimusmenettelyä, jonka tar-koituksena oli hintojen määrääminen, hinnanko-rotusten yhteensovittaminen ja markkinoiden ja markkinaosuuksien jakaminen, ne muodostivat 85 artiklan 1 kohdassa kielletyn kartellin.

- 138) Edellä esitettyjen periaatteiden mukaisesti loka-kuusta 1991 alkaneiden jatkuvien kilpailunvas-taisten järjestelyjen voidaan katsoa kokonaisuu-dessaan muodostaneen 85 artiklan 1 kohdassa tarkoitetun kielletyn ”sopimuksen”.

Vaikka sopimuksen käsite ei sovellukaan sen neu-votteluprosessin vaiheisiin, joka sittemmin johti laajaan sopimukseen, kyseinen menettely kuuluu 85 artiklan 1 kohdan kiellon soveltamisalaan yhdenmukaistettuna menettelytapana. Kuusi val-mistajaa olivat perustaneet foorumin, jolla kes-kusteltiin säännöllisesti ”yhteisesti kiinnostavista asioista”, joihin kuului tavallisesti arkaluontoisten kaupallisten tietojen vaihtoa ja (melko erillään niistä kolmesta aloitteesta, joilla päästiin sopi-mukseen hintojen määrittämisestä ja kiintiöistä) jotka varmasti merkitsivät tietyn yhteisymmärryk-sen, vastavuoroisuuden ja ehdollisen tai osittaisen sopimuksen saavuttamista toimintatavasta. Määri-tellessään markkinapolitiikkaansa osallistujat ei-vät missään tapauksessa voineet olla ottamatta suoraan tai välillisesti huomioon näissä säännöllis-sissä kokouksissa saamia tietoja.

- 139) Euroopan laajuisen ”uuden” sopimuksen osalta komissio myös torjuu sen väitteen, että se olisi alkanut vasta vuoden 1994 lopulla tai jopa vuo-den 1995 alussa.

Tämäkään valmistajien esittämä väite ei vastaa tosiasioita. Niin sanotut ”täysistunnot” alkoivat (vain lyhyen tauon jälkeen) uudelleen Saksan osalta jo 7. maaliskuuta 1994. Sovittu hinnasto oli laadittu toukokuussa, ja tarkoitus oli käyttää sitä perustana kaikkiin Saksan markkinoille suuntautuville toimituksille, ja vaikka se olikin jossakin suhteessa puutteellinen (on viitattu ”erimielisyyksiin ja tulkintaeroihin”), se otettiin käyttöön, ja elokuuhun 1994 mennessä hintojen korottamista koskevat erimielisyydet oli sovittu.

Euroopan markkinoita koskevasta yleisjärjestelystä sovittiin periaatteessa syyskuuhun mennessä. Vaikka kansallisten markkinoiden yhteysryhmien verkko perustettiin seuraavassa kuussa eikä se ehkä ollut valmis ennen kuin maaliskuussa 1995 (Alankomaat, Italia), 85 artiklan 1 kohdassa tarkoitettu sopimus oli olemassa jo aiemmin.

- 140) Komissio ei hyväksy sitäkään Løgstørin ja Tarcon väitettä, että ”Tanskan” ja ”Euroopan” kartellit olivat kaksi aivan erillistä ja toisiinsa liittymätöntä rikkomista.

Tanskan kartellin ja sittemmin koko Euroopan kattaviksi kehittyneiden järjestelyjen välillä ei ole selvää rajaa, vaikka Løgstør ja Tarco niin väittävät.

Vaikka kartelli käytännön syistä alkoikin Tanskasta (joka oli helposti hallittava kotimarkkina-alue neljälle kartelliin kuuluneesta kuudesta valmistajasta), mutta alusta alkaen pitkän ajan ylivoimainen tavoite, joka ehkä määriteltiin selvimmän ABB:n strategiassa, oli laajentaa kontrolli koko markkinoille.

Melkein yhteistyön alusta asti sitä laajennettiin muille EU:n kansallisille markkinoille (erityisesti Saksaan ja Italiaan), ja oli tämä kehitys miten hajanaista tahansa, on selvää, että yhteisenä tavoitteena ja tarkoituksena oli koko ajan nostaa hintoja ja säännellä markkinoita.

Ensin Pan-Isovit ja sitten Henss/Isoplus tulivat mukaan neljän tanskalaisvalmistajan järjestelyihin.

- 141) Jos sovittu markkinoiden jako Tanskassa hajosi vuonna 1993, se johtui kartellin sisäisestä valtaistelusta eikä halusta palauttaa vapaa kilpailu. Joka tapauksessa Tanskan ja Saksan markkinoista keskusteltiin samalla foorumilla: säännölliset kokoukset, jotka johtivat Saksan markkinoiden jakamisjärjestelyjen toteutumiseen kesällä 1993 varmisti kuuden tärkeimmän valmistajan välisen salaisen yhteistyön jatkumisen.

Niinpä juuri silloin kun Løgstør sanoo ilmoittaneensa ABB:lle ja muille puhelimitse 19. ja 20. huhtikuuta 1993, että se oli päättänyt irrota Tanskan kartellista, nämä olivat Hampurissa kokouksessa, jonka Løgstør itse oli järjestänyt (ja johon se on hyvin voinut osallistua) käynnistääkseen uudelleen pyrkimykset yhteisen Saksaa koskevan hinnaston laatimiseksi (edellä kohta 49).

Seuraavan puolivuotisjakson aikana (syyskuusta 1993 maaliskuuhun 1994), jota valmistajat luonnehtivat ”hintasodaksi”, jatkettiin rajoitetusti kahden- tai kolmenvälisiä yhteyksiä. Vielä marras- tai joulukuussa 1993 ABB yritti saada Løgstørin allekirjoittamaan Saksaa koskevan korvaussopimuksen. Kaikkia viivästyksiä voidaan pitää tavallisten järjestelyjen ja suhteiden lykkäämisinä; valmistajat totesivat pian, että valtataistelun jatkaminen olisi tuhoisaa niille itselleen, ja palasivat kokouspöytään.

- 142) Koko Euroopan markkinoiden jakamisen, josta sovittiin vuoden 1994 lopulla, ja aikaisempien kartellijärjestelyjen välillä on selkeä menetelmien ja käytännön jatkuvuus.

Menetelmät, joilla salaisen yhteistyön jatkuminen varmistettiin ”uudessa” markkinajaossa, olivat olennaisilta osin samat kuin Tanskassa onnistuneesti sovelletut; tämä koski erityisesti Saksaa, missä kiintiöjärjestelmän puitteissa muutettiin noin kolmenkymmenen hankkeen vuosimarkkinat noin 1 500 hankkeen markkinoiksi luomalla hienostunut hankkeiden etsimisjärjestelmä, jakamalla

urakat ”suosikeille”, laatimalla tarjoukset yhdessä ja valvomalla vielä sopimusten noudattamista.

Kaksinkertainen kokousjärjestelmä, jolla kartellia hallinnoitiin, oli myös sama kuin Tanskassa toimiva. Järjestelmän sanottiinkin perustuvan ”Tanskan malliin”. Kartellijärjestelyt, jotka olivat olleet Tanskan kaukolämmitysmarkkinoiden ominaispiirre vuosia, levisivät nyt koko toimialalle. Euroopan laajuinen sopimus oli kartellin muodostuksen huipentuma, ja valmistajat olivat kuuluneet kartelliin sen haitoista huolimatta kauan.

Merkitystä ei ole sillä, että Tanskan kartellissa oli ollut vain neljä jäsentä. Kaksi suurta saksalaisvalmistajaa olivat jo olleet itse asiassa monta vuotta muiden mukana salaisessa yhteistyöjärjestelyssä Tanskan ulkopuolella. Nyt ne tulivat ”täysjäseniksi” järjestelyyn, kun ”Tanskan mallia” alettiin toteuttaa laajemmilla Euroopan markkinoilla.

Se, että pienemmät valmistajat — Brugg, KWH, Ke-Kelit ja Sigma — liittyivät järjestelyihin vasta vuonna 1994 tai 1995, ei estä toteamasta, että kyseessä oli yksi, jatkuva järjestely. Siihen mennessä markkinoiden jakamisen, hintojen sopimisen ja tarjousten ohjailun järjestelmä oli vakiintunut ja siitä oli tullut alalla tunnustettu liiketapa. Kysymys oli yksinkertaisesti vain pienten paikallisten valmistajien liittämistä yleisjärjestelmään järjestelmän tiivistämiseksi.

- 143) Komissio torjuu myös useimpien valmistajien — Løgstørin, Henss/Isoplus, Pan-Isovit, Starpi, Tarcon ja Bruggin — esittämän väitteen, että ne eivät osallistuneet ”mihinkään Powerpipen vahingoittamista koskeviin sopimuksiin”.

Tämä väite ei ole juridisesti kestävä. Osallisena olleet valmistajat yrittävät jakaa kartellin eri ilmenemismuodot aivan erillisiksi 85 artiklan rikkomisiksi. Tämä analyysi on täysin keinotekoinen, koska suunnitelma vahingoittaa Powerpipea tai tuhoaa se liittyi kiinteästi Euroopan ja Saksan markkinoiden kartellijärjestelyihin, joissa ne olivat kaikki tiiviisti mukana (17).

(17) Komissio katsoo osoitetun, että ei ole todisteita, joiden mukaan Ke-Kelit tai Sigma, jotka olivat mukana vain kansallisia markkinoita koskeissa järjestelyissä, olisivat tienneet suunnitelmasta tuhoaa Powerpipea.

- 144) Joka tapauksessa todisteet ovat ristiriidassa esitettyjen väitteiden kanssa. Siitä saakka, kun Powerpipe tuli Saksan markkinoille, Løgstør ja Henss/Isoplus (samoin kuin ABB) olivat yhdessä yrittäneet pitää sen poissa markkinoilta tai saada sen liittymään kartelliin. Kaikki näin sanovat yritykset olivat läsnä Düsseldorfissa 24. maaliskuuta 1995 pidetyssä kokouksessa, jonka tulokset Tarco on esittänyt erittäin selvästi. Boikotin pääpuoltajat olivat mahdollisesti ABB ja Henss, mutta kaikki kokoukseen osallistuneet tiesivät suunnitelmasta ja suostuivat siihen hiljaisesti.

Merkitystä ei ole silläkään, että boikotin toteuttamisesta vastasivat pääasiassa ABB ja Løgstør; nämä kaksi olivat olosuhteiden vuoksi ne valmistajat, jotka pystyivät parhaiten ottamaan yhteyttä Powerpipen alihankkijoihin ja tavarantoimittajiin.

Tietenkään ei ole mahdollista sanoa varmasti, että näiden valmistajien kieltäytyminen tavarantoimitamisesta DSD:n urakkaan olisi johtunut yksinomaan niiden aikomuksesta vahingoittaa Powerpipea. Ne voivat yhtä hyvin olla kykenemättömiä toimittamaan tämänlaatuista tai -kokoista tilausta eikä niillä missään tapauksessa ollut oikeudellista velvoitetta toimittaa tavaraa. Pan-Isoviltta löytyy nyt tilauspyyntöä koskeva muistiinpano kuitenkin vahvistaa, että ABB:hen, Henssiin ja Pan-Isovitiin (tarjouskilpailussa hävinneen yhteenliittymän kolmeen jäseneseen) otettiin yhteyttä tästä tilauksesta, että ainakin Pan-Isovit oli mielissään siitä, että DSD:n oli vaikea löytää tavarantoimittajia ja että kysymyksestä keskusteltiin johtajien klubissa.

ABB:n KWH:lle antamat selvät ohjeet olla toimittamatta Powerpipelle ja johtajien kokouksissa 5. toukokuuta ja 13. kesäkuuta 1995 käydyt keskustelut (101 kohta) vahvistavat, että suunnitelma tuhoaa kilpailija oli osa kartellin sovittua politiikkaa.

- 145) Kun otetaan huomioon yhteinen suunnitelma ja yhteinen tavoite, johon valmistajat alati pyrkivät — poistamaan kilpailun kaukolämmitysalalta — komissio katsoo, että yhteinen hanke merkitsi jatkuvaa perustamissopimuksen 85 artiklan 1 kohdan rikkomista, joka alkoi vuoden 1990 lopulla ja johon jokainen valmistaja osallistui.

Vaikka valmistajien välisen järjestelyn kokonaisuutena tarkastellen voisi katsoa täyttävän täyden "sopimuksen" tunnusmerkistön, kyseisessä toimintatavassa on myös tosiasiallisia piirteitä, joista joitakin voidaan osuvasti kuvata yhteensovitetuksi menettelytavaksi (ks. 138 kohta).

Komissio myöntää, että vaikka rikkominen olikin jatkuva ja yhtenäinen, sen intensiteetti ja vaikutukset vaihtelivat sen kestoaikana. Se laajeni vähitellen (ja välillä järjestelyt olivat vähän aikaa pysähdyksissä) ensisijaisesti Tanskaan vuonna 1991 vaikuttaneista järjestelyistä muille markkinoille ja vuonna 1994 se muodosti jo yleiseurooppalaisen kartellin, joka kattoi tuotteen kaupan melkein kokonaan.

4. Kilpailun rajoittaminen

- 146) Käsiteltävän asian sisältämien sopimusten tavoitteena ja vaikutuksena oli kilpailun rajoittaminen.

Kilpailua rajoittavina sopimuksina mainitaan 85 artiklan 1 kohdassa nimenomaisesti sopimukset, joilla

- suoraan tai välillisesti asetetaan myyntihintoja tai muita kauppaehtoja;
- rajoitetaan tai hallitaan tuotantoa, markkinoita tai teknistä kehitystä;
- jaetaan markkinoita tai hankintalähteitä.

(Luettelo ei ole tyhjentävä)

Nämä ovat esillä olevassa asiassa tarkasteltavien horisontaalisten järjestelyjen muodostaman yhtenäisen järjestelmän olennaiset piirteet. Koska tärkein kilpailutekijä on hinta, valmistajien käyttöön ottamalla salaisella yhteistyöllä ja järjestelyillä, joihin sisältyi yhteinen suunnitelma Powerpipen tuhoamiseksi tai vahingoittamiseksi, tähdättiin viime kädessä hintojen korottamiseen niiden eduksi sellaisen tason yläpuolelle, jolle vapaa kilpailu olisi ne asettanut.

- 147) Markkinoiden jakaminen ja hintojen sopiminen ovat luonteeltaan juuri sellaisia, että ne rajoittavat kilpailua 85 artiklan 1 kohdan merkityksessä, kuten teknisen kehityksen rajoittaminenkin.

Kilpailunrajoituksiksi luokiteltavien monimutkaisten sopimusten ja järjestelyjen pääominaisuudet ovat seuraavat:

- markkinaosuuskiintiöiden jakaminen,
- sellaisten valmistajien, joilla on pienet markkinaosuudet, vaatiminen tai rohkaiseminen poistumaan tietyiltä markkinoilta siten, että ne saavat vastineena korvausta muilla kansallisilla markkinoilla,
- kiintiöjärjestelmää tukevasta seuraamus- tai korvausmekanismista sopiminen ja sen soveltaminen,
- yhdenmukaisista hinnankorotuksista sopiminen (korotuksen määrä, ajoitus ja vaiheet),
- yhteisen hinnaston tai yhteisten hinnastojen käytöstä sopiminen,
- luettelohinnoista sallituista (prosentuaalisista) alennuksista sopiminen,
- liiketoiminnan jakaminen siten, että tiettyjen valmistajien vakiintuneisiin liikesuhteisiin ei puututa,
- tarjouskilpailun kohteena olevien yksittäisten hankkeiden osoittaminen tietyille "suosikille" (eli valmistajalle, jolle hanke oli annettu),
- "suosikin" tarjoaman hinnan asettaminen siten, että tämä voittaisi tarjouskilpailun,
- sen järjestäminen, että muut valmistajat tarjoavat tarjouskilpailussa korkeampaa hintaa "suosikin" suojelemiseksi ja sen onnistumisen varmistamiseksi,
- sopiminen siitä, että tarjouskilpailussa hylätyt tarjoajat saavat tietyn osan tuotannosta urakan saaneen valmistajan alihankkijoina,
- vetäytyminen joistakin hankkeista tai pidättäminen tarjouksen esittämisestä, mistä saa vastineeksi korvausta,
- sellaisen raportointi- ja valvontajärjestelmän suunnittelu ja käyttöönotto, jolla voidaan seu-

rata yksittäisiä hankkeita, verrata tarjouksia, estää ”petkuttaminen” ja vaikuttaa ”avoi-miin” urakkakilpailuihin,

- se, että vaaditaan osallistujia, jotka ovat teh-neet valittua ”suosikkia” edullisemman tar-jouksen, perumaan tarjouksensa tai muutta-maan sitä,
- Powerpipen avainhenkilöstön järjestelmällinen houkutteleva yrityksestä yhteistoimin (eri-tyisesti ABB ja Løgstør yhdessä) sen liiketoi-minnan ja asiakassuhteiden vahingoittami-seksi,
- yritys pakottaa Powerpipe perumaan voittavat tarjouksensa sellaisista hankkeista, jotka kar-telli oli osoittanut jollekin jäsenelleen (esimer-kiksi Neu-Brandenburg),
- vaikuttaminen tai vaikutusyritykset urakoitsi-joihin/ostajiin siten, että nämä hylkäisivät Powerpipen tarjouksen sen jälkeen, kun tämä oli voittanut urakan, jonka kartelli oli osoitta-nut kolmelle jäsenelleen (ABB, Henss/Isoplus),
- sopiminen yhteisestä boikotista edellä mainit-tuun hankkeeseen osallistuvia urakoitsijoita ja alihankkijoita vastaan,
- Powerpipen toimittajien lähestyminen tarkoi-tuksena suostutella ne perumaan tai viivästy-tämään toimituksia, jotka olivat olennaisia sen urakoiden oikean ja ajantasaisen hoitamisen kannalta (lähinnä ABB ja Løgstør),
- sopiminen siitä, että Pan-Isovitille korvataan markkinaosuuksien suhteessa se, että Pan-Isovit ostaa Powerpipen poistaakseen sen kil-pailijana markkinoilta (ABB, Henss/Isoplus, Tarco ja Pan-Isovit),
- normien ja standardien käyttö estämään tai viivästyttämään uuden, hintoja alentavan tek-niikan käyttöönottoa (EuHP:n jäsenet).

Epäilysten välttämiseksi on kuitenkin tarpeen todeta seuraavaa:

- a) edellä luetellut kilpailunrajoitukset eivät ole erillisiä 85 artiklan rikkomisia, vaan yhden jatkuvan rikkomisen eri osia;
- b) rikkominen muodostui joukosta sopimuksia ja yhdenmukaistettuja menettelytapoja, joissa kaikilla yrityksillä oli tehtävänsä. Jokaisen niistä, joille tämä päätös on osoitettu, ei väi-tetä osallistuneen kaikkiin esitettyihin kilpai-lua rajoittaviin järjestelyihin eikä tehneen näin rikkomisen koko keston ajan. Kunkin osallis-tujan rooli ja osallistumisen kesto määritellään tässä päätöksessä: katso erityisesti KWH:n, Bruggin, Ke-Kelitin ja Sigman erityisasema;
- c) eräitä tässä mainittuja kilpailua rajoittavia kartellin muotoja sovellettiin ainoastaan joilla-kin markkinoilla, ne olivat kehittyneempiä eräillä markkinoilla tai ne kestivät vain rajoi-tetun ajan; esimerkiksi vuoden 1994 lopulla tapahtuneen Euroopan laajuisen kartellin pe-rustamisen jälkeen tarjousten ohjailu, joka oli ollut ”Tanskan mallin” perustana, esiintyi kehittyneimmillään Saksassa;
- d) komissio ottaa tässä menettelyssä huomioon yhteiset toimenpiteet Powerpipeä vastaan Ruotsin markkinoilla ennen Ruotsin liittymistä Euroopan unioniin (1. tammikuuta 1995) ainoastaan siltä osin kuin 1) ne vaikut-tivat kilpailuun yhteisön sisällä (Powerpipen tuleminen Saksan markkinoille) ja 2) on asian-mukaisia todisteita siitä, että Powerpipen vahingoittamiseen tai tuhoamiseen tähdännyt suunnitelma jatkui Ruotsin liittymisen jäl-keen;

5. Vaikutus jäsenvaltioiden väliseen kauppaan

148) Koska kartellin tarkoituksena oli niin ilmeinen kilpailun ehkäiseminen, ei ole tarpeen tutkia edellä mainittuja kilpailunrajoituksia suhteessa toisiinsa siltä kannalta, miten paljon kukin niistä edisti asetetun tavoitteen saavuttamista.

149) Valmistajien välisellä jatkuvalla sopimuksella oli merkittävä vaikutus jäsenvaltioiden väliseen kauppaan.

Kaukolämmitysmarkkinoille on erityisen luon-teenomaista jäsenvaltioiden välinen kauppa: lähes 60 prosenttia yhteisön sisäisestä liiketoiminnasta on tällaista kauppaa. Tärkeimmillä kansallisilla

markkinoilla eli Saksassa 75 prosenttia kysynnästä tyydytetään muista jäsenmaista tulevalla tuonnilla: Tanskasta, Ruotsista, Suomesta ja Itävalasta. Puolet yhteisön tuotantokapasiteetista on Tanskassa, josta toimitetaan kaukolämmitysputkia kaikkiin muihin jäsenvaltioihin.

Vaikka kartellijärjestelyt koskivatkin aluksi ensisijaisesti Tanskaa ja myöhemmin Saksaa, nämä muodostivat kaksi tärkeintä kansallista markkina-aluetta ja itse asiassa kartellin taustalla olevan järjestelyn alkuvaiheissa kartellin perustarkoituksena oli säädellä Saksan ja Skandinavian valmistajien pääsyä toistensa "kotialueelle".

Vuoden 1994 lopussa kartellijärjestelyt olivat levinneet kaikkialle ja ne kattoivat koko Euroopan markkinat. Käytännössä kaikki tällä tärkeällä teollisuuden alalla yhteisössä käytävä kauppa oli kartellin hallinnassa. On merkittävää, että Powerpipeä vastaan Ruotsissa suunnattuja toimenpiteitä voimistettiin, kun se laajensi toimintansa Saksan markkinoille.

- 150) Itse kartellin jäsenten välisistä suhteista on todettava, että kun valmistajat, joiden markkinaosuus katsottiin liian pieneksi, poistuivat tietyiltä markkinoilta, tämä muutti ilman muuta kaupankäynti-olosuhteita.

85 artiklan soveltaminen kartelliin ei rajoitu vain siihen osaan kartellin jäsenten myynnistä, joka todella koskee tavaroiden siirtämistä yhdestä jäsenvaltiosta toiseen. Artiklan soveltamiseksi ei myöskään ole välttämätöntä osoittaa, että kunkin osallistujan toiminta, koko kartellin toiminnasta erillisenä, vaikuttaisi jäsenvaltioiden väliseen kauppaan (katso ensimmäisen asteen tuomioistuinten tuomio 10. maaliskuuta 1992 asiassa T-13/89, Imperial Chemical Industries vastaan komissio ⁽¹⁸⁾).

Ke-Kelitin väite, että sen osallistuminen Itävallan yhteisryhmän toimintaan ei mitenkään vaikuttanut jäsenvaltioiden väliseen kauppaan, koska se myi tuotteitaan vain paikallisille markkinoille, on

hylättävä. Yritys tiesi joka tapauksessa hyvin, että Itävallan järjestelyt, joihin se osallistui, olivat osa laajempaa järjestelyä ja tietenkin sen myymät tuotteet tuotiin Tanskasta.

6. Rikkomisen kesto

- 151) Koska komissio tarkastelee esillä olevaa asiaa yhtenä rikkomisen kokonaisuutena eikä useiden erillisten sopimusten sarjana, siihen osallistuneet osapuolet ovat voineet tulla mukaan eri ajankohdina. Vaikka Løgstørin lausunnosta (lausunto II, s. 86–87) käykin selvästi ilmi, että kilpailua rajoittava valmistajien yhteydenpito oli alkanut jo vuosina 1988–1989, komissio rajoittaa 85 artiklan mukaisen tarkastelunsa ja mahdollisten sakkojen määrittelyn noin vuoden 1990 marraskuussa alka-vaan ajanjaksoon; tuolloin sovittiin Tanskaa koskevista yhdenmukaisista hinnankorotuksista. ABB:n, Løgstørin, Tarcon ja Starpipen osallistuminen salaiseen yhteistyöhön voidaan todistaa selvästi tästä ajankohdasta alkaen.

Pan-Isovit vedettiin mukaan salaiseen yhteistyöhön samoihin aikoihin. ABB:n ja Pan-Isovitin välinen Saksan markkinoita koskeva "epävirallinen strateginen liittouma" alkoi joulukuussa 1990, ja vaikka EuHP perustettiin hieman tämän jälkeen ja niiden kahdenvälisen järjestelyjen soveltaminen näyttää (väliaikaisesti) keskeytyneen vuoden 1991 huhtikuussa, Pan-Isovit oli mukana Italiassa heinäkuussa käydyissä keskusteluissa ja vuoden 1991 lokakuuhun mennessä Saksan markkinoita koskevat järjestelyt, joihin kaikki kuusi tärkeintä valmistajaa osallistuivat, olivat voimassa, ja valmistajat sopivat yhteisestä hinnankorotuksesta, joka tuli voimaan 1. tammikuuta 1992.

Henss/Isoplusin aktiivisesta osallistumisesta salaisiin yhteisjärjestelyihin on selvät todisteet vuoden 1991 lokakuusta alkaen, jolloin se alkoi osallistua säännöllisiin johtajien kokouksiin. Tämän jälkeen kartellissa olivat mukana kaikki kuusi johtavaa valmistajaa: ABB, Løgstør, Tarco, Starpipes, Henss/Isoplus ja Pan-Isovit.

- 152) Vaikka Tanskaa koskeva kiintiösopimus rikkoutuikin vuoden 1993 puolivälissä, yhteistoimintaa Saksan markkinoilla tuotiin jo käytännön tasolle

⁽¹⁸⁾ Kok. 1992, s. II-1021, 304 kohta.

tarkan kiintiöjärjestelmän avulla (kohdat 50–52). Vuoden 1993 lokakuun ja vuoden 1994 maaliskuun välisten kuuden kuukauden ajan järjestelyjen voidaan katsoa olleen keskeytyneinä, vaikka (ABB:n mukaan) kahden- ja kolmenvälisiä kouksia pidettiin edelleen. Vuoden 1994 toukokuuhun mennessä salainen yhteistyö oli aloitettu uudelleen Saksassa toteuttamalla Euro-hinnasto, ja elokuussa 1994 sen ehdoista oli päästy yksimielisyyteen.

Vuoden 1994 loka- ja marraskuussa sovitulla kokonaisuudella vakiinnutettiin koko Euroopan kattava salainen yhteisjärjestely, josta oli jo tullut alan suurille toimijoille toivottava liiketavan malli. Nämä kuusi valmistajaa muodostivat järjestelmän, joka kehittyi ja pysyi toiminnassa niiden keskuudessa ja johon muut kansallisilla tai alueellisilla markkinoilla toimivat valmistajat pystyivät liittymään.

KWH:n osallistuminen salaiseen yhteistyöhön on voitu osoittaa ainakin tammikuusta 1995 alkaen, jolloin yksi sen johtajista tapasi ABB:n Kööpenhaminassa. Koska väitetiedoksiannossa katsottiin KWH:n kuitenkin liittyneen kartelliin maaliskuussa 1995, tässä päätöksessä sovelletaan tätä myöhäisempää ajankohtaa.

- 153) Eri kansallisilla markkinoilla kaksi paikallista valmistajaa eli Ke-Kelit (Itävalta) ja Sigma (Italia) liittyivät kartelliin todennäköisesti vasta vuoden 1995 alussa. Brugg oli kuitenkin mukana järjestelyssä elokuusta 1994, vaikka se alkoi osallistua Saksan yhteisryhmään vasta saman vuoden joulukuussa.

Tämä rikkomus jatkui ainakin maaliskuuhun 1996, jolloin komissio lähetti keskeisimmille osallistujille 11 artiklan mukaiset tiedonsaantipyynnöt, tai jopa huhti- tai toukokuuhun asti, ja Italiassa niinkin pitkään kuin vuoden 1996 kesäkuuhun. Nytkään ei ole takeita siitä, että salainen yhteistyö ei enää jatkuisi jossakin muodossa.

Koska Italian yhteisryhmän toiminnasta ei kuitenkaan ole luotettavia ja yksityiskohtaisia tietoja,

komissio arvioi sakot sillä perusteella, että kartelli jatkui maalisi-huhtikuuhun 1996.

Näin ollen eri yritysten osallistuminen rikkomukseen kesti seuraavasti:

- a) ABB, Løgstør, Tarco ja Starpipes noin marraskuusta 1990 alkaen Tanskassa, mistä kartelli laajeni vähitellen koko yhteisöön, ainakin vuoden 1996 maalisi- tai huhtikuuhun asti siten, että järjestelyt saattoivat olla epävarmoja kuuden kuukauden ajan vuoden 1993 lokakuusta noin vuoden 1994 maaliskuuhun,
- b) Pan-Isovit alunperin noin joulukuusta 1990 yhdessä ABB:n kanssa ja tämän jälkeen lokakuusta 1991 alkaen yhdessä edellä mainittujen valmistajien ja Henss/Isoplusien kanssa ainakin vuoden 1996 maalisi- tai huhtikuuhun siten, että järjestelyt saattoivat olla keskeytyksissä edellä mainitun kuuden kuukauden ajanjakson aikana,
- c) Isoplus lokakuusta 1991 ainakin vuoden 1996 maalisi- tai huhtikuuhun asti siten, että järjestelyt saattoivat olla keskeytyksissä edellä mainitun ajanjakson aikana,
- d) Brugg noin elokuusta 1994 ainakin maalisi- tai huhtikuuhun 1996,
- e) Ke-Kelit noin joulukuusta 1994 ainakin maalisi- tai huhtikuuhun 1996,
- f) KWH (viimeistään) maaliskuusta 1995 ainakin maalisi- tai huhtikuuhun 1996,
- g) Sigma noin huhtikuusta 1995 ainakin maalisi- tai huhtikuuhun 1996.

7. Tämän menettelyn kohteena olevat yritykset

a) Yleisiä havaintoja

- 154) Perustamissopimuksen kilpailusääntöjen kohteena on ”yritys”, eikä tämä käsite ole välttämättä aivan sama kuin kansallisten yritystoimintaa koskevien lakien tai verolakien mukainen yhtiön muodossa toimiva oikeushenkilö.

Termiä ei määritellä perustamissopimuksessa. Sillä voidaan viitata mihin tahansa liiketoimintaa har-

joittavaan kokonaisuuteen. Jos kyseessä on suuri monikansallinen yhtiö (kuten ABB), voivat hankaluuksia aiheuttaa tytäryhtiöiden suuri määrä, omistuksen ja osakkuuksien monimutkainen verkosto ja yhtymän toimintojen järjestäminen hallinnollisista syistä toisistaan erillisiin toiminnallisiin pääyksiköihin ja/tai maantieteellisiin alueisiin yrityksen rakennetta mahdollisesti vastaamattomalla tavalla.

Olosuhteiden mukaan voi olla asianmukaista kohdella asiaan kuuluvana ”yrityksenä” 85 artiklan tarkoituksia varten koko yhtymää tai erillisiä alayhtymiä tai tytäryhtiöitä.

b) ABB

- 155) Käsiteltävässä asiassa menettelyn kohteena on ABB konserni, jota edustaa sen ylin holdingyhtiö ABB Asea Brown Boveri Limited, ja myös tämä päätös osoitetaan sille. Sakon perimisessä, missä mahdollisesti on käytettävä kansallisia täytäntöönpanomenettelyjä, on tarpeen osoittaa päätös elimelle tai elimille, jotka ovat oikeushenkilöitä. Suuren konsernin kohdalla sovelias oikeushenkilö voi olla holdingyhtiö, joka johtaa yhtymää. Näin voi olla myös siinä tapauksessa, että kartellin valvoma tuote on vain yksi yhtymän lukuisista toiminnoista ja siitä vastaa yhtymän rakenteen mukaan alakonserni, pääyksikkö tai tytäryhtiö.

Tämä lähestymistapa vastaa komission tavanomaista käytäntöä aikaisemmissa suurissa kartellitapauksissa (katso esimerkiksi asia N:o IV/31.149-polypropyleenikartelli ⁽¹⁹⁾), joita koskevat päätökset ovat pysyneet voimassa myös ensimmäisen asteen tuomioistuimessa.

Konsernin toiminnot konsolidoidaan ja niistä esitetään tilinpäätös ABB Asea Brown Boveri Limitedin vuosikertomuksessa. ABB:n liiketoiminta-alueiden organisaatiokaavio, jossa teollisuustuotteiden segmentit menevät maantieteellisten alueiden päälle, on todiste sen yhtenäisestä rakenteesta ja

korostaa sitä, että tämä päätös on aiheellista kohdistaa konserniin.

- 156) Käsiteltävässä asiassa on edellisen lisäksi erityisempiä syitä siihen, miksi menettely on kohdistettava itse ABB:hen sen jonkin tytäryhtiön sijasta:

- kaukolämmityksen liiketoiminta-alueeseen (BA-VDH) kuuluu ainakin 30 yritystä,
- BA-VDH:ta varten ei ole yhtä holdingyhtiötä: vaikka ABB IC Møller vastaakin Tanskassa tärkeimmistä tuotantolaitoksista, on kuitenkin olemassa kuusi muuta omistukseltaan erilaista ABB:n tuotantoyhtiötä, ja kaupallisella puolella ABB:n kansalliset tytäryhtiöt hoitavat myyntiä useissa maissa,
- ABB:n ponnisteluihin Powerpipen tuhoamiseksi ja/tai kartellin etujen varmistamiseksi osallistuivat sen yksiköt, jotka eivät kuulu kaukolämmityksen liiketoiminta-alueeseen (katso liitteet 144, 146, 159 ja 160),
- BA-VDH raportoi suoraan ABB:n varapääjohtajalle, joka on asemansa puolesta johtoryhmän (ABB-yhtymän ylimmän hallintoelimen) jäsen,
- Sekä kartellia että sen olemassaolon kieltämiseen ja salaamiseen tähtäävää toimintaa ideoitii, johdettiin ja tuettiin aktiivisesti ABB:n yhtymäjohtoon korkealla tasolla (katso liitteet 1, 2, 3, 6, 7, 11, 13, 16, 26, 29, 48 ja 126).

c) Henss-Isoplus

- 157) Henss/Isoplus-yhtiöt toimivat itse asiassa konsernina. Itävaltalaisessa valmistusyrityksessä Isoplus Fernwärmetechnik Ges.m.b.H:ssa suoritettujen tarkastusten aikana yrityksen toimitusjohtaja kertoi komission virkamiehille, että sen suurin osakkeenomistaja tohtori Walter Henss omistaa 87 prosenttia osakepääomasta. Myöhemmin Isoplus kiisti antaneensa tällaisen tiedon. Paikallinen yhtiörekisteri ei osoita tohtori Henssin omistavan niin suurta osaa osakkeista, vaan osakkeiden omista-

⁽¹⁹⁾ EYVL L 230, 18.8.1986, s. 1.

jaksi on ilmoitettu Isoplusin toimitusjohtaja, ja vaikka rekisterin perusteella Isoplusin asianajajana tässä menettelyssä toimivalla juristilla oli kolmen vuoden ajan joulukuuhun 1993 asti ollut 87 prosenttia osakkeista, ei käytettävissä ollut mitään tietoa siitä, missä ominaisuudessa tai kenen lukuun hän ne omisti. (Tietoa ei saatu Isoplusilta eikä sen asianajajalta.)

Isoplus Fernwärmetechnik Ges.m.b.H., Hohenburg, Itävalta, omistaa kokonaan oikeudellisesti erillisen Saksassa rekisteröidyn samannimisen yhtiön, joka sijaitsee Sonderhausenissa ja on itse asiassa Henss/Isoplus-konsernin pääasiallinen valmistusyhtiö.

Tarkasteltavana ajankohtana kaksi Henssin yhtiötä, Dipl-Kfm. Walter Henss GmbH Rosenheimissa ("Henss Rosenheim") ja Dipl-Kfm. Walter Henss Fernwärmeleitungsbau GmbH Berliinissä ("Henss Berlin"), toimivat Isoplusin kauppaedustajina Saksassa. Walter Henss oli Henss Rosenheimin enemmistöosakas ja toimitusjohtaja. Hän oli myös Henss Berlinin toimitusjohtaja (mutta ei osakas) ⁽²⁰⁾.

Koska juuri Walter Henss osallistui aina johtajien klubin kokouksiin, on selvää, että hän johtaa ja hallitsee Isoplusia ja että Henss- ja Isoplus-yhtiöt muodostavat yhdessä käytännössä konsernin. Alalla on ollut yleisesti tiedossa, että Henss on Isoplusin taustavoima.

- 158) Koko menettelyn ajan Henss ja Isoplus -yhtiöt ovat kuitenkin väittäneet, että niiden välillä ei ole rakenteellista omistusyhteyttä. Väitetiedoksiantoon toimitetussa vastauksessa kiellettiin nimenomaan, että tohtori Henss omistaisi Isoplusin uskottujen miesten tai bulvaanien välityksellä, kuten komissiooli väittänyt. Yhtiöt ilmoittivat, että ainoa yhteys on päämiehen ja kauppaedustajan välinen sopimussuhde. Yhtiöiden mukaan tohtori Henss oli mukana johtajien klubissa siksi,

että Isoplus oli valtuuttanut hänet edustajakseen kokouksiin, koska hän tunsu Saksan markkinat erityisen hyvin ja hänellä oli niistä laaja kokemus: hän ei ollut siellä edustamassa Henss-yhtiötä. Väitettiin myös, että Henss-yhtiöt kauppaedustajina eivät oikeudellisesti voineet olla osallisina valmistajakartellissa, joten 85 artiklan rikkomisesta voitaisiin syyttää vain Isoplusia.

Tämän puolustuksen kannan tarkoitus oli epäilemättä rajoittaa sen sakon määrää, joka voitaisiin määrätä 10 prosentiksi Isoplus Ges.m.b.H:n liikevaihdosta (joka oli aliarvioitu yhtiön alkuperäisessä vastauksissa 11 artiklan mukaiseen pyyntöön).

Vaikka komissio katsoi, että Henss/Isoplus-yhtiöt muodostivat konsernin sen tiedossa ei ollut holdingyhtiötä, jolle väitetiedoksianto voitaisiin osoittaa (sen tavanomaisen käytännön mukaan, joka selostettiin 155 kappaleessa).

Väitetiedoksianto osoitettiin näin ollen Henss/Isoplus-konsernille, jota edustivat kaikki sen neljä EU:ssa toimivaa pääyhtiötä: Isoplus Hohenberg, Isoplus Sondershausen, Henss Rosenheim ja Henss Berlin.

- 159) Kun menettely oli aloitettu ja väitetiedoksianto laadittu, Henss Rosenheimiin (joka oli muuttanut nimensä Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH:ksi 1. tammikuuta 1997) sulautettiin Henss Berliiniin, jota ei enää erillisenä oikeushenkilönä ole.

Suullisessa kuulemisessa sekä Henss että Isoplus (joilla oli eri edustajat) kiistivät edelleen minkään omistusyhteyden olemassaolon.

Juuri ennen suullista kuulemistä komissio kuitenkin tarkisti yhtiörekisteristä (Amtsgericht Charlottenburg) entistä Henssin Berliinin yhtiötä koskevat tiedot.

Sieltä löytyi asiakirja, jonka ilmeisesti Henss/Isoplus puolesta toimivat asianajajat (kyse ei ole samoista asianajajista, jotka ovat mukana tässä menettelyssä) olivat toimittaneet julkiseen rekisteriin ja joka osoitti, että tammikuussa 1997 oli perustettu kommandiittiyhtiö ("Kommandit Ge-

⁽²⁰⁾ Henss Berlinin osakepääoman omisti yksi Henss Rosenheimin johtajista yhdessä vaimonsa kanssa.

sellschaft”) toimimaan Henss/Isoplus-yhtiöiden holdingyhtiönä ⁽²¹⁾.

Kyseisessä asiakirjassa (”Einbringungsvertrag”) luettiin osakkuudet, jotka sopimuskumppanit olivat siirtäneet GmbH & Co KG:lle ⁽²²⁾.

- 160) Asianmukaisesti tehty sopimus osoitti, että tohtori Henss todellakin omisti enemmistön (83 prosenttia) Isoplus Hohenbergin osakkeista; saman yhtiön toimitusjohtaja, joka on kyseisten osakkeiden rekisteröity omistaja, säilytti niitä uskottuna miehenä (”Treuhänder”) tohtori Henssin lukuun ⁽²³⁾. Edelleen osoittautui, että Isoplus Hohenbergin lisäksi oli muodostettu niin sanottu ”ääneton yhtiö” (”stille Gesellschaft”), jonka enemmistöosakas oli samoin tohtori Henss. Osakkeita säilytti hänen lukuunsa Isoplusin asianajaja, joka toimi myös uskottuna miehenä.

⁽²¹⁾ Holdingyhtiö HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft on perustettu ”GmbH & Co KG”:ksi eli kommandiittiyhtiöksi, johon kuuluva osakeyhtiö toimii vastuunalaisena yhtiökumppanina (”Komplementär”); muut henkilöosakkaat (kommanditäärit, äänettömät yhtiömiehet) vastaavat vain tiettyyn summaan saakka. Yleisvastuullinen osakas eli ”Komplementär” on tässä GmbH & Co KG:ssa HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft.

⁽²²⁾ Tässä sopimuksessa tohtori Henss, hänen liikekumppaninsa ja kummankin puoliso siirsivät useissa Henss/Isoplus-yhtiöissä omistamansa osakkuudet HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co KG:lle. Kyseessä olivat osakkuudet seuraavissa yhtiöissä:

- Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH (entinen Dipl. Kfm. Walter Henss GmbH), Rosenheim,
- Dipl. Kfm. Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH, Berlin,
- Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Sondershausen;
- Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH, Hohenberg,

sekä kolme muuta yhtiötä Budapestissä, Schlüchternissä ja Lehrteissä. ”Einbringungsvertrag” -sopimuksen päiväyksen jälkeen HFB Holding on myynyt pois tohtori Henssin Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH:n (Hohenberg) osakkeet, mutta näiden osakkeiden nykyinen omistaja ei ole komission tiedossa.

⁽²³⁾ Hän säilytti osakkeita 20. joulukuuta 1993 tehdyn hallintasopimuksen (”Treuhandvertrag”) mukaisesti; osakkeet hän oli saanut samana päivänä Isoplusin lukuun tässä menettelyssä toimivalta asianajajalta. Tästä voidaan päätellä, että myös asianajaja oli säilyttänyt osakkeita tohtori Henssin uskottuna miehenä (157 kohta edellä).

Asiakirjasta ilmeni myös, että Isoplus Hohenbergin osakkuudesta sen kokonaan omistamassa tytäryhtiössä Isoplus Sonderhausenissa oli kolmasosa tohtori Henssin liikekumppanin (joka oli yksi Henss Rosenheimin johtajista) ja hänen puolisonsa omistuksessa. He olivat myös Henss Berlinin ainoat omistajat.

Henss ja Isoplus väittivät, että kyseinen asiakirja sisälsi liikesalaisuuksia ja että se oli vahingossa ilmoitettu rekisteriin eikä sitä niin ollen olisi pitänyt käyttää todisteena eikä paljastaa menettelyssä. Komissio ei voi hyväksyä tätä perustetta, koska Henss/Isoplus tai HFB:n edustajien julkiseen rekisteriin (vahingossa tai tarkoituksellisesti) toimittama asiakirja ei voi olla luottamuksellinen.

Vaikka väitetiedoksianto ei lähetetty virallisesti holdingyhtiölle (jonka olemasaolo ja tarkoitus eivät olleet komission tiedossa, vaan paljastuivat vasta edellä kerrotussa tilanteessa), väitetiedoksiannossa ilmaistiin selvästi, että menettelyn kohteena oli Henss/Isoplus-konserni ja että yhtenäisen holdingyhtiön puuttuessa neljä mainittua toimivaa yhtiötä olivat sen edustajia asian selvittelyssä ja päätöksen täytäntöönpanossa.

Näin ollen on aiheellista osoittaa tämä päätös sekä toimiville yhtiöille (joita nyt on kolme) että holdingyhtiölle (HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG, HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft (nämä kaksi ovat Rosenheimissa) ja Isoplusin äänettömälle yhtiölle.

d) KWH

- 161) Vaikka väitetiedoksiannossa todettiin, että menettely oli osoitettu Oy KWH Pipe AB:lle, asiakirjat toimitettiin itse asiassa (saantitodistusta vastaan) Oy KWH Tech AB:lle, joka on KWH Pipe:n kaukolämmityspääyksikkö. KWH käyttää nimityksiä ”KWH Tech” ja ”KWH Pipe” samaa tar-

koittavina sen kaukolämmitystoimintaa käsiteltäessä ja kirjeenvaihdossaan. Suullisessa kuulemisessa KWH ilmoitti, että se oletti menettelyn kohteena olevan KWH Tech eikä KWH Pipe. Koska sakko, jonka komissio katsoo aiheelliseksi KWH:n asiassa, ei ylitä kymmentä prosenttia Oy KWH Tech AB:n liikevaihdosta, ei ole ratkaisevan tärkeää, mille oikeushenkilölle KWH:n organisaatiossa päätös osoitetaan, ja se osoitetaan virallisesti Oy KWH Tech AB:lle.

B. Korjaavat toimenpiteet

1. Asetuksen N:o 17 3 artikla

- 162) Jos komissio katsoo, että 85 artiklaa on rikottu, se voi vaatia kyseessä olevia yrityksiä lopettamaan tällaisen rikkomisen asetuksessa N:o 17 olevan 3 artiklan nojalla.

Käsiteltävässä asiassa kartelliin osallistujat menivät merkittävän pitkälle (mutta lopulta epäonnistuneesti) salataksaan toimintansa. Niiden kokoukset pidettiin pääosin salaisina näennäisesti laillisten toimialajärjestöjen kokouksien suojassa tai yhteydessä.

Rikkominen jatkui pitkään komission 14 artiklan 3 kohdan nojalla tekemien tarkastuksien jälkeen, ja ainoa merkittävä muutos kartellin jäsenten toiminnassa oli se, että johtajien klubin ja Saksan yhteysryhmän korkeimmat johtajat alkoivat pitää kokouksiaan Yhteisön ulkopuolella olettavasti toivoen, että ne voisivat tällä tavalla jotenkin salata toimintansa. Viimeisessäkin kokouksessa keskusteltiin kartellin jatkamisesta muilla keinoin. Näissä olosuhteissa ei ole mahdollista tietää luotettavasti, onko rikkominen vieläkin päättynyt.

Sen vuoksi on välttämätöntä, että komissio vaatii yrityksiä, joille tämä päätös on osoitettu, lopettamaan rikkomisen (jos ne eivät vielä ole näin tehneet) ja pidättymään vastedes kaikista sopimuksista, yhdenmukaistetuista menettelytavoista tai yhteenliittymien päätöksistä, joilla voisi olla sama tai samantapainen tavoite tai vaikutus.

2. Asetuksen N:o 17 15 artiklan 2 kohta

(a) Yleisiä huomioita

- 163) Asetuksen N:o 17 15 artiklan 2 kohdan nojalla komissio voi päätöksellään määrätä yritykselle sakon, joka on vähintään 1 000 ja enintään 1 000 000 ecua taikka tätä suurempi mutta enintään 10 prosenttia kunkin rikkomiseen osallistuneen yrityksen edellisen tilikauden liikevaihdosta, jos ne tahallaan tai tuottamuksellisesti rikkovat 85 artiklan 1 kohtaa.

Sakon suuruuden määrittämisessä on otettava huomioon kaikki siihen vaikuttavat asianhaarat ja erityisesti rikkomisen vakavuus ja kesto.

Rikkomuksen vakavuuden arvioinnissa komissio ottaa huomioon sen laadun, sen todellisen vaikutuksen markkinoihin ja merkityksellisten maantieteellisten markkinoiden laajuuden.

Käsiteltävässä asiassa komissio soveltaa myös 18 päivänä heinäkuuta 1996 antamaansa tiedonantoa sakkojen määräämättä jättämisestä tai lieventämisestä kartelleja koskevista asioista ⁽²⁴⁾.

- 164) Arvioidessaan rikkomisen vakavuutta kokonaisuutena komissio ottaa huomioon seuraavat yleiset huomiot:

a) Markkinoiden jakaminen ja hinnoista sopiminen ovat jo luonteeltaan 85 artiklan 1 kohdan erittäin vakavia rikkomisia. Täysin tietoisina toimintansa laittomuudesta valmistajat perustivat yhdessä salaisen ja vakiintuneen järjestelmän, jolla oli tarkoituksena rajoittaa kilpailua tärkeällä teollisuudenalalla. Niiden laitton yhteistoiminta laajeni vähitellen, kunnes se kattoi koko yhteisön markkinat.

b) Kartellijärjestelyt ulottuivat lopulta koko alalle, niitä suunniteltiin ja rohkaistiin jokaisen kyseessä olevan yrityksen korkeimmalla tasolla ja niitä käytettiin yksinomaan osallistuvien valmistajien eduksi ja niiden asiakkaita, kartelliin kuulumattomia kilpailijoita ja yleisöä vastaan.

⁽²⁴⁾ EYVL C 207, 18.7.1996, s. 4.

165) Markkinoiden jakamista ja hintojen sopimista koskevan sopimuksen sellaisenaan vakavan luonteen lisäksi ovat seuraavat kohdat raskauttavia tekijöitä komission arvioidessa rikkomisen vakavuutta:

a) Kiintiösopimuksen laittomuutta vahvistettiin ottamalla käyttöön vilpillinen, salaiseen yhteistyöhön perustuva tarjousjärjestelmä. Tällä alalla suurin osa liiketoiminnasta tapahtuu tarjouskilpailujen kautta, ja niissä oletetaan osallistujien tekevän keskenään kilpailevia tarjouksia. Julkisilla viranomaisilla ja urakoitsijoilla, jotka järjestivät tarjouskilpailuja, oli oikeus odottaa, että annetut tarjoukset eivät syntyneet osallistujien salaisen yhteistyön tuloksena. Yli 400 000 ecun arvoisten toimitus-sopimusten kohdalla on käytettävä yleisen edun mukaista yhteisön lainsäädännössä säädettyä tarjouskilpailumenettelyä: valmistajat toimivat laittomasti yhdessä vastoin yhteisön lainsäädännön tarkoitusta,

b) Laiton järjestelmä laadittiin ja toteutettiin hyökkäävästi siten, että ei ainoastaan varmistettu sitä, että sen jäsenet noudattavat järjestelyä, vaan ainoa kartellin ulkopuolinen tärkeä kilpailija eli Powerpipe yritettiin poistaa markkinoilta.

Sen vuoksi komissio katsoo, että tarkasteltava rikkominen merkitsi erittäin vakavaa 85 artiklan 1 kohdan rikkomista, josta mahdollinen sakko olisi vähintään 20 miljoonaa ecua.

166) Tässä rikkomusluokassa on kuitenkin otettava huomioon rikkomuksiin syyllistyneiden todellinen taloudellinen kapasiteetti aiheuttaa huomattavaa merkittävää vahinkoa kilpailulle ja asetettava sakko tasolle, joka on riittävän varoittava.

Käsiteltävänä olevassa asiassa, jossa on mukana useita yrityksiä, on tarpeen ottaa huomioon sakkojen perusmäärää laskettaessa rikkomusten tapauskohtainen painoarvo ja siten kunkin yrityksen rikkomisen todellinen vaikutus kilpailuun.

Tämä on erityisen tarpeellista siksi, että tässä asiassa rikkomiseen osallistuneet yritykset ovat hyvin erikokoisia.

Tätä varten yritykset voidaan pääsääntöisesti jakaa neljään luokkaan sen mukaan, mikä on niiden suhteellinen merkitys yhteisön merkityksellillä markkinoilla, ottaen huomioon tarvittaessa myös muita tekijöitä, erityisesti tarve varmistaa tehokas varoittava vaikutus.

Komissio ottaa yrityskohtaisia sakkoja määrätessään huomioon myös kunkin yhteiseen järjestelyyn osallistumisen keston. Yleensä voidaan kuitenkin sanoa, että rikkominen oli kestoaltaan keskinkertaista, mikä merkitsee enintään 50 prosentin korotusta rikkomisen vakavuuden perusteella määrättävään sakkoon.

Komissio ottaa kuitenkin huomioon sen, että vaikka käsiteltävä asia koskee yhtä rikkomista, sen kehittyneimpiä ilmentymiä olivat a) tanskalaisavalmistajien väliset järjestelyt vuoden 1990 lopulta alkaen ja b) syyskuussa 1994 alkaneet Euroopan laajuiset järjestelyt, joihin sisältyi Powerpipen vastainen toiminta.

Vuosien 1991–1993 pääosin Saksan markkinoita koskeneiden järjestelyjen osalta (kohdat 38–52) komissio ottaa sakkoja määrätessään huomioon arvionsa, jonka mukaan näiden järjestelyjen käytännön vaikutus oli vähäinen.

167) Kunkin yrityksen osalta komissio ottaa huomioon sakon määrässä myös kaikki raskauttavat tai lieventävät seikat.

Tämän menetelmän mukaan laskettu sakko-summa ei saa missään tapauksessa ylittää 10 prosenttia yrityksen koko maailmasta kertyvästä liikevaihdosta asetuksen N:o 17 15 artiklan 2 kohdan mukaisesti, ja tämän vuoksi on mahdollisesti tehtävä mukautuksia.

Huomioon otetaan myös kunkin yrityksen asema sakkojen määräämättä jättämisestä tai niiden alentamisesta annetun tiedonannon perusteella.

b) *Yrityskohtaiset sakot*

i) ABB

— Rikkomisen vakavuus

- 168) Arvioidessaan ABB:lle määrättävää yksittäistä rangaistusta komissio ottaa huomioon ABB:n taloudelliset mahdollisuudet vahingoittaa kilpailua merkittävästi sekä tarpeen määrätä sakot niin suuriksi, että niillä on riittävä ehkäisevä vaikutus.

ABB:n osalta suhteelliseen merkitykseen merkityksellillä markkinoilla perustuva lähtökohta sakon suuruuden määrittämisessä edellyttää edelleen mukautusta ylöspäin sen huomioon ottamiseksi, että ABB on yksi Euroopan suurimmista teollisuuskonserneista.

Tällä mukautuksella on kaksi tarkoitusta:

- 1) sen varmistaminen, että sakolla on riittävä varoittava vaikutus,
- 2) sen seikan huomioon ottaminen, että isoilla yrityksillä on käytettävissään sellainen oikeudellinen ja taloudellinen tietämys ja infrastruktuuri, joiden avulla se voi todeta helpommin, että sen toiminta muodostaa rikkomisen, ja olla tietoinen rikkomisesta kilpailuoikeuden mukaan aiheutuvista seuraamuksista.

- 169) ABB:n osallistuminen 85 artiklan rikkomiseen ei ollut (kuten ABB aluksi yritti esittää) vain sen hajautetussa organisaatiossa toimivan vähäisen tytäryhtiön omavaltainen ja epätavallinen toimintatapa.

Kartellin järjestäminen oli ABB:n strateginen suunnitelma, jolla pyrittiin valvomaan kaukolämmitysalaa. Suunnitelma laadittiin ja hyväksyttiin yhtymän ylimmässä johdossa ja johto myös ohjasi sen toteuttamista. Myös kartellin kiistämistä ja salailua sekä sen toiminnan jatkamista vielä yhdeksän kuukautta komission tutkimuksen käynnistymisestä ohjasi ABB:n ylin johto.

On ilmiselvää, että ABB käytti järjestelmällisesti taloudellista valtaansa ja voimavarojaan suurena monikansallisenä yhtiönä vahvistaakseen kartellin vaikutuksia ja varmistaakseen, että muut yritykset noudattivat sen tahtoa.

Suullisen kuulemisen aikoihin ABB oli luopunut yrityksistä syyttää kaikesta tanskalaista tytäryhti-

ötään ABB IC Mølleriä eikä se enää kiistä konsernitason vastuuta (vaikka väittääkin yhä, että kaukolämmityksen liiketoimintayksikkö olisi ”yritys”, jonka liikevaihdosta 15 artiklan 2 kohdan mukainen 10 prosentin enimmäismäärä on laskettava).

Komissio ei hyväksy tätä perustetta. Kaikkein korkeimman johdon todistettu osallistuminen kartelliin korostaa tarvetta asettaa sakko tasolla, joka varmistaa riittävän varoittavan vaikutuksen.

Komissio katsoo, että ABB:n osalta varoittavan vaikutuksen tarve edellyttää erittäin vakavaa rikkomusta koskevan 20 miljoonan ECU:n vähimmäissakon painottamista kertoimella $\times 2,5$, jolloin lähtökohtana on 50 miljoonaa ecua.

— Rikkomisen kesto

- 170) ABB ei kiistä sitä, että rikkominen kesti yli viisi vuotta. Komissio ottaa kuitenkin huomioon, että vaikka jatkuvana tavoitteena koko ajan oli kilpailun rajoittaminen, 1) järjestelyt olivat alkuvaiheessa epätäydellisiä ja niiden rajoittava vaikutus Tanskan markkinoiden ulkopuolella oli vähäinen, 2) järjestelyt olivat käytännöllisesti katsoen pysähdyksissä vuoden 1993 lopulta vuoden 1994 alkukuukausiin, 3) järjestelyt saavuttivat kehittyneimmän muotonsa vasta kun Euroopan laajuinen kartelli perustettiin 1994-1995 (vaikka ”Tanskan kartelli” toimikin tehokkaasti jo vuosista 1991-1993 alkaen).

Jos jatkuvan rikkomisen kestoksi katsotaan viisi vuotta, on ABB:n sakkoon aiheellista soveltaa $\times 1,4$ lisäpainoa.

Tämä nostaa 169 kappaleessa määrätyn summan 70 miljoonan ecun perussummaan.

— Raskauttavat ja lieventävät seikat

- 171) Rikkomisen vakavuutta lisäävät ABB:n kohdalla seuraavat seikat:

— ABB:n toiminta kartellin johtajana ja aloitteentekijänä, mukaan lukien ABB:n muihin yrityksiin kohdistama painostus niiden suostuttelemiseksi mukaan kartelliin,

- ABB:n järjestelmälliset Powerpipen vastaiset toimenpiteet, joilla pyrittiin poistamaan tämä markkinoilta,
- näin selvän ja kiistämättömän rikkomisen jatkaminen tutkimusten jälkeen huolimatta siitä, että kilpailuasioden pääosasto oli varoittanut sen ylintä johtoa tällaisen menettelyn seuraamuksista.

Nämä huomattavat raskauttavat tekijät huomioon ottaen on perusteltua nostaa perussakkoa 50 prosenttia.

- 172) Ainoa lieventävä seikka, jonka komissio voi ABB:n kohdalla ottaa huomioon, on huomattavan korvauksen maksaminen Powerpipelle ja sen entiselle omistajalle. Tämän osatekijän tunnustamiseksi komissio alentaa perussakkoa 5 miljoonalla eculla.

Komissio ei hyväksy sitä, että väitetty ABB:n lainkuuliaisuuspolitiikan ”vahvistaminen”, jonka se esittää lieventävänä seikkana, johtaisi sakon alentamiseen. ABB ilmoitti, että sen politiikkana on kaikkina aikoina ollut kaikkien voimassa olevien lakien, niin kansallisen kuin yhteisön kilpailusäännöstenkin, ehdoton noudattaminen. Onpa virallinen politiikka ollut mikä tahansa, korkein johto ei sitä noudattanut. Se ei myöskään estänyt kartellin ylintä johtoa jatkamasta toimintaansa yhdeksän kuukauden ajan tutkimuksista. ABB:n lakiasiainosaston 29. marraskuuta 1995 IC Møllerin silloiselle pääjohtajalle antamat ohjeet, joiden mukaan ABB:n toimihenkilöiden ei ”sitovan yrityspolitiikan” mukaan pitänyt koskaan ryhtyä rikkomaan EY:n kilpailulainsäädäntöä, jäivät selvästi vaikutuksitta. ABB ilmoittaa, että pian 17. tammikuuta 1996 pidetyn kokouksen jälkeen BAVDH:n johto oli antanut kaikille yhtiöille suulliset ohjeet ”pidättyä laittomista yhteyksistä kilpailijoihin”, mutta kuuden viikon kuluttua, 4. maaliskuuta, se kannatti johtajien kokouksessa ”konsultin” palkkaamista, jotta kartellia voitaisiin jatkaa ilman ”täysistuntoja”. Vielä sittenkin, kun komissio lähetti tiedonsaantipyynnöt, ABB:n henkilöstö sai ohjeen noudattaa kilpailulainsäädännön määräyksiä (muistio 4. huhtikuuta 1996), ja ohjeen olivat laatineet henkilöt, jotka aktiivisimmin osal-

listuivat kartellin toimintaan; ohjeissa kiistettiin kokonaisuudessaan virheellistä menettelyä koskevat väitteet, jotka ABB myöhemmin myönsi tosiksi. Lisäksi vielä sen jälkeen, kun ABB:n asianajajat olivat kahdesti ilmoittaneet komissiolle (21. maaliskuuta ja 1. huhtikuuta 1996 päivätyt kirjeet) yrityksen halukkuudesta yhteistyöhön, ABB IC Møllerin johtaja osallistui kokoukseen (tosin tuloksettomasti) Løgstørin myyntijohtajan kanssa keskustellakseen tavoista jatkaa kartellia ”muilla keinoin”.

ABB ilmoitti vastaväitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa myös, että sille olisi annettava hyvitystä siitä, että se oli ”vapauttanut tehtävistään” rikkomisesta suurimmassa vastuussa olleet ylimmän johdon jäsenet. Näiden henkilöiden siirtojen tarkoituksena oli estää rikkomisen uusiminen ja osoittaa selvästi koko henkilöstölle, että yhtiön lainkuuliaisuuspolitiikan rikkomista ei sallittaisi.

Todellisuudessa tällaisella viestillä ABB:n henkilöstöön olevaa varoittavaa vaikutusta on varmasti heikentänyt toteutettujen kurinpitotoimenpiteiden valikoiva luonne: mukana olleista johtajista kaikkien korkeimmat välttyivät täysin kaikilta rangaistusseuraamuksilta ja ainoastaan yksi keskitason johtaja lähti konsernista.

ABB ja Daimler-Benz, jotka ovat Adtranzin yhteisomistajia, ilmoittivat 15 päivänä lokakuuta 1998, että sen puheenjohtaja (jonka johtava asema kartellissa hänen ollessaan ABB:n varatoimitusjohtaja on näytetty täysin toteen, ks. 9, 10, 21, 49, 52, 55 ja 156 kappale) jättää yrityksen.

Hänen lähtönsä, josta on päätetty vähän ennen tämän päätöksen tekemistä ja jonka ei ole edes esitetty olevan rangaistus, ei voi muuttaa komission päätelmiä.

Sekä raskauttavat että lieventävät seikat huomioon ottaen sopiva sakko ABB:lle on 100 miljoonaa ecua.

- Sakkojen määräämättä jättämisestä tai lieventämisestä annetun tiedonannon soveltaminen

- 173) Komissio aikoo kuitenkin alentaa muutoin määrättävää asianmukaista sakkoa, koska ABB on

toiminut yhteistyössä komission kanssa sakkojen määräämättä jättämisestä tai lieventämisestä kartelleja koskeissa asioissa annetun komission tiedonannon mukaisesti.

Tässä asiassa yritys ei ole ilmoittanut komissiolle salaisesta kartellista a) ennen tutkimuksen aloittamista (tiedonannon osa B) eikä b) sen jälkeen, kun komissio on suorittanut tutkimuksen, jolla ei ole onnistuttu osoittamaan riittäviä perusteita aseituksen N:o 17 3 artiklan mukaisen menettelyn aloittamiselle (osa C).

Tiedonannon osassa D yritykselle, joka ei täytä kaikkia osissa B tai C esitettyjä ehtoja, voidaan silti antaa huomattava 10–50 prosentin alennus sakosta, joka sille muuten määrättäisiin, jos yritys (esimerkiksi)

- ennen väitetiedoksiannon lähettämistä toimittaa komissiolle tietoja, asiakirjoja tai muuta aineistoa, joka edistää merkittävästi rikkomisen olemassaolon toteamista, ja/tai
- väitetiedoksiannon saatuaan ilmoittaa komissiolle, että se ei merkittävässä määrin kiistä niitä seikkoja, joihin komissio väitteensä perustaa.

- 174) Vaikka rikkomisen jatkui yhdeksän kuukautta tarkastuksen jälkeen, ABB oli komission kanssa osassa D tarkoitettussa yhteistyössä, ja tämä on tunnustettava myönnettävän alennuksen muodossa.

ABB: (ja muiden yritysten) 11 artiklan mukaisen tietojensaantipyynnön lähettämisen jälkeen toimitamat tiedot auttoivat merkittävästi relevanttien asioiden selvittämisessä erityisesti Tanskan kartellin (vuoden 1990 lopulla) synnyn osalta: komissio ei ollut saanut merkittävää näyttöä tuota ajanjaksoa tutkiessaan, vaikkakaan ei pidä paikkaansa (kuten ABB väittää), että komissiolla ei ollut riittävää näyttöä kartellin olemassaolosta ajalta ennen vuotta 1994, sillä komissio sai Tarcolta, Løgstøriltä ja Starpipelta muistiinpanoja toimitusjohtajien kokouksista ja muita tietoja, jotka olivat peräisin vuodelta 1992 asti, ja osa kaikkein raskauttavimmista asiakirjoista (esimerkiksi liite 48) oli löydetty ABB IC Mølleriltä.

On huomattava, että ABB:n yhteistyö alkoi vasta kun komissio oli lähettänyt 11 artiklan mukaiset yksityiskohtaiset tietojensaantipyynnot kaikille yrityksille; näissä pyynnöissä niitä kehoitettiin selittämään niiden tiloista kesäkuussa 1995 löydettyjä raskauttavia asiakirjoja.

Näin ollen ABB:n sakkkoa ei voida alentaa osassa D määritellyllä 50 prosentin enimmäismäärällä.

Kaikkia merkityksellisiä seikkoja harkittuaan komissio katsoo, että on aiheellista alentaa muutoin määrättävää sakkosummaa 30 prosentilla.

ABB:n on tämän vuoksi maksettava sakkoa 70 miljoonaa ecua.

ii) Løgstør

- 175) Løgstør on Euroopan toiseksi suurin esieristettyjen putkien valmistaja, jonka alan tuotteiden myynti on noin puolet ABB:n myynnistä.

Ottaen huomioon tämä seikka ja se, että Løgstør on yhden tuotteen valmistaja sitä koskevan sakon lähtökohdaksi mukautetaan 10 miljoonaa ecua.

Løgstør osallistui rikkomiseen yhtä kauan kuin ABB, mikä kuvastuu sakon korottamisena lähtökohdasta kertoimella $\times 1,4$, joten perussummaksi tulee 14 miljoonaa ecua.

- 176) Løgstørin tahallinen jatkuva osallistuminen rikkomiseen tutkimusten jälkeen 108–112 kappaleessa esitetyissä olosuhteissa on huomattava raskauttava seikka. Toinen raskauttava seikka on Løgstørin aktiivinen rooli Powerpipeen kohdistetuissa kostotoimissa, vaikka komissio ei katsokaan Løgstørin osallisuutta ABB:n osallisuuden veroiseksi (vaikka ABB on näin yrittänyt väittää).

Edellä esitetyn huomioon ottaen on aiheellista korottaa Løgstørin perusmäärää 30 prosentilla.

Løgstørin osuuteen rikkomisessa ei liity lieventäviä asianhaaroja, joilla voitaisiin perustella sakon alentamista. Voi olla, että Løgstør on joutunut

useita kertoja ABB:n painostuksen kohteeksi, mutta sen esitys, että se olisi vasten tahtoaan joutunut ABB:n vetämänä kartelliin, on huomattavasti liioiteltu. Aiheellinen sakko ennen yhteistyön perusteella annettavaa alennusta olisi Løgstørille 18 200 000 ecua.

Koska edellä kuvatun määritelmän mukaisesti laskettu lopullinen sakkosumma ei saa missään tapauksessa ylittää 10 prosenttia Løgstørin koko maailmasta kertyvästä liikevaihdosta asetuksen N:o 17/15 artikan 2 kohdan mukaisesti, sakkoa määrätään 12 700 000 ecua, jotta tätä rajoitusta ei ylitetä.

- 177) Sakkojen määräämättä jättämisestä tai lieventämisestä kartelleja koskeissa asioissa annettua komission tiedonantoa sovelletaan myös Løgstøriin, joka toimitti vapaaehtoisesti komissiolle (vaikka 11 artiklan mukainen tietojensaanti-pyyntö antoikin siihen tilaisuuden) todisteasiakirjoja, jotka edistivät merkittävästi eräiden asian tärkeiden osien selvittämistä, erityisesti sen, että kartellin jäsenet olivat päättäneet jatkaa sen toimintaa tutkimusten jälkeen: komissio oli epäillyt tätä, mutta ei ollut saanut siitä todisteita.

Komission tiedonannon osan D mukaisesti komissio alentaa Løgstørin sakkoa saman verran kuin ABB:n eli 30 prosenttia.

Løgstørille määrättävä kokonaissakko on näin ollen 8 900 000 ecua.

iii) Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus ja Pan-Isovit

- 178) Ottaen huomioon niiden merkityksen markkinoilla ja niiden toiminnan vaikutuksen kilpailuun komissio mukauttaa niiden sakkojen laskemisen lähtökohdaksi kunkin kohdalla 5 miljoonaa ecua.

Keston mukaan sovellettavat painot ovat kuitenkin erilaisia: Tarco ja Starpipe osallistuivat kartelliin yhtä kauan kuin ABB ja Løgstør, ja siksi niiden kohdalla $\times 1,4$ korotuskerroin on paikallaan, kun taas Pan-Isovit ja Henss/Isoplus osallistuivat vähemmän aikaa ja silloinkin katkelmalli-

sesti ennen vuotta 1994, jolloin painoiksi määrätään Pan-Isovitille $\times 1,33$ ja Henss/Isoplusille $\times 1,25$.

Lopputulokseksi saadaan seuraavat perusmäärät:

(ecuina)			
	Lähtökohta	Kesto	Perusmäärä
Tarco	5 000 000	$\times 1,4$	7 000 000
Starpipe	5 000 000	$\times 1,4$	7 000 000
Pan-Isovit	5 000 000	$\times 1,33$	6 600 000
Henss/Isoplus	5 000 000	$\times 1,25$	6 250 000

- 179) Kussakin tapauksessa perusmäärää on korotettava sen raskauttavan seikan vuoksi, että näin ilmeistä rikkomista jatkettiin tutkimusten suorittamisen jälkeen.

Tämän huomioonottamiseksi Tarcon, Starpipen ja Pan-Isovitin sakkoa korotetaan 20 prosenttia.

Henss/Isoplus kohdalla komission on otettava huomioon kaksi muutakin raskauttavaa seikkaa, nimittäin 1) yrityksen keskeinen rooli kartellin toteuttamisessa ja 2) järjestelmällinen yritys johtaa komissiota harhaan konserniin kuuluvien yhtiöiden välisen todellisen suhteen selvittelyssä; tämä merkitsi tietoista komission tutkimusten häirintää, joka onnistuessaan olisi voinut mahdollistaa yrityksen välttymisen asianmukaiselta sakolta ja/tai tehdä sen perimisen vaikeammaksi.

Siksi Henss/Isoplus sakkoa korotetaan 30 prosenttia.

Mitään sellaisia lieventäviä asianhaaroja ei ole, joiden perusteella näiden yritysten sakkoja voitaisiin alentaa.

Näin olleen katsotaan kyseisten yritysten kohdalla aiheellisiksi seuraavat sakot (ennen sakkojen määräämättä jättämisestä tai lieventämisestä kartelleja koskeissa asioissa annetun komission tiedonannon mukaisia vähennyksiä):

— Tarco	8 400 000 ecua
— Starpipes	8 400 000 ecua
— Henss/Isoplus	8 125 000 ecua
— Pan-Isovit	8 000 000 ecua

Sakot, jotka muuten olisivat aiheellisia, ylittäisi asetuksen N:o 17/15 artiklassa säädetyn enimmäismäärän eli 10 prosenttia päätöksen antamista edeltävän tilivuoden kokonaisliikevaihdosta.

Näille yrityksille määrättävät sakot määrätään sellaisiksi, että ne eivät ylitä sallittua enimmäismäärää; näin ollen ne ovat 4 170 000 ecua Tarcolle ja 1 840 000 ecua Starpipelle 4 950 000 ecua Henss/Isoplusille ja 1 910 000 ecua Pan-Isovitille (mistä voidaan vielä vähentää yhteistyön vuoksi annettava alennus).

- 180) Sakkojen määräämättä jättämisestä tai lieventämisestä kartelleja koskevissa asioissa annetun komission tiedonannon osalta komissio ottaa huomioon, että Tarco toimitti tietoja ja asiakirjoja, jotka auttoivat komissiota selvittämään ne seikat, joihin tämä päätös perustuu.

Tarcon sakkoa alennetaan 30 prosenttia.

Pan-Isovit ja Starpipes toimivat ehkä siinä väli-maastossa, jonka ääripäät ovat aktiivinen yhteistyö komission kanssa ja vastaaminen 11 artiklan mukaiseen pyyntöön pelkästään myöntämällä ne seikat, joita ei voida kiistää. Nämä kaksi yritystä eivät kiistäneet niihin kohdistettuja keskeisiä tosi-asioita koskevia väitteitä, ja vaikka Pan-Isovit kiisti, että sen osallistuminen kokouksiin ennen vuotta 1994 muodosti 85 artiklan rikkomisen, komissio ei aio rangaista sitä tästä kannasta. Sekä Starpipen että Pan-Isovitin sakkoa alennetaan sakkojen määräämättä jättämisestä tai lieventämisestä kartelleja koskevissa asioissa annetun komission tiedonannon osan D mukaisesti 20 prosenttia.

Henss/Isoplusille ei voida myöntää alennusta yhteistyön perusteella. On totta, että se kiisti ensin 11 artiklan mukaisiin pyyntöihin antamis-saan vastauksissa tietävänsä mitään rikkomisesta tai mitenkään osallistuneensa siihen eikä todella-kaan käsitellyt lainkaan useimpia merkityksellisiä asioita, mutta lopulta tämä yritys antoi komissi-olle asiakirjoja, jotka lisäsivät jo käytössä olleita

todisteita. Henss/Isoplus ei keskeisiltä osin kiistänyt sitä, että rikkominen oli tapahtunut vuoden 1994 lopulta lähtien (vaikka se väittikin osallistu-jiksi Isoplusyhtiöitä eikä Henssiä). Voidakseen saada alennusta sakostaan yrityksen on kuitenkin toimittava hyvässä uskossa eikä se saa pyrkiä harhauttamaan komissiota tärkeässä asiassa, ku-ten Henss/Isoplus teki.

Näille neljälle yritykselle määrätään näin ollen seuraavat sakot:

— Tarco	3 000 000 ecua
— Henss/Isoplus	4 950 000 ecua
— Pan-Isovit	1 500 000 ecua
— Starpipes	1 475 000 ecua

iv) Brugg, KWH, Ke-Kelit ja Sigma

- 181) Näiden neljän yrityksen osuus kaukolämmitys-markkinoilla on melko vähäinen. Niiden osallistu-mista on luonnehdittava osallistumiseksi erittäin vakavaan 85 artiklan rikkomiseen, mutta sakkoa määrättäessä on otettava huomioon niiden toi-minnan erityisvaikutus ja niiden koko suhteessa ABB:hen.

Rikkomisen vakavuuden huomioon ottaen sakon mukauttamisen lähtökohta näiden neljän valmis-tajan kohdalla ei voi olla alhaisempi kuin 1 mil-joona ecua, ja komissio määrää sen tämän suurui-seksi kaikille neljälle yritykselle.

Sakot painotetaan (soveltuvin osin) kuvastamaan rikkomisen kestoja, joka oli Bruggin kohdalla noin 20 kuukautta, KWH:n kohdalla noin yksi vuosi, Ke-Kelitin kohdalla 15 kuukautta ja Sigman kohdalla yksi vuosi. Sakon perusmäärät arvioidaan tämän vuoksi seuraaviksi:

(ecuina)

	Lähtökohta	Painotus	Perussakko
Brugg	1 000 000	× 1,1	1 100 000
KWH	1 000 000	—	1 000 000
Ke-Kelit	1 000 000	× 1,1	1 100 000
Sigma	1 000 000	—	1 000 000

- 182) Raskauttavien ja lieventävien tekijöiden osalta komissio ottaa huomioon tämän ilmeisen rikkomisen tahallisen jatkamisen yhdessä muiden osallistujien kanssa ja korottaa sakkoja 20 prosenttia.

Bruggin osalta ei rikkomiseen liity lieventäviä seikkoja, jotka voisivat oikeuttaa sakon alentamisen.

KWH:n osalta komissio ottaa huomioon sen, että yritys ei osallistunut Powerpipen vastaiseen boikottiin. (KWH itse kertoo, että se pakotettiin liittymään kartelliin uhkailemalla, mutta tämä ei vaikuta uskottavalta, koska se onnistui kuitenkin vaatimaan itselleen suuremman kiintiön kuin muut valmistajat olivat alun perin sille halunneet antaa.)

Ei ole myöskään hyväksytty, että KWH ei tiennyt tai epäillyt järjestelyn laillisuutta.

Komissio katsoo, että KWH:n kieltäytyminen boikotista oikeuttaisi lievennykseen, joka kompensoi rikkomisen vakavuuden tavallisesti aiheuttaman 20 prosentin korotuksen sakkoihin, joten KWH:n osalta sakko jää lähtökohtasummaan.

Koska Ke-Kelitin ja Sigman osuus oli vähäinen ja niiden osallistuminen rajoittui Itävaltaan ja Italiaan, jotka molemmat ovat suhteellisen pieniä kaukolämmitysmarkkinoita, komissio voi alentaa muutoin soveltuvaa määrää kahdella kolmasosalla.

- 183) Sakkojen määräämättä jättämisestä tai niiden lieventämisestä kartelleja koskeissa asioissa annettun komission tiedonannon soveltamisen osalta on todettava, että Bruggin ja KWH:n sakkoja alennetaan 30 prosenttia, koska ne ovat antaneet komissiolle tärkeitä tietoja eivätkä ole kiistäneet niille esitettyjä syytteitä.

Ke-Kelit saa sakosta 20 prosentin alennuksen, koska se ei vastustanut väitetiedoksiannon keskeistä sisältöä.

Sigman puolustuksessa kierreltiin tosiseikkoja, selkeitä myönnytyksiä ei tehty eikä näin ollen voida

myöntää alennuksia tiedonannossa määrättyllä tavalla.

Näille neljälle yritykselle määrättävät sakot ovat sen vuoksi seuraavat:

— Brugg:	925 000 ecua,
— KWH:	700 000 ecua,
— Ke-Kelit:	360 000 ecua,
— Sigma:	400 000 ecua,

ON TEHNYT SEURAAVAN PÄÄTÖKSEN:

1 artila

ABB Asea Brown Boveri Ltd, Brugg Rohrsysteme GmbH, Dansk Rørindustri A/S, Henss/Isoplus Group, Ke-Kelit Kunststoffwerk GmbH, Oy KWH Tech Ab, Løgstør Rør A/S, Pan-Isovit GmbH, Sigma Tecnologie di rivestimento Srl. ja Tarco Energi A/S ovat rikkoneet perustamissopimuksen 85 artiklan 1 kohtaa perusteluosassa kuvatulla tavalla ja siinä kuvatussa laajuudessa osallistumalla esieristettyjen kaukolämmitysputkien alalla sopimusten ja yhdenmukaistettujen menettelytapojen kokonaisuuteen, joka sai alkunsa noin marras—joulukuussa 1990 neljän tanskalaisvalmistajan välisenä, laajeni sitten muille kansallisille markkinoille ja koskemaan Pan-Isovitia ja Henss/Isoplusia sekä muodosti vuoden 1994 lopulla laajan, koko yhteismarkkinat kattavan kartellin.

Rikkominen kesti seuraavasti:

- ABB, Dansk Rør, Løgstør, Pan-Isovit ja Tarco noin marras — joulukuusta 1990 ainakin maaliskuu- tai huhtikuuhun 1996,
- Henss/Isoplus noin lokakuusta 1991 samaan ajankohtaan saakka,
- Brugg noin elokuusta 1994 samaan ajankohtaan saakka,
- Ke-Kelit noin tammikuusta 1995 samaan ajankohtaan saakka,
- KWH ainakin maaliskuusta 1995 samaan ajankohtaan saakka,
- ja Sigma noin huhtikuusta 1995 samaan ajankohtaan saakka.

Rikkomisen pääpiirteet olivat seuraavat:

- kansallisten markkinoiden ja lopulta koko Euroopan markkinoiden jakaminen osallistujien kesken kiintiöiden pohjalta,
- kansallisten markkinoiden osoittaminen tietyille valmistajille ja sen järjestäminen, että muut valmistajat vetäytyvät markkinoilta,
- tuotteen ja yksittäisten hankkeiden hintojen sopiminen,
- yksittäisten hankkeiden osoittaminen määrätyille valmistajille ja tarjousmenettelyn ohjaileminen näiden hankkeiden osalta tarkoituksena varmistaa, että kartellin määräämä valmistaja sai kyseisen urakan,
- yhdenmukaistettujen toimintatapojen sopiminen ja toteuttaminen kartellin suojaamiseksi ainoan sen ulkopuolisen merkittävän toimijan Powerpipe AB:n kilpailulta ja kilpailijan kaupallisen toiminnan estämiseksi, sen liiketoiminnan vahingoittamiseksi tai sen poistamiseksi kokonaan markkinoilta.

2 artikla

Edellä 1 artiklassa lueteltujen yritysten on heti lopetettava kyseinen rikkominen, jos ne eivät ole sitä jo lopettaneet. Niiden on tästä lähtien esieristettyihin putkiin liittyvässä toiminnassaan pidätyttävä kaikista sopimuksista tai yhdenmukaistetuista menettelytavoista, joilla voi olla sama tai samanlainen tavoite tai vaikutus kuin kyseisellä rikkomisella; tämä koskee myös kaupallisten tietojen vaihtoa, jonka avulla ne voisivat seurata minkä tahansa markkinoiden jakamista, hintojen määrittämistä tai tarjousten ohjailemista yhteisössä koskevan hiljaisen tai nimenomaisen sopimuksen noudattamista.

3 artikla

Edellä 1 artiklassa mainituille yrityksille määrätään siinä todettujen rikkomisten vuoksi seuraavat sakot:

- a) ABB Asea Brown Boveri Ltd, sakkoa 70 000 000 ecua;
- b) Brugg Rohrsysteme GmbH, sakkoa 925 000 ecua;
- c) Dansk Rørindustri A/S, sakkoa 1 475 000 ecua;
- d) Henss/Isoplus-konserni, sakkoa 4 950 000 ecua, josta vastaavat seuraavat yhtiöt yhdessä ja erikseen:

- HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG,
- HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft,
- Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH (entinen Dipl.-Kfm. Walter Henss GmbH Rosenheim),
- Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Sondershausen,
- Isoplus Fernwärmetechnik Ges. mbH — stille Gesellschaft,
- Isoplus Fernwärmetechnik Ges. mbH, Hohenberg,

- e) Ke-Kelit Kunststoffwerk mbH, sakkoa 360 000 ecua;
- f) Oy KWH Tech AB, sakkoa 700 000 ecua;
- g) Løgstør Rør A/S, sakkoa 8 900 000 ecua;
- h) Pan-Isovit GmbH, sakkoa 1 500 000 ecua;
- i) Sigma Tecnologie Di Rivestimento Srl., sakkoa 400 000 ecua;
- j) Tarco Energi A/S, sakkoa 3 000 000 ecua.

4 artikla

Sakot on maksettava kolmen kuukauden kuluessa tämän päätöksen tiedoksi antamisesta seuraavalle tilille:

310-0933000-43

Euroopan komissio
Banque Bruxelles-Lambert
Agence Européenne
Rond-Point Schuman / Schumanplein 5
B-1040 Bruxelles/Brussel

Kolmen kuukauden kuluttua on ilman eri määräystä maksettava korkoa sen korkotason mukaan, jota Euroopan keskuspankki perii ecumääräisistä tilitapahtumista sen kuukauden ensimmäisenä työpäivänä, jona tämä päätös tehtiin, korotettuna 3,5 prosenttiyksiköllä, eli 7,5 prosenttia.

5 artikla

Tämä päätös on osoitettu seuraaville:

- a) ABB Asea Brown Boveri Ltd, Affolternstraße 44, 8050 Zürich, Switzerland, c/o ABB IC Møller A/S, Treldevej 191, DK-7000 Fredericia,
- b) Brugg Rohrsysteme GmbH, Adolf-Oesterheld-Straße 31, D — 31515 Wunstorf;

- c) Dansk Rørindustri A/S, Nymarksvej 37, DK — 7000 Fredericia;
- d) Henss/Isoplus-konserni, jota edustavat
- HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG, Aisingerstraße 12, D — 83026 Rosenheim,
 - HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft, Aisingerstraße 12, D — 83026 Rosenheim,
 - Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Aisingerstraße 12, D — 83026 Rosenheim,
 - Isoplus Fernwärmetechnik Ges. mbH, Furthoferstraße 1A, A — 3192 Hohenberg,
 - Isoplus Fernwärmetechnik Ges. mbH — stille Gesellschaft, Furthoferstraße 1A, A — 3192 Hohenberg,
 - Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Glückaufstraße 34, D — 99706 Sondershausen,
- e) Ke-Kelit Kunststoffwerk Ges. mbH, Ignaz-Meyer-Straße 17, Postfach 68, A-4017 Linz,
- f) Oy KWH Tech AB, Kappelinmäentie 240, FIN — 65370 Vaasa,
- g) Løgstør Rør A/S, Danmarksvej 11, DK — 9670 Løgstør,
- h) Pan-Isovit GmbH, Leipziger Straße 130, D — 36037 Fulda,
- i) Sigma Technologie di rivestimento S. r. l., Via Campagna Sopra 14, I — 25017 Lonato (BS);
- j) Tarco Energi A/S, Erritsø Møllebanke 10, DK — 7000 Fredericia.
- Tämä päätös pannaan täytäntöön EY:n perustamissopimuksen 192 artiklan mukaisesti.
- Tehty Brysselissä 21 päivänä lokakuuta 1998.
- Komission puolesta*
Karel VAN MIERT
Komission jäsen