

## II

(Besluiten waarvan de publicatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

## COMMISSIE

## BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 14 mei 1997

inzake een procedure op grond van artikel 86 van het EG-Verdrag

(IV/34.621,35.059/F-3 — Irish Sugar plc)

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(97/624/EG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962, eerste verordening over de toepassing van de artikelen 85 en 86 van het Verdrag<sup>(1)</sup>, laatstelijk gewijzigd bij de Akte van Toetreding van Oostenrijk, Finland en Zweden, inzonderheid op artikel 3, op artikel 15, lid 2, en op artikel 16, lid 1,

Gezien het besluit van de Commissie van 22 april 1993 om in deze zaak de procedure in te leiden.

Na de betrokken onderneming overeenkomstig artikel 19, lid 1, van Verordening nr. 17 in samenhang met Verordening nr. 99/63/EEG van de Commissie van 25 juli 1963 over het horen van belanghebbenden en derden overeenkomstig artikel 19, leden 1 en 2, van Verordening nr. 17 van de Raad<sup>(2)</sup> in de gelegenheid te hebben gesteld met betrekking tot de bezwaren van de Commissie te worden gehoord,

Na raadpleging van het Raadgevend Comité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Overwegende hetgeen volgt:

## DE FEITEN

A. *Het voorwerp van de procedure*

- (1) Deze procedure heeft betrekking op bepaalde praktijken van Irish Sugar plc, hierna „Irish Sugar” genoemd, in verband met de verhandeling van suiker in Ierland sinds 1985.

- (2) De procedure werd ingeleid door een mededeling van punten van bezwaar die in april 1993 tot Irish Sugar en een aantal andere partijen was gericht. Op basis van de door de partijen aangevoerde argumenten en nieuwe klachten van concurrenten van Irish Sugar in Ierland, heeft de Commissie nader onderzoek verricht en heeft zij in maart 1996 een herziene mededeling van punten van bezwaar tot Irish Sugar gericht.

B. *Het betrokken product*

- (3) Het betrokken product in deze zaak is suiker. Suiker wordt verkregen uit suikerbieten of uit suikerriet. Met uitzondering van een deel van Zuid-Spanje en de Franse overzeese departementen (DOM), wordt suikerriet voornamelijk in tropische en subtropische gebieden buiten de Gemeenschap verbouwd. De ACS-landen zijn gerechtigd om met vrijstelling van invoerheffing een bepaald quotum rietsuiker naar de Gemeenschap te exporteren.
- (4) Met het oog op de onderhavige beschikking kunnen drie soorten suiker worden onderscheiden: witte kristalsuiker, vloeibare suiker en specialiteits-suiker.
- (5) Witte kristalsuiker is het eindproduct dat wordt verkregen door de verwerking van suikerbieten en de raffinage van suikerriet. In de relevante verordeningen van de Gemeenschap worden verschillende kwaliteiten omschreven<sup>(3)</sup>. De standaardkwaliteit is de EG II-suiker. In de Gemeenschap wordt voornamelijk witte kristalsuiker geproduceerd en verbruikt. Die suiker wordt verkocht aan de indus-

trie en aan de kleinhandel. In de industrie wordt witte kristalsuiker als een ingrediënt gebruikt. Industriesuiker wordt voornamelijk geleverd in zakken of in bulk. In de kleinhandel wordt de witte kristalsuiker aan de consument doorverkocht, hoofdzakelijk in pakken van een kilo.

- (6) Vloeibare suiker wordt voornamelijk gebruikt in de voedingsverwerkende nijverheid. De hoogste kwaliteit wordt verkregen door het oplossen van witte kristalsuiker. De mindere kwaliteiten worden uitsluitend uit suikerriet vervaardigd, door het mengen van sappen die in de verschillende stadia van de raffinage van suikerriet worden verkregen.
- (7) Specialiteitssuikers omvatten alle andere droge suikers dan de witte kristalsuiker. Deze categorie omvat de ruwe ACS-suiker voor direct verbruik, de bruine suikers, griessuiker, glazuursuiker en ander poedersuikers, alsmede stroop en melasse<sup>(4)</sup>.
- (8) Suiker is een zoetstof. Andere zoetstoffen zijn zetmeel en kunstmatige zoetmiddelen. Deze omvatten een uitgebreid assortiment van producten, gaande van isoglucose tot sorbitol, sacharine, cyclamaat en aspartaam. Elk van deze producten heeft zijn eigen specifieke eigenschappen en kan in verschillende industriële bereidingen als vervangmiddel voor suiker dienen. Om een aantal van product tot product verschillende redenen, dit wil zeggen communautaire quota, geen mogelijkheid om in bulk te leveren of hogere prijzen, hebben zij slechts een beperkt effect gehad op de totale afzet van de natuurlijke suiker die uit suikerriet en suikerbieten wordt bereid.

#### *C. De regeling voor suiker onder het gemeenschappelijk landbouwbeleid*

- (9) De suikerregeling onder het gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB)<sup>(5)</sup> heeft tot doel de productie van suiker binnen de Gemeenschap te steunen. De suikerregeling werd voor het laatst gewijzigd in mei 1995 toen de Raad besliste<sup>(6)</sup> om de regeling met een periode van zes jaar (derhalve tot en met het seizoen 2000/2001) te verlengen. Aan elke lidstaat worden twee quota toegekend; een „A” — en een „B” — quotum. Het totale A-quotum moet in beginsel overeenstemmen met het jaarlijkse verbruik in de Gemeenschap. Met het B-quotum moet een overschot worden gecreëerd, zodat aan de vraag kan worden voldaan indien de oogst in bepaalde geografische gebieden mislukt.
- (10) Er bestaat een systeem van prijsondersteuning, doch enkel voor A- en B-suiker. De suiker die door communautaire ondernemingen wordt geproduceerd bovenop hun A- en B-quota wordt C-suiker genoemd en moet hetzij op de wereldmarkt worden verkocht zonder ondersteuning, hetzij worden opgeslagen en gebruikt als een gedeelte van het A/B-quotum van het volgende jaar.

- (11) De Raad beslist over de totale A- en B-quota die aan elke lidstaat worden toegewezen. De aan elke lidstaat toegewezen quota worden dan door de betrokken regering onder de nationale suikerproducenten verdeeld.
- (12) Ieder jaar stelt de Raad een aantal gemeenschappelijke prijzen vast in verband met de aankoop, de verwerking en de verkoop van suikerbieten, waarvan de belangrijkste de interventieprij is: de prijs waartegen de producenten A- en B-suiker aan de nationale interventiebureaus kunnen verkopen. Ondernemingen die gebruik maken van de interventieregeling ontvangen voor hun verwerkte suiker de interventieprij. Om te verzekeren dat de suikerregeling zelffinancierend is, wordt onder meer een productieheffing geheven op alle A- en B-suiker. De interventieprij vormt samen met de vereveningsregeling voor opslagkosten de gegarandeerde minimumprijs voor A- en B-suiker. Dit is de daadwerkelijke steunprijs. Ook de opslagregeling is zelffinancierend.
- (13) In het kader van de Uruguay Round werd de vorige invoerregeling met een drempelprijs en variabele heffingen vervangen door vaste tarieven die in de loop van zes jaar met 20% zullen worden verminderd.
- (14) De Raad stelt ook de minimumprijzen voor suikerbieten vast die de verwerkende bedrijven aan de suikerbietentelers moeten betalen.
- (15) De producenten van bietsuiker kunnen de A- en B-suiker vrij binnen de Gemeenschap verkopen. Indien zij niet al hun suiker op die wijze kunnen verkopen, kunnen zij hetzij een beroep doen op de interventieregeling, hetzij de suiker op de wereldmarkt exporteren. Indien zij voor dit laatste kiezen ontvangen zij een exportvergoeding die wordt berekend op basis van een aanbestedingsregeling.
- (16) Naast de A- en B-suiker ondersteunt de Gemeenschap ook de prijzen voor een beperkte hoeveelheid suiker die uit hoofde van de Lomé-overeenkomst wordt ingevoerd<sup>(7)</sup>.

#### *D. De markt voor suiker in Ierland*

- (17) Irish Sugar is de enige suikerraffinaderij voor suikerbieten in Ierland en Noord-Ierland.
- (18) Irish Sugar werd in 1993 door de Ierse regering opgericht onder de naam „Comhlucht Siuicre Eireann, Teo”. Gedurende de eerste helft van de jaren tachtig werden zware verliezen geboekt en waren aanzienlijke bijdragen van de regering nood-

zakelijk. In de tweede helft van de jaren tachtig werd een algemene rationalisering doorgevoerd, als gevolg waarvan Irish Sugar geleidelijk aan winstgevend werd. In april 1991 werd Irish Sugar geprivatiseerd. Het mechanisme voor de vermindering van het onderdeel van de staat in Irish Sugar omvatte de oprichting van een nieuwe houdstermaatschappij, Greencore Plc, hierna „Greencore” genoemd, die Irish Sugar verwierf. In het jaar dat op 27 september 1996 eindigde bedroeg de omzet van Irish Sugar 134,7 miljoen Ierse pond (IEP) en was de

exploitatiewinst 27,2 miljoen IEP, terwijl de gezamenlijke omzet van Greencore 459,0 miljoen IEP bedroeg en de exploitatiewinst 49,1 miljoen IEP.

- (19) Na de toetreding van Ierland tot de Gemeenschap werden de A- en B-suikerquota voor Ierland volledig aan Irish Sugar toegewezen; die quota, ten belope van 200 200 ton per jaar, zijn nog steeds in haar handen. Deze quota overtreffen de nationale consumptie.

Tabel 1

## Productie, handel en consumptie van suiker in ongewijzigde staat in Ierland

	1986/1987	1987/1988	1988/1989	1989/1990	1990/1991	1991/1992	1992/1993	1993/1994	1994/ 1995 <sup>(1)</sup>
Quota (A+B) (× 1 000 ton)	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Overdracht van suiker (buiten quota) van het voorgaande verkoopseizoen	+10	+11	+34	+29	+16	+16	+10	+10	0
Productie	186	223	195	214	225	213	223	177	213
Overdracht van suiker (buiten quota) naar het volgende verkoopseizoen	-11	-34	-29	-16	-16	-10	-10	—	-13
C-suiker voor uitvoer	—	—	—	27	25	19	23	—	—
Beschikbare nationale productie	185	200	200	200	200	200	200	187	200
Voorraadbewegingen <sup>(2)</sup>	+3	-19	+1	+11	+1	+8	-3	+11	—
Invoer van ACS-suiker	—	—	—	—	—	—	1	—	—
Invoer uit derde landen	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Invoer uit lidstaten	13	14	7	6	6	7	6	7	7
Totale beschikbare suiker	201	195	208	217	207	215	204	205	207
Uitvoer naar derde landen	—	—	13	—	—	6	—	—	6
Uitvoer naar lidstaten	39	42	41	46	39	39	44	32	44
Nationale consumptie	162	153	154	171	168	170	160	173	157

<sup>(1)</sup> Voorlopige cijfers.

<sup>(2)</sup> Indien de voorraden worden verminderd zijn de cijfers positief. De cijfers zijn negatief indien de voorraden stijgen.

Bron: Statistieken van het Directoraat-generaal Landbouw van de Commissie.

- (20) Het suikerverbruik per hoofd van de bevolking is in Ierland hoger dan het gemiddelde voor de Gemeenschap<sup>(8)</sup>, hetwelk een weergave is van de rol van suiker als ingrediënt in de relatief belangrijke voedings- en drankenindustrie van het land (die tezamen met andere met de landbouw verband

houdende sectoren in 1995 instond voor 16 % van de totale werkgelegenheid<sup>(9)</sup>) alsmede op de kleinhandelsmarkt.

- (21) Irish Sugar is de belangrijkste leverancier van suiker in Ierland, met een totaal marktaandeel van

- meer dan 90 % in de periode 1985—1995. Suiker werd in Ierland ingevoerd vanuit Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk (voornamelijk Noord-Ierland) en in beperkte mate vanuit Duitsland en België. De invoer vanuit het Verenigd Koninkrijk betreft in hoofdzaak ingevoerde suiker van Irish Sugar. In 1993/1994 vertegenwoordigde de invoer van niet van Irish Sugar afkomstige suiker ongeveer [...] <sup>(10)</sup> van de markt.
- (22) De invoer van de industriële sector sinds 1985 betreft voornamelijk Franse suiker ingevoerd via ASI International Trading Ltd en diens opvolger ASI International Foods, hierna „ASI” genoemd. De verkoop aan de industriële sector geschiedt in zakken van 50 kg. De invoer in Ierland van suiker in bulk vanuit Frankrijk is duurder dan het vervoer van suiker in zakken, met name indien het schip met een lege container terug moet varen <sup>(11)</sup>. In het bedrijfsplan van het Greencore-concern van juni 1994 wordt opgemerkt dat „de invoer grotendeels in zakken van 50 kg geschiedt, terwijl vervoer van suiker in bulk relatief duur is wegens de noodzaak van speciale containers”. In de loop van de jaren zijn de industriële gebruikers steeds meer gebruik gaan maken van silo's voor de opslag van hun suiker, waardoor de markt voor suiker in zakken steeds meer aan belang heeft ingeboet <sup>(12)</sup>.
- (23) Het aandeel van Irish Sugar op de kleinhandelsmarkt voor suiker, die ongeveer 25 % van de totale suikermarkt vertegenwoordigt, is sinds 1985 meer dan 85 % en haar belangrijkste merk „Siucra” geniet op ruime schaal bekendheid bij de consument <sup>(13)</sup>. Er is voornamelijk concurrentie van kleine binnenlandse bedrijven Afhankelijk van de relatieve prijsverschillen werd op bepaalde tijdstippen suiker voor de kleinhandel ingevoerd vanuit Noord-Ierland, ofschoon een belangrijk gedeelte van die invoer werd gefabriceerd door Irish Sugar. In interne documenten van Irish Sugar wordt opgemerkt dat haar afnemers van kleinhandelssuiker van oudsher voor de helft uit groothandelaars en voor de helft uit kleinhandelsgroepen („grootwinkelbedrijven”) bestaan, maar dat de grootwinkelbedrijven recentelijk aan belang hebben gewonnen. Een aantal van deze grootwinkelbedrijven verkopen kleinhandelssuiker onder hun eigen merk. Het is echter zo dat „op het ogenblik alle suiker die onder eigen merk wordt verkocht, afkomstig is van Irish Sugar aangezien de Ierse herkomst door de consument als een pluspunt wordt beschouwd” <sup>(14)</sup>.
- (24) In de jaren tachtig waren de belangrijkste binnenlandse concurrenten van Irish Sugar voor kleinhandelssuiker Round Tower Foods Ltd, hierna „Round Tower” genoemd, en ASI, die tot ver in 1988 het merk „Eurolux” van Compagnie française de Sucrierie, hierna „CFS” genoemd, invoerde. In de periode van 1984/1985 tot 1986/1987 betrok Round Tower haar suiker voornamelijk uit invoer. Gedurende die periode handelde zij als parallelimporteur van suiker van Irish Sugar van Noord-Ierland naar Ierland. Zij importeerde ook rechtstreeks suiker vanuit bepaalde plaatsen en kocht van ASI uit Frankrijk ingevoerde suiker. Sinds 1987/1988 heeft zij haar suiker voornamelijk bij Irish Sugar gekocht.
- (25) In het begin van de jaren negentig was Round Tower de enige binnenlandse concurrent voor Irish Sugar op de kleinhandelsmarkt voor witte kristal-suiker, met een aandeel van 4 à 5 % op de kleinhandelsmarkt.
- (26) In 1993 brachten vier Ierse voedingsmiddelenverpakkers merken van witte kristalsuiker in verpakkingen van 1 kg op de markt, namelijk Gem Pack Ltd, hierna „Gem Pack” genoemd, Burcom Ltd, hierna „Burcom” genoemd, Tara Foods Ltd en P. J. Lumley Ltd. Deze ondernemingen bezaten midden 1994 op de kleinhandelsmarkt een gezamenlijk marktaandeel van rond 7,5 % waarbij Gem Pack het succesvolst was (ongeveer 5 % van de totale markt). Burcom stopte de handel midden december 1994. Ook ASI lanceerde in 1993 haar eigen kleinhandelsverpakking, met gebruikmaking van ingevoerde Franse suiker, maar midden 1994 trok zij zich voor de tweede maal uit de kleinhandelsmarkt terug.
- (27) Aanvankelijk verpakte Burcom zowel suiker van Irish Sugar als ingevoerde suiker die van ASI werd betrokken, terwijl de overige verpakkers hun industriesuiker bij Irish Sugar kochten. Nadat Burcom en ASI zich uit de markt hadden teruggetrokken, heeft Irish Sugar „vrijwel alle” <sup>(15)</sup> witte kristalsuiker die door haar binnenlandse concurrenten voor de kleinhandelsmarkt worden verpakt, in bulk geleverd.
- (28) In september 1994 werd door Irish Sugar het merk „Castle” gelanceerd, kleinhandelssuiker in pakken van 1 kg, tegen een lagere groothandelsprijs dan Siucra.
- (29) De suiker van Irish Sugar wordt in Ierland verdeeld door Sugar Distributors Limited, hierna „SDL” genoemd. Tot februari 1990 bezat Irish Sugar 51 % van het aandelenkapitaal (in de vorm van „B-aandelen”) van de moedermaatschappij van SDL, Sugar Distributors (Holdings) Ltd, hierna „SDH” genoemd. De overblijvende 49 % (in de vorm van „A-aandelen”) was tot 1988 in handen van de ondernemingen Musgraves en Punch en van de heren Garavan en Keleghan, en vanaf 1988 in handen van vier bestuursleden van SDH, namelijk de heren Lyons, Keleghan, Tully en Garavan. Op dat ogenblik hadden de A- en B-aandeelhouders een gelijk aantal directeuren terwijl de voorzitter onafhankelijk was. De directeur van Irish Sugar en een aantal andere bestuursleden van Irish Sugar maakten deel uit van de raad van bestuur van SDH en van SDL. Een andere onderneming, J. C. Cole

Ltd, hierna „JCC” genoemd, was verantwoordelijk voor de distributie van suiker in het westelijk deel van Ierland tot zij in maart 1988 werd geliquideerd en haar zakelijke activiteiten in SDL werden geïntegreerd.

- (30) Irish Sugar heeft beklemtoond dat zij vóór 1990 de juridische zeggenschap over SDH uitoefende maar geen over het bestuur ervan<sup>(16)</sup>. Vanaf juli 1982<sup>(17)</sup> werd de verantwoordelijkheid voor de technische diensten en de marketing, met onder meer de marketingstrategie, promoties voor consumenten en kortingen, toegewezen aan Irish Sugar, terwijl SDL verantwoordelijk werd voor de verkoop, de handelspromoties, de merchandising en de distributie van de producten van Irish Sugar in de zuidelijke en noordelijke markten. Deze verantwoordelijkheden werden binnen de aangewezen gebieden verdeeld tussen SDL, JCC en William McKinney (1975) Ltd, hierna „McKinney” genoemd, waarbij SDL verantwoordelijk werd voor beslissingen in verband met de verkoop met inbegrip van de vaststelling van prijzen voor de drie ondernemingen. Deze beslissingen dienden echter „te worden genomen in overeenstemming met het beleid zoals vastgelegd door het hoofd van de Afdeling Suiker” van Irish Sugar dat, zoals gezegd, de basis vormde voor eventuele kortingen voor afnemers. Afhankelijk van de beschikbaarheid van de producten was SDL verplicht om haar behoeften aan suiker uitsluitend door aankopen bij Irish Sugar te dekken en het was haar verboden om aan producten van Irish Sugar „identieke of gelijksoortige” producten te kopen, weder te verkopen of hiervoor reclame te maken. De tussen SDL en Irish Sugar gedeelde verantwoordelijkheden omvatten „het advies over en de herziening van prijs- en promotiebeleid” en „de onderlinge mededeling van de nodige informatie met betrekking tot alle aspecten inzake marketing, verkoop, verhandeling, reclame, promoties voor consumenten en financiën in verband met suiker”. Om te verzekeren dat onderling, tussen Irish Sugar en SDL, „alle aspecten van de suikerhandel daadwerkelijk medege-deeld” zouden worden en dat de gebieden waarvoor gezamenlijke verantwoordelijkheid gold, terdege zouden worden bestreken, werd een maandelijkse vergadering ingesteld tussen de Afdeling „Suiker” van Irish Sugar en SDL. Deze vergaderingen werden voorgezeten door het hoofd („Chief

Executive”) van de Afdeling Suiker van Irish Sugar.

- (31) In februari 1990 verwierf Irish Sugar alle resterende aandelen in SDH en werd bijgevolg de enige eigenaar van SDL.
- (32) Irish Sugar is niet alleen belangrijkste leverancier van suiker in Ierland maar is ook nog steeds via McKinney een belangrijke leverancier van suiker in Noord-Ierland. Op het ogenblik van de oprichting van die onderneming in 1976 was zij voor 51 % eigendom van SDL. In 1980 verhoogde SDL haar deelneming tot 60 %. In de periode tussen 1985 en 1989 bezaten SDL en haar moedermaatschappij SDH een duidelijke meerderheid in de bestuursraad van William McKinney met zeven van de tien directeuren<sup>(18)</sup>. Twee van de vier overblijvende minderheidsaandeelhouders in McKinney hadden elk een vertegenwoordiger in het bestuur werd beslist. Op de vergaderingen van de directieraad van McKinney, waar over het commercieel beleid werd beslist, waren gewoonlijk echter alleen de heren Lyons, Hogan en Keleghan van SDH/SDL en de heer Wood van McKinney aanwezig<sup>(19)</sup>. In 1989 verhoogde SDL haar aandeel in McKinney tot 70 %.
- (33) Het verbruik van kristalsuiker in Noord-Ierland schommelt sedert 1984 tussen 35 000 en 39 000 ton, en de belangrijkste leveranciers zijn Irish Sugar, British Sugar PLC en Tate & Lyle PLC. In de periode tussen 1984 en 1994 had Irish Sugar op de suikermarkt in Noord-Ierland een aandeel tussen [...], British Sugar nam [...] voor haar rekening en Tate & Lyle tussen [...]. In 1994 werd in het bedrijfsplan van het Greencore-concern opgemerkt dat „wij thans ongeveer [...] bezitten van de kleinhandelsmarkt voor merken en ongeveer [...] van de industriemarkt” in Noord-Ierland.

#### Prijzen voor industriesuiker

- (34) Volgens Irish Sugar zijn de prijzen voor industriesuiker in Ierland en Noord-Ierland in de periode tussen 1985 en 1994 als volgt geëvolueerd.

Tabel 2

Gemiddelde nettoverkoopprijzen (IEP per ton) voor industriesuiker in Ierland en in Noord-Ierland

	1985/1986	1986/1987	1987/1988	1988/1989	1989/1990	1990/1991	1991/1992	1992/1993	1993/1994
Ierland	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Noord-Ierland	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Bron: Greencore/Irish Sugar.

- (35) Volgens Caobisco/Committee of Industrial Sugar Users bedroegen de gemiddelde indicatieve verkoopprijzen in IEP voor industriesuiker in bulk af fabriek in Ierland gedurende de volgende maanden tussen 1986 en 1994:

Tabel 3

## Gemiddelde indicatieve prijzen voor industriesuiker in Ierland

03.86	10.86 01.87	10.87 07.88	03.89 10.89	02.90 07.90	02.91 04.91	03.92 07.92 12.92	05.93	02.94 08.94
480	510	524 528	536 538	540 559	562 570	560 560 560	590	610 605

Bron: Caobisco/Committee of Industrial Sugar Users.

- (36) Opgemerkt zij dat de cijfers van Caobisco betrekking hebben op welbepaalde maanden, terwijl die van Irish Sugar jaargemiddelden zijn.
- (37) Irish Sugar verkoop ook regelmatig tussen [...] en [...] ton industriesuiker in Groot-Brittannië. In de periode tussen 1985 en 1994 bieden de prijzen voor industriesuiker in het Verenigd Koninkrijk (Noord-Ierland inbegrepen) het volgende beeld:

Tabel 4

## Gemiddelde nettoverkoopprijzen (GBP per ton) voor industriesuiker (in bulk) in Groot-Brittannië en in Noord-Ierland

	1985/1986	1986/1987	1987/1988	1988/1989	1989/1990	1990/1991	1991/1992	1992/1993	1993/1994
Verenigd Koninkrijk (m.i.v. Noord-Ierland)	385	393	398	411	450	480	488	543	580

Bron: Indicatieve prijzen van Caobisco/Committee of Industrial Users of Sugar. Er zij op gewezen dat het Britse pond sterling gedurende deze periode geëvolueerd is van een meerwaarde van 18 tot 20% in verhouding tot het Ierse pond naar een minderwaarde van ongeveer 2 tot 3%. Het verschil tussen de prijzen in het Verenigd Koninkrijk en in Ierland gedurende de periode tussen 1985 en 1992 is dus niet zo groot als de cijfers in de tabellen 2, 3 en 4 suggereren.

- (38) Ofschoon zulks niet uit haar eigen cijfers in tabel 2 blijkt, heeft Irish Sugar verklaard<sup>(20)</sup> dat in de periode van 1984 tot 1993 „de prijzen in Noord-Ierland en Groot-Brittannië in het algemeen lager waren dan die in Ierland en dat zij met name voor suiker in Noord-Ierland soms tot 18% lager waren”. Het verschil tussen haar eigen cijfers en de prijstendens die werd vastgesteld in een vertrouwelijk verslag dat namens de onderneming werd opgesteld, wordt door Irish Sugar verklaard door het feit dat „gedurende die periode de industriële afnemers van Irish Sugar voldoende machtig waren om de algemene prijstendens om te keren”. Er zij op gewezen dat de gemiddelde prijs voor industriesuiker in Ierland rekening houdt met het feit dat de twee belangrijkste klanten van Irish Sugar<sup>(21)</sup>, die ongeveer [...] van haar afzet van industriesuiker vertegenwoordigen, beiden een prijs betalen die beduidend lager ligt dan het gemiddelde. Zoals in tabel 6 wordt aangetoond betaalde midden 1994

geen enkele andere industriële afnemer een nettoprijs van minder dan [...], de gemiddelde prijs die Irish Sugar voor de periode 1993/1994 aangeeft. Het door Irish Sugar toegepaste systeem van „kortingen voor suiker die voor uitvoer is bestemd”, betekent bovendien dat die industriële afnemers die hun eindproduct buiten Ierland verkopen kortingen ontvangen van [...] IEP per ton, hetwelk wordt weergegeven in de gemiddelde verkoopprijs<sup>(22)</sup>. De louter „binnenlandse” afnemers komen niet voor deze kortingen in aanmerking.

- (39) In het bedrijfsplan 1993/1994—1997/1998 van het Greencore-concern van juni 1994 wordt de onder de titel „Volume Pricing Implications” het volgende opgemerkt:

„Verschuivingen van de industriële binnenlandse markt naar de voor uitvoer naar Noord-Ierland of

het Verenigd Koninkrijk markt zouden tot de volgende margeverliezen leiden:

*Verlies van marge*

Industriële markt in Noord-Ierland [...]

Industriële markt in het Verenigd Koninkrijk [...]"

**Prijzen voor kleinhandelssuiker**

- (40) Volgens Irish Sugar vertoonden de prijzen voor kleinhandelssuiker in Ierland en in Noord-Ierland in de periode tussen 1985 en 1994 het volgende beeld:

Tabel 5

Gemiddelde nettoverkoopprijzen (IEP per ton) voor kleinhandelssuiker in Ierland en in Noord-Ierland

	1985/1986	1986/1987	1987/1988	1988/1989	1989/1990	1990/1991	1991/1992	1992/1993	1993/1994
Ierland	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Noord-Ierland	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Bron: Greencore/Irish Sugar.

- (41) In een handgeschreven notitie op een „Sugar Plan”-transparant die, tezamen met het bedrijfsplan van Greencore van juni 1994, door de Commissie in de kantoren van Greencore werd gekopieerd, wordt verwezen naar de „premie voor de binnenlandse markt” op de suikerprijs. In een andere met de hand geschreven notitie onder het kopje „Sugar Plan” wordt ook opgemerkt dat op grond van verschillende hypothesen inzake verkoopprijzen de „premie voor de binnenlandse markt wordt gehandhaafd”<sup>(23)</sup>.

**E. De feiten die aan de inbreuk op de mededeliingsregelen ten grondslag liggen**

**I. Maatregelen om de binnenlandse markt af te schermen tegen mededinging door invoer uit andere lidstaten**

**i) Invoer uit Frankrijk**

- (42) Zoals reeds opgemerkt is de in Ierland ingevoerde suiker sinds 1985 voor een groot deel afkomstig uit Frankrijk.

**Transportbeperking**

- (43) Uit de documenten in het dossier blijkt dat Irish Sugar in het midden van de jaren tachtig is opgetreden om de transportmogelijkheden van haar concurrenten te beperken. In dit verband kan worden verwezen naar de notulen van de vergadering van het Comité Irish Sugar/SDL/JCC van 28 juni 1985:

„De huidige situatie op de binnenlandse kleinhandelsmarkt... In verband met de door Round Tower geproduceerde suiker in pakken werd opgemerkt dat er tussen hun gemiddelde verkoopprijs en de prijs van het product „Siucra” [Irish Sugar] een verschil is van ongeveer [...] per ton. In verband met dit probleem werd overeengekomen dat CSET [Irish Sugar] ervoor zou zorgen dat

Round Tower vanwege haar leverancier of verlader geen voordelige regelingen zou verkrijgen...”<sup>(24)</sup>.

- (44) Met name heeft Irish Sugar midden 1985 gepoogd om ASI te belemmeren bij het invoeren van suiker uit Frankrijk, door het overheidsbedrijf „British and Irish Shipping Line Company”, hierna „B&I” genoemd, ermee te dreigen dat zij alle activiteiten van Irish Sugar naar andere ondernemingen zou overbrengen indien zij ermee zouden doorgaan om voor ASI Franse suiker te vervoeren, geleverd door de Franse raffinaderij CFS. B&I gaf toe en stemde ermee in niet langer suiker voor ASI te vervoeren. Als gevolg hiervan heeft ASI een rechtsvordering tegen B&I en Irish Sugar ingesteld. De gedragingen van Irish Sugar in dit verband worden vermeld in een reeks van met de hand geschreven notities in de kantooragenda van de heer Keleghan:

„17 juli 1985 — Chris Comerford (directeur van Irish Sugar) — Brendan Byrd (vertegenwoordiger B&I) — B&I zal vanaf maandag 22 juli geen Franse suiker meer verschepen. Tonnage afgelopen jaar  $228 \times 20 = 4\,560$  — dit jaar tot nog toe  $91 \times 20 = 1\,820$  — 1420 tot april... , Charles Lyons beloofde Brendan Byrd dat Tanktrans (dochteronderneming van Irish Sugar) meer zaken zou doen met B&I...”

„1 augustus 1985 — B&I berichtte P. C. (Peter Cunningham van ASI) dat CSET (Irish Sugar) druk op hen heeft uitgeoefend om niet aan PC te leveren — Grove en oneerlijke poging om druk uit te oefenen op PC vóór de besprekingen. PC had vergadering met Alex Spain (directeur van B&I).”<sup>(25)</sup>

De vordering van B&I werd buiten de rechtbank om geregeld. Er werd overeengekomen dat Irish Sugar aan CFS een bepaalde vergoeding zou betalen. Irish Sugar heeft toegegeven dat zij aan B&I „had voorgehouden” dat zij haar als klant zou verliezen indien B&I voort zou gaan met het verschepen van CFS-suiker van Frankrijk naar Ierland.

### Selectieve prijsvaststelling

- (45) In een nota van 8 maart 1988 tot de leden van het bestuur van CSET (Irish Sugar)/SDL/JCC in verband met de invoer van Franse suiker, werd door de heer Keleghan (toen directeur verkoop van SDL) het volgende opgemerkt:

„... Wij hebben vastgesteld dat het ongeveer £ [...] zou kosten om voor alle klanten tot een prijs van maximum £ [...] per ton te komen. (...) Het is niet mijn bedoeling om voor alle klanten de prijzen te doen dalen, hetgeen de bovenvermelde zware kosten met zich zou brengen, doch indien we worden geconfronteerd met nieuwe lage prijzen moeten wij hierop voorzichtig antwoorden en ervoor zorgen dat we de afnemers op alle niveaus, zelfs de laagste, behouden. Ik ben mij ervan bewust dat dit een enigszins riskante stap is, omdat er dan enkele kleine afnemers zouden kunnen zijn die dezelfde of betere voorwaarden genieten dan sommige grotere klanten. Volgens mij moeten wij dit risico echter nemen. Ondertussen zijn wij op het niveau van de industriële afnemers zeer waakzaam teneinde vast te stellen in hoeverre er sprake is van verhoogde activiteiten door ASI.”<sup>(26)</sup>

### Productruil en getrouwheidskorting

- (46) Er werd hiervoor reeds op gewezen dat de kleinhandelsverkoop door ASI van witte suiker gewoonlijk via Round Tower gebeurde<sup>(27)</sup>. Vanaf 1987/1988 ontving Round Tower echter bijna al haar suiker van SDL. Aangezien de bestaande activiteiten van ASI in de industriële sector zwaar onder druk kwamen te staan, besliste ASI in 1988 om op de Ierse markt CFS-suiker in pakken van 1 kg onder de merknaam „Eurolux” te lanceren.

- (47) Deze zaak werd besproken op de bestuursvergadering van SDH van 28 juni 1988 en in de notulen werd het volgende opgetekend:

„... Wat betreft de kleinhandelsmarkt deelde de heer Keleghan het bestuur mee dat, zoals hij had voorspeld op de vergadering van maart, ASI een kleinhandelspak op de markt heeft gelanceerd. Ofschoon dit initiatief tot nog toe geen succes heeft gehad, gelooft hij dat zij erin zouden slagen om aan een aantal onafhankelijke kleinhandelszaken kleine hoeveelheden suiker te leveren. . .

De heer Comerford (directeur van Irish Sugar) verklaarde dat de suikersector tevoren nooit met een uitdaging zoals deze werd geconfronteerd. Indien we er niet in zouden slagen om deze uitdaging te beantwoorden, dan zal de toekomst van de suikersector in Ierland zeer somber zijn. Hij was zeer verheugd met het antwoord dat tot nog toe op de uitdaging is gegeven maar toonde zich bezorgd over de zeer hoge kosten voor zowel (Irish Sugar) als (SDL). . .”<sup>(28)</sup>.

- (48) Nadat ASI „Eurolux” had voorgesteld en geïntroduceerd, nam SDL een aantal maatregelen die na

een klacht door ASI op grond van het Ierse recht bij de Director of Consumer Affairs and Fair Trade aanhangig werden gemaakt en door de rechter werden behandeld. Deze maatregelen zijn beschreven in de „affidavit” (beëdigde verklaring) van de heer Anthony Brennan, optredend voor het Ierse Hoogerechtshof als Authorized Officer van de Director.

- (49) Volgens de „affidavit” had ASI een overeenkomst gesloten met de Ierse groothandelsgroep Allied Distribution Merchants, hierna „ADM” genoemd, voor de levering van pakken van 1 kg kristalsuiker in of rond februari 1988. ADM stemde ermee in om 1 500 ton 1 kg-pakken Eurolux-suiker aan te kopen en de eerste partij van 24 ton hiervan werd midden april aan de ADM-opslagplaats geleverd met het oog op distributie aan de kleinhandelszaken van de winkelketen Londis. Op 15 april 1988 heeft ADM aan al haar leden, dat wil zeggen de kleinhandelszaken van de Londis-keten een circulaire gezonden, waarbij deze ervan in kennis werden gesteld dat de suiker beschikbaar was. Volgens de „affidavit” van de heer Brennan werd na de uitgifte van die circulaire een vergadering gehouden tussen de heer Keleghan van SDL en de heer Lane (hoofddirecteur van ADM). De „affidavit” vermeldt het volgende:

„Op deze vergadering heeft de heer Keleghan de heer Lane ervan in kennis gesteld dat indien de hoeveelheid suiker die van verweerster werd gekocht (ongeveer [...] ton per jaar) zou worden verminderd, verweerster (SDL) de kortingen voor haar suiker zou teruggeisen. Dit betekende in feite dat ADM niet kon verkopen of concurreren en dat zij de kortingen aan verweerster zou verliezen. De heer Lane zei aan de heer Keleghan dat een grote hoeveelheid van de eerste levering van Eurolux kristalsuiker onverkocht in zijn opslagplaats stond. De heer Keleghan bood aan om deze suiker te kopen voor verkoop aan de verwerkende industrie en hij stemde ermee in om de opbrengst hiervan op de rekening van ADM te storten. (...) De hoeveelheid Eurolux-suiker die door verweerster werd aangekocht bedroeg 21,01 ton.”<sup>(29)</sup>

In zijn affidavit merkt de heer Brennan verder op:

„In antwoord op mijn vraag waarom niet meer suiker werd besteld, heeft de heer Lane geantwoord dat volgens hem de markt op dat ogenblik niet klaar was voor Eurolux-suiker. Hij voegde hieraan toe dat ADM met SDL een overeenkomst had waarbij ADM normalerwijs [x] ton suiker zou kopen tegen het tarief voor [3x] ton, hetwelk een voordeliger tarief is. Die overeenkomst zou haar geldigheid verliezen indien zij de hoeveelheid aangekochte suiker zouden verminderen en zij zouden de suiker van verweerster [SDL] niet kunnen verkrijgen tegen het tarief van [3x] ton.”<sup>(30)</sup>

Uit het bewijsmateriaal in het dossier blijkt dat de bewuste 21 ton Eurolux-suiker op 22 april 1988 bij ADM werden afgehaald.



(50) Voor de Spar-supermarkt van kleinhandelaar Kelly werd op dezelfde wijze gehandeld. Volgens de affidavit van de heer Brennan had Kelly omstreeks midden mei 1988 een halve ton Eurolux-suiker gekocht van de vertegenwoordiger van ASI. De Eurolux-suiker werd in de rekken geplaatst en in het begin verkocht de suiker goed. In de affidavit wordt verder vastgesteld dat ongeveer vier weken later de winkel door SDL werd gebeld en werd gevraagd hoe het met de verkoop van Eurolux stond. De heer Kelly deelde SDL mee dat indien hij voor de suiker van Irish Sugar een betere prijs zou krijgen, hij de Eurolux-suiker niet zou verkopen. De heer Kelly verklaarde dat de persoon die verweerster (SDL) vertegenwoordigde, hem ervan in kennis stelde dat

„indien hij de suiker niet kon inruilen, zij dit voor hem zouden doen.”<sup>(31)</sup>

In de affidavit wordt verder verklaard dat ongeveer twee uur later de Eurolux-suiker werd opgehaald en uitgewisseld voor een gelijke hoeveelheid suiker van Irish Sugar.

(51) In zijn „affidavit” die als antwoord diende, voert de heer Keleghan van SDL in wezen aan dat zowel ADM als Kelly zich zorgen maakten over de vraag of zij alle geleverde Eurolux-suiker zouden kunnen verkopen. Zowel ADM als Kelly zouden zich ervan bewust geweest zijn dat de Ierse markt niet rijp was voor Eurolux-suiker. In het geval van Kelly merkte SDL op dat de heer Kelly zelf had gevraagd om een regeling waarbij de Eurolux-suiker voor het merk Siucra zou worden omgeuild.

(52) Uit het bewijsmateriaal in het dossier blijkt dat ofschoon de acties in verband met de productruil door SDL werden ondernomen, Irish Sugar door ASI voldoende van de ondervonden moeilijkheden op de hoogte werd gebracht. In een brief van 18 juli 1988 schreef de heer Loane van ASI het volgende aan de heer Comerford, hoofddirecteur van Irish Sugar, op het adres van Irish Sugar in Dublin.

„Geachte Heer Comerford

Ik schrijf u om uw aandacht te vestigen op oneerlijke handelspraktijken die worden verricht, hetzij rechtstreeks door uw onderneming, hetzij door Sugar Distributors Limited waarin u zeggenschap heeft, in verband met onze inspanningen om onze 1 kg-pakken kleinhandelssuiker Eurolux in Ierland op de markt te brengen. Wij hebben de Director of Consumer Affairs and Fair Trading verzocht om de bijzondere moeilijkheden die wij ondervinden te onderzoeken.

In het bijzonder wil ik er u met deze brief op wijzen dat wij sterk bezwaar maken tegen de vervanging van onze producten door uw ondernemingen in de Sparwinkel Kelly in Boyle. Ongeacht of dit met of zonder toestemming van de eigenaar gebeurt, is dit optreden in strijd met de bestaande wetgeving en wij verzoeken u beleefd om ons product daar en op andere plaatsen waar deze praktijk is voorgevallen, terug te brengen.

Met name protesteren wij tegen de druk die wordt uitgeoefend op andere individuele kleinhandelaars die de voordelen genieten van Eurolux en dat verder zouden blijven doen indien zij niet zouden worden bedreigd.

Wij vragen dat u ons verzekert dat u deze restrictieve praktijken en oneerlijke handel zal stopzetten en met ons onder gelijke voorwaarden zal concurreren zoals wij gerechtigd zijn te verwachten overeenkomstig de regels van de Europese Gemeenschap.”<sup>(32)</sup>

(53) De Director of Consumer Affairs and Fair Trade verzocht het Hooggerechtshof om een rechterlijk bevel waarbij het SDL zou worden verboden om de 1 kg-pakken Eurolux-suiker in groothandels- en kleinhandelszaken aan te kopen. Dit rechterlijk bevel werd echter afgewezen op grond dat er geen bewijs was „dat er sprake was van een voortdurende overtreding van de desbetreffende wetten of dat het waarschijnlijk was dat er verdere overtredingen zouden plaatsvinden.”

#### ii) *Invoer uit Noord-Ierland*

(54) In de periode tussen 1985 en 1990, en met name gedurende een prijsoorlog tussen de Britse suikerproducenten British Sugar PLC en Tate & Lyle PLC, werd Irish Sugar geconfronteerd met het probleem van de grensoverschrijdende invoer van Noord-Ierland naar Ierland. In beginsel konden alle soorten suiker en Noord-Ierland, ongeacht hun oorsprong, voor de invoer worden gebruikt. Het ging hierbij zowel om suiker van concurrerende producenten zoals Silver Spoon van British Sugar als om de eigen suiker van Irish Sugar die opnieuw werd ingevoerd, hetzij in bulk, hetzij in kleinhandelsverpakking (onder het merk McKinney). Deze aangelegenheid werd op een aantal vergaderingen besproken, met als gevolg verschillende specifieke acties die werden aangeduid als verweer tegen die invoer.

#### Beperking van de levering

(55) Op een interne vergadering van 23 januari 1985 tussen Irish Sugar en SDL met betrekking tot suiker in pakken werd opgemerkt:

„Volume van over de grens ingevoerde suiker in november/december geraamd op 700 ton, met een snelle stijging in januari.

Verkoop aan groothandelaars in de grenszone gedurende de laatste twee maanden als volgt: (...)

De heer A. J. Hogan (algemeen directeur marketing van Irish Sugar) opperde dat wij de thans in Noord-Ierland toegepaste kortingen van [...] per ton zouden afschaffen. Dit zou een tweeledig voordeel hebben doordat de prijzen in het noorden zouden stijgen en de in het zuiden vereiste kortingen zouden dalen. Terzelfdertijd proberen om

B.S.C. (British Sugar) en Tate & Lyle ertoe over te halen hetzelfde te doen maar onze prijs moet in elk geval worden verhoogd.

Volgens de heer Keleghan (directeur verkoop van SDL) waren er slechts twee alternatieven:

- a) Nationale kortingen in het zuiden. Hij suggereerde [...] ton op nationale basis met voor de periode februari/maart [...] ton in de grensgebieden. Geraamde kostprijs [...] £.
- b) De thans geldende kortingen van [...] £ in de grensgebieden af te schaffen aangezien het onmogelijk was om deze selectief te handhaven en de levering te beperken van McKinney-suiker aan de Noord-Ierse groothandelaars die thans aan de handelaars in het zuiden leveren.

Na een discussie werd besloten om het laatste uit te voeren. Intussentijd moeten de inspanningen worden verder gezet om B.S.C. en Tate & Lyle ertoe over te halen hun prijzen te verhogen.”<sup>(33)</sup>

- (56) Op de bestuursvergadering van McKinney van 6 februari 1985 werd door de heer P. Wood (directeur van McKinney) opgemerkt dat:

„Tate & Lyle meer verkochten wegens de beperking van de levering van McKinney-suiker in het grensgebied.”<sup>(34)</sup>

Selectieve kortingen (prijsdiscriminatie) met inbegrip van kortingen voor de grensgebieden

- (57) In een nota met als titel „SDL review of current (April 1986) competitive problems on domestic sugars and recommendations on pricing/promotional strategy” wordt het volgende vastgesteld:

„Sinds de laatste prijsstijging voor suiker in pakken in oktober 1984 (...) bestond er een aanzienlijk verschil tussen de prijzen op de binnenlandse markt en de prijs van de concurrerende ingevoerde producten, waaronder de heringevoerde pakken en suiker in zakken van McKinney. (...) De activiteiten van Round Tower Foods Limited die thans per week ongeveer 40 ton suiker verpakt en verkoopt (...) zijn een voortdurende bron van bezorgdheid en vormen in dit stadium slechts een element van de daadwerkelijke/potentiële concurrentie, die een bedreiging vormt voor de machtspositie inzake prijs en marktaandeel van de „Siucra”-suikerpakken op de markt van de Republiek Ierland.”<sup>(35)</sup>

In dezelfde nota werden een aantal beleidsopties uiteengezet:

„i) niet optreden; ii) vermindering van de verkoopprijzen voor alle afnemers met 120,00 IEP/ton, zodat de verkoopprijzen in het noorden en het zuiden gelijk zijn; deze actie zou alle problemen in verband met invoer en concurrentie moeten uitgeschakelen maar zou vanuit financieel oogpunt

zowel onnodig als onmogelijk zijn; iii) vermindering van de verkoopprijzen met [...] IEP, wat zou moeten volstaan om de grensoverschrijdende invoer te beperken tot de grensgebieden en de verpakkingsactiviteiten van Round Tower Foods Limited zou beperken tot het huidige niveau of lager, waarbij evenwel geen oplossing wordt geboden voor de vraag van grootwinkelbedrijven, enz., voor gelijke prijzen in het noorden en het zuiden; iv) uitvoering van een selectief gecoördineerd programma om rekening te houden met de meest kwetsbare gebieden, met als doelstelling de in de rekken aangeboden prijzen op het huidige niveau te handhaven. Dit is de aanbevolen strategie en SDL gelooft dat, gelet op de uitstekende betrekkingen die binnen deze markt bestaan, tezamen met het erkende voordeel voor de producten onder het merk Siucra, deze aangewezen is voor de rest van 1985/1986 en voor 1986/1987. Volgens SDL is dit de te verkiezen optie met de laagste kosten, ofschoon zij erkent dat niet kan worden gewaarborgd dat hiermee het hoofd kan worden geboden aan sterkere druk van importeurs van Round Tower Foods Limited. Indien die laatste situatie zich voordoet, dan moeten de opgesomde duurdere opties ernstig worden overwogen.”<sup>(36)</sup>

De aanbevolen strategie wordt dan verder uitgewerkt:

„i) voortzetting van de promotie van [...] per partij [15 × 1 kg pakken] in het gebied rond Donegal en uitbreiding van de promotie tot het gebied Monaghan/Dundalk [grensgebied]; (...); iv) in verband met de aard van deze groepering zijn er bijzondere problemen gerezen met A.D.M. In bijlage E4 wordt de kostprijs van tijdelijke kortingen met A.D.M. uiteengezet en er wordt verwacht dat voor deze klant bijkomende uitgaven van [...] IEP per jaar zullen nodig zijn.”<sup>(37)</sup>

- (58) Gedurende deze periode was de concurrerende suikerverpakker Round Tower Foods actief op het gebied van de parallelinvoer van suiker vanuit Noord-Ierland, die zij onder haar merk Gold Seal verkocht. In het kantoor van de heer Kelleghan werd een niet gedateerde, met de hand geschreven notitie gevonden, waarin het volgende werd gesteld:

„Aanbevelingen en implicaties betreffende Gold Seal-suiker: handhaving van de huidige toestand, dat wil zeggen kortingen wanneer nodig. Thans kortingen voor:[...]. Via [...] kennen we kortingen toe aan verschillende zelfstandige handelaars, met als belangrijkste [...]. Imp. [implicatie]. Deze methode is in toenemende mate gevaarlijk, zowel juridisch als commercieel. Juridisch op basis van de prijsdiscriminatie. Commercieel op dezelfde basis, met uitzondering dat de discriminatie onze kleinere klanten voordeel biedt, dat wil zeggen[...]... ex gebiedsleider [...] neemt minder dan [...] ton per jaar af en krijgt een nettoprijs van ... terwijl [...] die jaarlijks tussen [...] en [...] ton of samen meer dan [...] ton aankopen...”<sup>(38)</sup>

- (59) In de notulen van een vergadering tussen Irish Sugar en SDL van 5 juni 1986 wordt het volgende verklaard:
- „De heer C. M. Lyons (directeur van SDL) zei dat, gelet op de reeds besproken zeer lage prijzen in Noord-Ierland, het van essentieel belang is om de promotie van IR£ [...] per partij voor de grensgebieden te handhaven. Er werd overeengekomen om deze promotie om de genoemde reden voort te zetten.”<sup>(39)</sup>
- (60) In een nota voor de heer Keleghan van 26 juni 1986 schreef de heer Lyons het volgende:
- „[...]”
- Joe Lane heeft mij gisteren gebeld in verband met de positie betreffende de korting van [...] per partij voor juli. (...) Ik heb hem de raad gegeven om dezelfde situatie te verlengen voor juli. Hij gaf een opsomming van de individuele klanten die hij heeft teruggenomen en het gaat daarbij om [...] klanten op in totaal [...] waaraan hij kortingen heeft verleend. De overige zeven zijn loyaal en zijn steeds klant bij hem gebleven ofschoon zij in de betrokken gebieden onder druk staan.”<sup>(40)</sup>
- (61) Op een vergadering van het bestuur van McKinney op 19 september 1986 werd verklaard dat:
- „ofschoon de daling in de verkoop van suikerpakken zorgwekkend is, rekening moet worden gehouden met het feit dat ongeveer [...] ton van de vermindering moet worden toegeschreven aan de daling van de grensoverschrijdende verkoop van McKinney-suiker.”<sup>(41)</sup>
- (62) In een nota met als titel „Points of discussion”<sup>(42)</sup> werden de problemen in verband met de grensoverschrijdende verkoop als volgt beschreven:
- „2. BSC en Tate & Lyle hebben hun prijzen verlaagd (wij zijn niet gevolgd) met nog eens £ 12/13 in de kleine Cash & Carry's aan de grens (waarvan geen enkele een omzet van 300 ton suiker per jaar bereikt), die bijzonder verheugd waren om dit product te verkopen aangezien bij McKinneys de prijzen op de pakken staan vermeld en zij dus niet voor grensoverschrijdend verkeer kunnen worden gebruikt.
- Bijgevolg hebben we een ernstig probleem met prijzen die in deze Cash & Carry's te laag zijn en met handelaars die over de grens hun aankopen verrichten en dan in het zuiden met dumpingprijzen werken, hetgeen nu aan C.S.E.T. (Irish Sugar) jaarlijks ongeveer £ [...] kost aan kortingen in de grensgebieden in het zuiden terwijl in Noord-Ierland een verlies moet worden opgetekend van [...] marktaandeel op de kleinhandelsmarkt voor verpakte suiker. Het probleem kan veel ernstiger worden aangezien de bedragen van de kortingen groter worden en dit zou kunnen leiden tot een nationale prijsverlaging die tot £ [...] miljoen zou kunnen gaan kosten. . .”<sup>(43)</sup>
- (63) In de notulen van een vergadering van 7 januari 1987 van het Comité SE(Irish Sugar)/SDL/JCC wordt het volgende gesteld:
- „De heer Keleghan heeft medegedeeld dat de korting van [...] IEP per partij in alle gebieden werd verlaagd tot [...] pence per partij, met uitzondering van Donegal. Er werd overeengekomen om met ingang van 1 december 1986 de korting in Donegal te verminderen tot [...] pence.”<sup>(44)</sup>
- (64) In de notulen van een vergadering van 12 januari 1987 tussen Irish Sugar en SDL wordt met betrekking tot grensoverschrijdende verkoop het volgende vastgesteld:
- „De heer C.M. Lyons heeft gezegd dat de vermindering van de grensoverschrijdende korting van van [...] tot [...] per partij goed heeft gewerkt, zonder noemenswaardige problemen, en dat de vermindering niet heeft geleid tot verhoging van de geringe invoer van suiker van B.S.C. en T&L. De heer M. Leyden bevestigde dat in de westelijke zone de reactie identiek was.”<sup>(45)</sup>
- (65) Op een bestuursvergadering van McKinney van 21 januari 1987 werd door de heer Keleghan erop gewezen dat de aanzienlijke daling van de verkoop aan James Finlay Ltd:
- „zowel een weerspiegeling was van de vermindering van de grensoverschrijdende verkoop als van het verlies van een belangrijk Brits contract door deze afnemer.”<sup>(46)</sup>
- (66) In de notulen van een bestuursvergadering van SDH van 18 november 1987 wordt vermeld:
- „De kortingen in de grenszones werden afgeschaft in juli 1987 maar het is mogelijk dat zij begin 1988 opnieuw moeten worden ingevoerd. Recentelijk lijkt Round Tower een rationeler beleid te hebben aangenomen. . .”<sup>(47)</sup>
- (67) Volgens de notulen van de bestuursvergadering van SDH van 29 maart 1988: „hebben de recente stijging met £ 20 van de prijzen voor verpakte suiker in Noord-Ierland tezamen met de versterking van het pond sterling ten opzichte van de Ierse punt, de grensoverschrijdende invoer in aanzienlijke mate doen dalen. . .”<sup>(48)</sup>
- (68) In de notulen van de vergadering van het bestuur van SDH van 28 juni 1988 wordt vermeld dat:
- „de prijsstijgingen voor BSC- en Tate & Lyle-suiker ertoe hebben bijgedragen dat de markt is gestabiliseerd en dat de hoeveelheden suiker die over de grens worden gebracht, zijn gedaald.”<sup>(49)</sup>
- (69) In de notulen van een directievergadering van Irish Sugar en SDL van 27 juni 1990 wordt het volgende vermeld:
- „De heer T. G. Keleghan stelde dat de grensoverschrijdende invoer uit het noorden een mogelijke bedreiging vormt voor de binnenlandse markt. Hij stelde dat indien deze dreiging werkelijkheid zou worden, het belangrijk zou zijn om snel met passende tegenmaatregelen uit te pakken. Deze maatregelen zouden omvatten: de aanduiding van prijzen op McKinney-suiker en passende promoties op de binnenlandse markt. . .”<sup>(50)</sup>

## II. Prijsgedrag waarbij bepaalde categorieën van afnemers worden gediscrimineerd

### i) Kortingen op voor de uitvoer bestemde suiker

(70) De prijzen van Irish Sugar voor industriesuiker variëren zowel naar gelang van normale commerciële criteria, zoals de aangekochte hoeveelheid en de betalingsvoorwaarden, als op grond van een aantal andere factoren. De belangrijkste daarvan, vooral op financieel gebied, is een korting op voor de uitvoer bestemde suiker die aan klanten wordt gegeven die hun eindproducten, zoals suikergoed of frisdranken, exporteren. Deze kortingen, waarnaar Irish Sugar ook verwijst als „Peripheral Factor Allowances”, hierna „PFA's” genoemd, worden betaald naar gelang van het uiteindelijk uitgevoerde volume suiker en uit het bewijsmateriaal<sup>(51)</sup> blijkt dat een aantal klanten hun uitvoervolumes achteraf aanmelden om een korting te eisen; zo vorderde de confituurproducent Chivers [...] voor de periode van juli tot oktober 1994, waarvan [...] betrekking had op uitvoer naar „Groot-Brittannië en Europa”. Volgens Irish Sugar is de korting voor een aantal klanten, zoals de suikergoedproducenten [...] (de belangrijkste klanten van Irish Sugar), ingecalculleerd in hun nettoprijs voor alle suikeraankopen, ofschoon de dochteronderneming van [...], een van de ondernemingen is die Irish Sugar op periodieke wijze verslag uitbrengt over de hoeveelheid suiker die voor de uitvoer werd gebruikt. Ofschoon het systeem van kortingen voor de uitvoer gelijk is aan het systeem dat binnen de gemeenschappelijke suikerregeling geldt voor uitvoer buiten de Gemeenschap, gaat het in de meeste gevallen om kortingen die worden uitgekeerd voor uitvoer naar andere lidstaten. Irish Sugar voert aan dat het systeem van kortingen zijn oorsprong vond in de jaren zeventig toen de regering de steun aan de uitvoer bevorderde. Het systeem is bijgevolg gedurende een aanzienlijke periode van kracht geweest en de kortingen op voor de uitvoer bestemde suiker werden vóór februari 1990 besproken op vergaderingen tussen vertegenwoordigers van Irish Sugar en SDL<sup>(52)</sup>.

(71) In een brief van 24 februari 1994 naar het Office of Consumer Affairs verklaarde de heer Heaphy van Irish Sugar dat de uitvoerkorting „tussen [...] IEP en [...] IEP bedroeg voor elke ton suiker die bij de vervaardiging van het exportproduct werd gebruikt”<sup>(53)</sup>. In een brief aan de Commissie heeft Irish Sugar verklaard dat de gemiddelde cijfers voor de exportkortingen in de verslagen van de onderneming slechts vanaf 1987 beschikbaar zijn, en heeft zij berekeningen getoond van de totale waarde van de kortingen op de totale hoeveelheid, waaruit blijkt dat tussen 1987 en 1995 de gemiddelde korting ongeveer [...] IEP/ton bedroeg, maar het is niet duidelijk in welke mate dit gemiddelde betrekking heeft op individuele klanten<sup>(54)</sup>. In feite blijkt uit het bewijsmateriaal dat de exportkortingen meer dan [...] IEP/ton kunnen bedragen, dat klanten die dezelfde volumes uitvoeren verschillende kortingen per ton ontvangen en dat het bedrag van de korting in de loop van de tijd kan

veranderen zonder dat dit verband houdt met wijzigingen van de aangekochte of uitgevoerde volumes, of zonder enig verband met wijzigende wisselkoersen. Irish Sugar heeft opgemerkt dat:

„... wanneer gedurende een zekere periode PFA's aan een onderneming zijn toegekend de PFA in feite wordt ingecalculleerd in de aankoopprijs van de onderneming en derhalve zal de onderneming vragen om hetzelfde niveau van korting te ontvangen.”<sup>(55)</sup>

(72) De kortingen kunnen ook verschillen naar gelang van de lidstaat waarnaar wordt geëxporteerd; de producent van suikergoed McKinney ontvangt bijvoorbeeld een korting van [...] IEP voor suiker die bestemd is voor het Verenigd Koninkrijk en een korting van [...] IEP voor uitvoer naar andere landen. Vervolgens wordt met de aankopen die bestemd zijn voor de „binnenlandse” markt een gemiddelde berekend om te komen tot een totale korting van [...] IEP/ton op alle door deze klant gekochte suiker. De drankenfabrikant Clintock anderzijds, ontvangt een korting van [...] IEP op alle aankopen aangezien „een zeer hoog percentage ervan wordt geëxporteerd” — er worden geen cijfers gegeven om precies aan te geven welke verhouding en waarheen. In vergaderingen met de Commissie heeft Irish Sugar toegelicht dat kortingen op ad hoc-basis aan individuele klanten worden toegekend en dat zij worden medegegeerd aan de onderneming die deze ontvangt. In een brief van 7 oktober 1993 aan het BSN-concern, stelt de heer Heaphy van SDL bijvoorbeeld een verlaging voor van [...] IEP/ton voor de prijs van suikerleveringen aan de dochteronderneming van BSN, Irish Biscuits (als onderdeel van de jaarlijkse prijsonderhandelingen met BSN), en hij voegt hieraan toe „wij voeren een overeenkomst uit met Irish Biscuits betreffende een exportkorting en afhankelijk van de uitkomst van verdere gesprekken met Irish Biscuits stellen wij een korting voor van [...] IEP/ton.”<sup>(56)</sup> Er zijn geen vaste tarieven of drempels voor de exportkortingen en aan de regeling wordt geen algemene bekendheid gegeven.

### ii) Discriminatie van concurrerende suikerverpakkers

(73) Begin van de jaren negentig heeft ASI haar leveringen aan de kleinhandelsmarkt van suiker stopgezet en het percentage van niet van Irish Sugar afkomstige producten was klein en vrijwel stabiel (het marktaandeel van Round Tower bleef rond [...] schommelen, waarbij hoofdzakelijk suiker van Irish Sugar werd gebruikt). In het midden van 1993 werd door vier verpakkers, waarvan de belangrijkste Gem Pack en Burcom waren, gebruik gemaakt van het grote prijsverschil tussen industrie- en kleinhandelssuiker en zij lanceerden pakken van 1 kg kleinhandelssuiker. Gem Pack kocht de suiker enkel bij Irish Sugar. Burcom maakte zowel gebruik van (door ASI) ingevoerde suiker als van Irish Sugar-suiker. ASI besloot in 1993 ook om met gebruikmaking van Franse suiker haar eigen kleinhandelspak te lanceren.



aangeboden, met terugwerkende kracht tot 1994. Irish Sugar heeft ook aangevoerd<sup>(58)</sup> dat de suiker- verpakker Burcom in 1994 eveneens kortingen verkreeg op de prijs voor suiker, ofschoon dit niet blijkt uit haar antwoord van augustus 1994 omdat, tegen een prijs van [...] IEP de „factuur was opgesteld alsof zij een aankoop had verricht tussen [...] en [...] ton”<sup>(59)</sup> terwijl „Burcom in het eerste jaar van haar activiteiten (mei 1993—1994) [...] ton had aangekocht”<sup>(60)</sup>. In dit verband zij erop gewezen dat op 30 juni 1994, na het verstrijken van haar eerste handelsjaar en ongeacht haar snelle groei aan Burcom nog steeds [...] IEP werd aangerekend. In het jaar dat eindigde in december 1994 kocht Burcom bijna [...] ton suiker. De producent van kauwgom, Topps Ireland Ltd, die in 1994 slechts [...] ton suiker kocht, betaalde bovendien een brutoprijs die slechts [...] IEP per ton hoger lag dan die van Burcom.

- (76) Zoals de exportkortingen worden de overige kortingen volledig op ad hoc-basis geregeld en mondeling medegedeeld. Bijgevolg is het mogelijk dat ondernemingen die in dezelfde omstandigheden verkeren, volledig verschillende kortingen ontvangen. Gleeson, een producent van frisdranken, ontvangt bijvoorbeeld een korting van [...] IEP per ton wegens de afstand die haar van de markt van Dublin scheidt, ongeacht het feit dat zij dichterbij Dublin is gevestigd dan andere klanten. Batchelor's ontving een „promotionele korting” van [...] IEP per ton in 1994, ondanks het feit dat haar aankopen volgens Irish Sugar „aanzienlijk waren gedaald”. Zelfs Topps ontving een korting van [...] IEP bovenop haar lage brutoprijs omdat, toen de onderneming een aantal jaren geleden werd opgericht, de verkoop „werd verwacht aanzienlijk te zijn”. Er blijkt een aanzienlijke kloof te bestaan tussen de aangekochte hoeveelheden en eventuele aanpassingen van de kortingen, en blijkbaar zijn kortingen voor „opstartende” en „snel groeiende” ondernemingen beperkt tot ondernemingen buiten de suikersector.
- (77) Zoals met de exportkortingen zijn de bedragen per ton voor deze „binnenlandse” kortingen niet alleen variabel, maar zijn ook de voorwaarden waaronder zij worden toegekend, dit wil zeggen of zij al dan niet op de factuur worden vermeld, voor alle aankopen gelden of retroactief (als forfaitair bedrag) worden toegepast indien bepaalde aankoopvolumes worden bereikt, van klant tot klant verschillend.

#### Streefcijferkortingen en selectieve prijspolitiek

- (78) In de lente van 1994 (maart-mei) heeft Irish Sugar, naast een promotie in verband met de wereldbeker voetbal, waarbij het ging om gewone hoeveelheidskortingen, aan de belangrijkste voedingsgroothandels in Ierland ook streefcijferkortingen voorgesteld op de 1 kg-pakken van het merk Siucra.
- (79) Volgens Irish Sugar werd aan de groothandelaars een bijkomende korting van [...] aangeboden op alle aankopen indien hun vorige gemiddelde wekelijkse aankopen met [...] zouden stijgen. De referentieperiode voor de berekening van de stijging omvatte de 26 weken van april tot september 1993. Uit documenten die bij de onderneming werden gevonden, blijkt dat verschillende groothandelsgroepen een hogere streefcijferkorting hebben verkregen, en dit werd door twee klanten bevestigd in hun antwoord op verzoeken om informatie. National Wholesalers Grocers Alliance Ltd, hierna „NWGA” genoemd, die ongeveer [...] van de groothandelsmarkt voor haar rekening neemt, ontving een streefcijferkorting van [...] en de groep Musgraves ontving een korting van [...]. Volgens Irish Sugar<sup>(61)</sup> hebben deze ondernemingen aan de Commissie onjuiste inlichtingen verschaft met betrekking tot het percentage dat als streefcijferkorting werd ontvangen. Uit de eigen documenten van Irish Sugar<sup>(62)</sup> blijkt echter duidelijk dat voor Musgrave „streefcijfer [...]” wordt vermeld, hetwelk overeenstemt met de verklaring van Musgraves over de door haar ontvangen streefcijferkorting. Irish Sugar ontkent niet dat aan alle betrokken groothandelaars streefcijferkortingen in een of andere vorm werden aangeboden.
- (80) In een handgeschreven interne nota „Operations Report” wordt met betrekking tot kleinhandelssuiker opgemerkt dat „de promotionele activiteiten in april en mei ertoe hebben bijgedragen dat voorraden werden aangelegd en aldus hebben geleid tot lagere verkopen in juni en waarschijnlijk ook in juli”.<sup>(63)</sup>
- (81) In oktober lanceerde Irish Sugar opnieuw streefcijferkortingen op Siucra gedurende twee weken, opnieuw in verhouding tot de weekgemiddelden gedurende de periode van april tot september 1993. De groothandelaars ontvingen een korting van [...] per ton (ongeveer 3% op de gemiddelde groothandelprijs) indien hun verkoop met 8% ten opzichte van dit weekgemiddelde steeg. Uit de facturen voor Siucra in pakken van 1 kg gedurende deze periode blijkt dat vele klanten aanzienlijk meer dan dit streefcijfer hebben gekocht.
- (82) Streefcijferkortingen werden ook aangeboden op selectieve basis. In december 1994 heeft Irish Sugar aan de belangrijke kleinhandelsketen [...] een streefcijferkorting aangeboden voor 1995. In een interne nota van 15 december 1994 met als titel „[...] 1995 Proposal” wordt gesproken over een „groeistimulans” in de vorm van een korting van 1,5% op de in 1995 aangekochte Siucra, op voorwaarde dat „de hoeveelheid Siucra met [...] ton stijgt”. Aangezien de 1 kg-verpakkingen van Siucra-suiker in 1994/1995 een zeer groot gedeelte van de totale verkoop van het merk Siucra aan [...] vertegenwoordigden<sup>(64)</sup>, zou een stijging in de aankoop van Siucra in ruime mate betrekking hebben op Siucra-suiker in pakken van 1 kg. Op dat ogenblik concurreerde Irish Sugar met Burcom op het gebied van de verkoop van het eigen merk

„[...]” in pakken van 1 kg aan [...]. In het bedrijfsplan van Greencore van juni 1994 wordt opgemerkt dat [...] in april 1994 [...] opnieuw lanceerde, „voor de helft door Burcom en voor de helft door onszelf geleverd”, en dat „[...] vast van plan is om [...] als merk te vestigen ... [...] geeft op de rekken evenveel plaats aan [...] als aan Siucra”. Het was waarschijnlijk dat de stijging van de door [...] aangekochte volumes Siucra-suiker ertoe zou leiden dat de aankopen van [...] -suiker in pakken van 1 kg zouden dalen, en dit was nu juist het product waarvoor Burcom als leverancier concurreerde.

- (83) Irish Sugar heeft aangevoerd dat Burcom op 14 december 1993 met de handel is gestopt, zodat in de interne nota de stopzetting door Burcom wordt gepostdateerd en dat „Burcom op dat ogenblik op de markt in het algemeen of voor rekening van [...] in het bijzonder geen concurrent was”<sup>(65)</sup>. Van de streefcijferkorting voor [...] wordt evenwel ook melding gemaakt in het uittreksel van het „Register of Supplementary Terms” van Irish Sugar, met betrekking tot hetwelk Irish Sugar heeft benadrukt dat het een volledige opsomming bevat van haar voorwaarden om aan de Irish Groceries Acts te voldoen<sup>(66)</sup>. Uit dit uittreksel<sup>(67)</sup> blijkt duidelijk dat de korting „merk Siucra [...] Groeistimulans Siucra [...]” in het Register werd opgetekend op 8 december 1994 en derhalve op vóór die datum werd vastgesteld. Bovendien is er in de interne ramingen van Irish Sugar betreffende winst en verlies na de lancering van het merk Castle aan het einde van 1994 sprake van de verdubbeling van de aankoop van suiker in bulk door Burcom van [...] ton in 1993/1994 tot [...] in 1994/1995<sup>(68)</sup>.
- (84) Irish Sugar heeft verklaard dat in februari 1995 aan de groothandel [...] genoemd, voor aankopen van producten van Irish Sugar voor de periode tussen maart 1995 en februari 1996 zowel een streefcijferkorting als een niet met het streefcijfer verband houdende korting werd aangeboden. In het voorafgaande jaar kocht [...] producten van Irish Sugar voor een bedrag van ongeveer [...] miljoen IEP. De vastgestelde voorwaarden die door [...] zijn bevestigd, omvatten een onvoorwaardelijke korting van [...] op de waarde van de aankopen en daarnaast een korting van [...] die afhankelijk was van een stijging van de aankopen met [...] gedurende het jaar.

## JURIDISCHE BEOORDELING

### ARTIKEL 86

- (85) Krachtens artikel 86 van het EG-Verdrag is het onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden, voorzover de handel tussen lidstaten daardoor ongunstig kan worden beïnvloed, dat een of meer ondernemingen misbruik maken van een machtspositie op de gemeenschappelijke markt of op een wezenlijk deel daarvan.

## A. De betrokken markt

### De betrokken productenmarkt

- (86) In de zaak Hoffmann-La Roche tegen Commissie<sup>(69)</sup> heeft het Hof van de Europese Gemeenschappen als volgt geoordeeld:

„De term „betrokken markt” (relevant market) houdt in dat het tussen de van die markt deel uitmakende producten tot daadwerkelijke mededinging kan komen hetgeen medebrengt dat alle producten die deel van eenzelfde markt uitmaken, elkander voor eenzelfde gebruik in voldoende mate kunnen substitueren.”

- (87) In de Napier Brown-British Sugar-Beschikking 88/518/EEG<sup>(70)</sup> inzake bepaalde concurrentiebeperkende praktijken met betrekking tot de verkoop van kristalsuiker, was de Commissie van mening dat de markt voor witte kristalsuiker de relevante productenmarkt was.
- (88) Specialiteitssuikers, vloeibare suikers en siropen worden voor andere doeleinden gebruikt dan kristalsuiker en vervullen niet dezelfde behoeften; zij maken derhalve geen deel uit van de productenmarkt van witte kristalsuiker aangezien zij vanuit het oogpunt van de afnemer niet vervangbaar zijn.
- (89) Industrieel geproduceerde suikervervangende stoffen zoals isoglucose, sacharine, cyclamaten of aspartaam komen slechts in concurrentie met natuursuiker bij beperkte toepassingen, zoals „dieetproducten”, en maken derhalve geen deel uit van dezelfde relevante productenmarkt als kristalsuiker.
- (90) De Commissie aanvaardt echter het argument van Irish Sugar<sup>(71)</sup> dat de markt van witte kristalsuiker verder is onderverdeeld in twee deelmarkten: industriesuiker en kleinhandelssuiker. De twee markten hebben gemeenschappelijke kenmerken. Beide hebben betrekking op hetzelfde basisproduct, kristalsuiker, en het totale aanbod op beide markten is beperkt door de gemeenschappelijke suikerregeling. Hoewel er een zekere substitutie is aan de aanbodzijde wat het gebruik van de producten, de afgezette hoeveelheden en de typen afnemers betreft, zijn de markten evenwel verschillend. Industriesuiker wordt in bulk of in grote zakken (bijvoorbeeld 50 kg) verkocht en wordt verwerkt als ingrediënt van levensmiddelen en dranken of verpakt als kleinhandelssuiker. De afnemers van industriesuiker zijn derhalve voornamelijk levensmiddelen- en drankenproducenten en verpakkers. Bepaalde suikerhandelaren of tussenpersonen zijn eveneens op de industriële markt in bepaalde lidstaten actief. Kleinhandelssuiker wordt in kleinere hoeveelheden verkocht, onder meer in pakken van 1 kg of in zakjes en wordt voornamelijk thuis of in de horecasector gebruikt. De afnemers van kleinhandelssuiker zijn, wat de suikerproducent betreft, de groot- en de detailhandel. De verschillen inzake

verpakking, distributie en afnemerprofielen de detailhandel. De verschillen inzake verpakking, distributie en afnemerprofielen tussen industrie- en kleinhandelssuiker leiden tot verschillende prijsstructuren op de twee markten in de gehele Gemeenschap.

#### De relevante geografische markt

- (91) Het Hof heeft de relevante geografische markt als volgt gedefinieerd<sup>(72)</sup>:

„een geografisch gebied waarin het [het betrokken product] in de handel wordt gebracht en waar de mededingingssituatie voldoende homogeen is om de invloed van de economische macht van de betrokken onderneming te kunnen beoordelen;”

- (92) De relevante geografische markt waarop de economische macht van Irish Sugar dient te worden beoordeeld, is Ierland. Deze conclusie vloeit voort uit de onderstaande elementen.
- (93) Zoals gezegd, is het feit dat elke lidstaat in de Gemeenschap een basishoeveelheid bietsuiker krijgt toegewezen die hij vervolgens in quota's onder de verschillende suikerbietverwerkende bedrijven verdeelt („A- en B-suiker”), één van de belangrijkste onderdelen van de gemeenschappelijke marktordening voor suiker. Aangezien Irish Sugar de enige suikerbietverwerker is in Ierland, ontvangt zij het gehele A/B-suikerquotum voor dat land. Dit quotum dat momenteel 200 200 ton per jaar bedraagt, is veel groter dan de binnenlandse suikerconsumptie in Ierland. De productie van Irish Sugar volstond tot dusver om de gehele suikerconsumptie in Ierland te dekken. In de zaak Suiker Unie en anderen tegen Commissie heeft het Hof van Justitie erkend dat de gemeenschappelijke marktordening voor suiker een sterke invloed heeft op de productie en afzet van suiker in de Gemeenschap<sup>(73)</sup>:

Overwegende dat vaststaat dat vermeld stelsel van nationale quota, dat een geleidelijke verlegging van de productie naar gebieden die zich in bijzondere mate voor de bietenteelt lenen alsook een belangrijke uitbreiding der productie heeft belet, ook de hoeveelheden die de producenten op de gemeenschappelijke markt kunnen afzetten heeft beperkt;”

„dat die beperking, in samenhang met de naar verhouding hoge kosten van vervoer, een niet te onderschatten invloed kan hebben op een wezenlijk element der mededinging, te weten het aanbod, en langs die weg ook op de omvang en de structuur van het handelsverkeer tussen de lidstaten;”

„dat welke bezwaren men ook kan inbrengen tegen een stelsel dat een afscherming van de natio-

nale markten, met name door middel van nationale quota, in de hand werkt — en waarvan de consequenties hierna zullen worden besproken — er anderzijds [echter] wel degelijk een beperkt domein is overgebleven waar de mededingingsregelen onverkort tot gelding komen.”.

- (94) Irish Sugar is de enige suikerproducent met een gevestigd distributiesysteem dat aan afnemers in het gehele land levert. De overgrote meerderheid van de industriële afnemers en de detailhandelaren in Ierland betrekken suiker in eigen land. Zij kopen suiker van Irish Sugar of van importeurs, maar importeren zelf niet rechtstreeks.

- (95) Irish Sugar heeft betoogd dat het Hof van Justitie in het Suiker Unie-arrest heeft benadrukt dat het communautaire stelsel tevens elementen bevat die de ontwikkeling van de handel tussen de lidstaten en derhalve een daadwerkelijke mededinging bevorderen of die althans de negatieve gevolgen van de communautaire regeling kunnen afzwakken. Er is inzonderheid verwezen naar het feit dat het intracommunautaire verkeer van geraffineerde suiker in het communautaire stelsel is ingebouwd via de afbakening van gebieden met een overschot en gebieden met een tekort<sup>(74)</sup>. Hoewel het Ierse A- en B-suikerquotum het binnenlands verbruik ruimschoots overschrijdt, is Ierland in de suikerregeling behandeld als een gebied met een tekort. Het belang hiervan is dat de interventieprijzen voor suiker hoger is in gebieden met een tekort, zoals Ierland, teneinde de invoer in gebieden met een tekort uit gebieden met een overschot aan te moedigen. Verder betoogt Irish Sugar dat er in Frankrijk, Duitsland, Denemarken, België en Nederland aanzienlijke suikeroverschotten zijn, welke in beginsel in Ierland kunnen worden afgezet. Er dient evenwel te worden opgemerkt dat de suikerinvoer in Ierland tot dusver slechts een klein deel van het totale kristalsuikerverbruik in Ierland vertegenwoordigt<sup>(75)</sup>. De vervoerkosten zijn een belangrijke belemmering van de suikerinvoer uit het continent voornamelijk bij gebrek aan een retourlading. Irish Sugar betoogt<sup>(76)</sup> dat, ondanks de bewering in Greencore's bedrijfsplan van juni 1994 inzake het gebruik van (bovengenoemde) speciale containers, het gebruik aan retourladingen niet langer een probleem is („the absence of return loads is no longer an issue”), omdat de containers die worden gebruikt voor de suikervervoer voortaan voor retourladingen kunnen worden gebruikt. Ongeacht de huidige toestand blijkt uit de bewering van Irish Sugar dat de vervoerkosten een belemmering waren voor de invoer van ruwe suiker gedurende nagenoeg de gehele onderzochte periode. Bovendien heeft de invoer van in zakken verpakte suiker te kampen met de structurele handicap dat de industriële afnemers mettertijd tot het opslaan van suiker in silo's zijn overgegaan. Dienengevolge is de markt van in zakken verpakte suiker gestaag gekrompen en bedraagt momenteel minder dan 7 000 ton.



- (96) Noord-Ierland maakt geen deel uit van dezelfde geografische markt als Ierland. Hoewel Irish Sugar een behoorlijk hoog marktaandeel [...] heeft in de provincie, verschillen de aldaar heersende mededingingsomstandigheden aanzienlijk van die in Ierland. In Noord-Ierland wordt geen suiker geproduceerd. De invoer van Irish Sugar geschiedt er via haar dochteronderneming McKinney, en de kleinhandelssuiker wordt er verkocht onder de merknaam McKinney. Bovendien concurreren twee producenten uit het Verenigd Koninkrijk, British Sugar PLC en Tate & Lyle PLC die niet actief zijn op de markt van Ierland op de Noord-Ierse markt, en vertegenwoordigen het overblijvende marktaandeel van [...]. Er is eveneens een aanzienlijk verschil aan de vraagzijde aangezien vele afnemers deel uitmaken van concerns welke eveneens in andere delen van het Verenigd Koninkrijk gevestigd zijn, en derhalve hun suiker waarschijnlijk bij producenten uit het Verenigd Koninkrijk betrekken. Bovendien bestaan er aanzienlijke prijsverschillen tussen Noord-Ierland en Ierland. Inzonderheid de kleinhandelssuiker is steeds aanzienlijk goedkoper geweest in Noord-Ierland dan in Ierland en in de door de Commissie gekopieerde interne documenten van Greencore wordt gewag gemaakt van een meerprijs op de binnenlandse suikermarkt („home market premium”). In de periode waarin er een voldoende groot prijsverschil bestond tussen Noord-Ierland en Ierland op de markt voor kleinhandelssuiker teneinde invoer uit Noord-Ierland aan te trekken, was Irish Sugar in staat om aanvallen op haar positie op haar „thuismarkt” in Ierland af te slaan. Tijdens de prijzenoorlog in het Verenigd Koninkrijk, kon Irish Sugar een substantieel prijsverschil handhaven, inzonderheid met betrekking tot de kleinhandelssuiker in Ierland. Wat de industriesuiker betreft, kon Irish Sugar aan de afnemers die alleen op de thuismarkt werkzaam waren, eveneens aanzienlijke hogere prijzen aanrekenen.
- (97) Derhalve omvat de relevante geografische markt de gehele lidstaat Ierland. Dit is een wezenlijk deel van de gemeenschappelijke markt. Het totale suikerverbruik in Ierland bedroeg in 1993/1994 173 000 ton. Zoals reeds opgemerkt, is het per capita suikerverbruik in Ierland hoger dan het gemiddelde van de Gemeenschap hetgeen wijst op de rol van suiker in de economisch belangrijke levensmiddelen- en drankenproductie van het land alsook in de detailhandelmarkt.
- (98) Op grond van de bovenstaande kenmerken concludeert de Commissie dat de relevante markten de markten zijn voor in de industrie en in de detailhandel afgezette kristalsuiker in Ierland. Bovendien concludeert zij op grond van de hoeveelheden suiker welke worden geproduceerd en verbruikt, dat dit een wezenlijk deel van de gemeenschappelijke markt is in de zin van artikel 86.

### B. *Machtspositie*

- (99) Irish Sugar neemt een machtspositie in op de kristalsuikermarkten welke in Ierland in de detailhandel en aan de industrie worden verkocht.
- (100) In de zaak Hoffmann-La Roche tegen Commissie heeft het Hof van Justitie het begrip machtspositie als volgt gedefinieerd<sup>(77)</sup>:
- „Daarbij [in artikel 86] is gedacht aan een economische machtspositie welke een onderneming in staat stelt de instandhouding van een daadwerkelijke mededinging in de relevante markt te verhinderen, en het haar mogelijk maakt zich, jegens haar concurrenten, haar afnemers en, uiteindelijk, de consumenten in belangrijke mate onafhankelijk te gedragen.
- Een machtspositie kan resulteren uit verscheidene factoren, die elk afzonderlijk niet per se beslissend behoeven te zijn, doch onder die factoren is het bezit van omvangrijke marktaandelen zeer significant;”.
- (101) De factoren waarmee rekening wordt gehouden om te besluiten dat Irish Sugar op de markten voor de industrie en in de detailhandel afgezette kristalsuiker in Ierland een machtspositie inneemt zijn de volgende:
- (102) Van 1984 tot 1990 had Irish Sugar een marktaandeel van meer dan 90% van de totale kristalsuikermarkt. Dientengevolge hadden de concurrenten van Irish Sugar op beide markten slechts marginale marktaandelen. ASI, de belangrijkste invoerder van industriesuiker en, in bepaalde periodes, van kleinhandelssuiker in Ierland, heeft een marktaandeel van hoogstens [...] in de periode 1985—1995. Round Tower had een aantal jaren een marktaandeel van [...] op de kleinere detailhandelmarkt, maar betreft sinds 1988 het grootste deel van zijn industriesuiker bij Irish Sugar. Gem Pack had een marktaandeel van [...] op de markt van de kleinhandelssuiker in 1993/1994, maar betreft zijn industriesuiker eveneens bij Irish Sugar.
- (103) De relatief kleine omvang van Irish Sugar in termen van suikerproductie in vergelijking met suikerproducenten in andere lidstaten waarvan sommige, na de bevoorrading van hun eigen thuismarkt belangrijke suikeroverschotten hebben, is van geen belang voor de vaststelling van de plaats die Irish Sugar op de Ierse markt inneemt. Het feit dat Irish Sugar in de eerste helft van de jaren tachtig verliezen boekte is met het bestaan van een machtspositie niet in tegenspraak<sup>(78)</sup>.
- (104) De communautaire suikerregeling beperkt de afzet van in de Gemeenschap geproduceerde suiker in de Gemeenschap tot het totaal van de nationale productiequota. Irish Sugar is de enige suikerproducent op het eiland en krijgt jaarlijks het gehele Ierse suikerquotum toegewezen. Dit quotum vol-

- staat om het gehele kristalsuikerverbruik in Ierland te dekken. Zij beschikt over een gevestigd distributiesysteem waarlangs zij industriële afnemers, groot- en detailhandelaars in het gehele land bevoorraadt.
- (105) De concurrentie van ingevoerde suiker heeft Irish Sugar sinds 1985 niet belet haar hoge marktaandeelen te handhaven en aldus een machtspositie in te nemen in de zin van artikel 86. De suikerinvoer in Ierland vertegenwoordigde slechts een klein deel van het totale kristalsuikerverbruik in Ierland. Meer bepaald de suikerinvoer uit Noord-Ierland en Frankrijk heeft op de concurrentiepositie van Irish Sugar slechts een marginale invloed gehad.
- (106) Irish Sugar heeft betoogd<sup>(79)</sup> dat het geen machtspositie inneemt op de markt voor industriesuiker gezien de sterke positie van de grote industriële afnemers ten aanzien van Irish Sugar („position of strength vis-à-vis Irish Sugar”), meer bepaald van de twee grootste afnemers, [...] en [...], die samen ongeveer [...] van de industriesuiker afnemen en betogen dat zij hun productie in Ierland volledig stop kunnen zetten indien de productiefactoren te duur worden. In dit geval zouden deze ondernemingen waarschijnlijk elders produceren en voor Irish Sugar derhalve als afnemer definitief verloren zijn („could cease production in Ireland altogether if the factors of production become too expensive. In such an event these companies would be likely to produce elsewhere and therefore be lost to Irish Sugar for good.”).
- (107) Zelfs indien wordt aanvaard dat deze specifieke afnemers een bepaalde koopkracht uitoefenen, zijn zij eveneens aan Irish Sugar gebonden voor hun bevoorrading met bulksuiker. Zoals opgemerkt in overweging 94, heeft de suikerregeling tot gevolg dat het aantal andere mogelijke bevoorradingbronnen beperkt is. Bovendien is de kostprijs van het vervoer van suiker over zee een belangrijke belemmering voor de invoer van suiker in Ierland. Zoals gezegd is de marktniche voor ingevoerde industriesuiker, met name voor in zakken verpakte suiker, de laatste tien jaar gestaag gekrompen omdat de industriële gebruikers voor het opslaan van suiker op silo's zijn overgeschakeld. Bovendien is het wegens de kleine omvang van de Ierse markt moeilijker voor suikerproducenten uit Benelux, Frankrijk, Duitsland of Denemarken om uit investeringen in de afzet op de Ierse markt voldoende rendement te halen. Het feit dat ondernemingen op lange termijn kunnen besluiten zich elders te vestigen, doet niets af aan het feit dat zij momenteel afhankelijk zijn van een bepaalde leverancier.
- (108) Zoals de Commissie heeft betoogd in de Concentratiebeschikking 92/553/EEG (Nestlé/Perrier)<sup>(80)</sup>, dient de concentratie van afnemers te worden vergeleken met de concentratie aan de aanbodzijde. In het geval van de Ierse markt voor industriesuiker waarop Irish Sugar in de betrokken periode meer dan 90 % van de afzet vertegenwoordigde (en meer dan [...] gedurende het grootste deel van de periode), is het overduidelijk dat ondanks de aanwezigheid van twee grote afnemers, de vraagzijde is samengesteld uit een aantal kopers die niet even sterk zijn en niet kunnen worden samengevoegd zodat niet kan worden geconcludeerd dat zij de macht van de leverancier die ruim 90 % van de markt in handen heeft, kunnen beperken. Het aandeel van de twee grootste afnemers in de afzet is geen tegengewicht voor de machtspositie van Irish Sugar. Bovendien moet de Commissie, zoals is betoogd in de zaak Nestlé/Perrier, bij de tenuitvoerlegging van de mededingingsvoorschriften tevens oog hebben voor de bescherming van de zwakkere afnemers. Zoals hieronder uiteengezet, heeft Irish Sugar bepaalde categorieën afnemers gediscrimineerd. Voorts zijn de gemiddelde prijzen af fabriek voor bulkkristalsuiker in Ierland bij de hoogste van de Gemeenschap. Zij zijn steeds hoger geweest dan de gemiddelde prijzen in het Verenigd Koninkrijk, de meest nabijge lidstaat waarin eveneens suiker wordt geproduceerd.
- (109) Hoewel Irish Sugar gedurende de betrokken periode een enigszins kleiner marktaandeel had op de kleinhandelssuikermarkt, neemt zij eveneens op deze markt een machtspositie in. Het feit dat grootwinkelbedrijven, zoals [...] en andere detailhandelketens, hun marktaandeel de jongste jaren hebben uitgebreid ten aanzien van de groothandelsgroepen, doet geen afbreuk aan de machtspositie. Zoals de Commissie heeft betoogd in de concentratiebeschikkingen Nestlé/Perrier en Procter & Gamble/VP Schickedanz (II)<sup>(81)</sup>, dient rekening te worden gehouden met de sterkte van de merkgetrouwheid van de consument om de relatieve onderhandelingspositie van de detailhandelaren ten aanzien van de fabrikanten vast te stellen. Irish Sugar heeft zelf het merkvoordeel („recognised branding advantage”) van zijn Siucra-merkproducten erkend. Zelfs de weinige detailhandelaren die eigen-merksuiker aanbieden, betrekken hun suiker bij Irish Sugar wegens de merkgetrouwheid van de klant ten aanzien van een Iers merk. Hoewel er op de detailhandelmarkt de laatste tien jaren verschillende binnenlandse concurrenten zijn geweest, vertegenwoordigen deze ondernemingen zeer kleine marktaandelen en betrekken zij bijna al hun industriesuiker bij Irish Sugar.
- (110) Uit het bovenstaande vloeit voort dat Irish Sugar op beide markten gedurende de relevante periode in staat is geweest zich in aanzienlijke mate onafhankelijk te gedragen van haar concurrenten, met inbegrip van ondernemingen in Ierland die kleinhandelssuiker verpakken voor de Ierse markt en suikerproducenten welke in andere lidstaten zijn gevestigd.
- (111) Vóór 1990 had Irish Sugar een belang van 51 % in SDH (de moederonderneming van SDL) en stelde zij de helft van het aantal leden van de raad van bestuur van SDH aan. Irish Sugar heeft evenwel benadrukt dat zij in die periode geen zeggenschap

over het bestuur van SDH uitoefende. De managing director en een aantal andere directeuren van Irish Sugar waren lid van de raad van bestuur van SDH en SDL. De afzonderlijke en de gezamenlijke verantwoordelijkheden van Irish Sugar en SDL zijn medio 1982 vastgesteld. SDL was bevoegd voor de verkoop en de prijsstelling. Uit het bovenstaande blijkt bovendien dat Irish Sugar op gezamenlijke maandelijksse bijeenkomsten met vertegenwoordigers van haar dochterondernemingen openlijk het commercieel beleid besprak, waaronder ook de problemen waarmee zowel Irish Sugar als SDL/SDH werden geconfronteerd wegens invoer alsmede de te treffen verweermaatregelen. Bijzonderheden inzake de prijzen voor individuele afnemers, met inbegrip van bijzonderheden inzake suikerexportkortingen, werden eveneens op bijeenkomsten tussen vertegenwoordigers van SDL/SDH en Irish Sugar besproken.

- (112) Naast het belang van Irish Sugar in SDH, haar vertegenwoordiging in de raden van bestuur van SDH en SDL, de besluitvormingsstructuur van die twee ondernemingen en de procedures welke zijn ingevoerd om de communicatie vlotter te laten verlopen, waren er rechtstreekse economische banden tussen de ondernemingen. SDL had zich ertoe verplicht al haar suiker bij Irish Sugar te betrekken. Irish Sugar betaalde alle consumentgerichte reclame en de door SDL aan individuele afnemers aangeboden kortingen. Deze economische banden schiepen ten aanzien van derden duidelijk gelijklopende belangen van beide ondernemingen. In het arrest Italiaans vlakglas<sup>(82)</sup> wijst het Gerecht van eerste aanleg erop dat, wanneer twee onafhankelijke ondernemingen op een bepaalde markt door zodanige economische banden zijn verenigd, dat zij hierdoor tezamen ten opzichte van andere ondernemingen op de markt een machtspositie bezitten, er sprake is van een gezamenlijke economische machtspositie tussen de bedoelde ondernemingen.
- (113) Derhalve moet worden geconcludeerd, dat Irish Sugar in de relevante periode een individuele, of vóór februari 1990 althans een gezamenlijke machtspositie innam op de kristalsuikermarkt met betrekking tot de afzet in de detailhandel en in de industrie in Ierland.

### C. Misbruik van machtspositie

- (114) Uit de hierboven uiteengezette feiten, welke zijn gebaseerd op schriftelijke bewijsstukken in het dossier, blijkt dat de afscherming van de Ierse thuismarkt tegen invoer uit andere lidstaten en concurrerende suikerverpakkers in Ierland sinds 1995 een belangrijk onderdeel was van het commercieel beleid van Irish Sugar. Bovendien behelsde het commercieel beleid van Irish Sugar gedurende ten minste de laatste tien jaar, dat op haar thuismarkt een discriminerend prijsbeleid werd opgelegd. Daarbij deed Irish Sugar een beroep op methoden

die verschillen van die welke gebruikelijk zijn bij een normale concurrentie met producten of diensten op basis van de ondernemersprestaties, hetgeen tot gevolg had dat de handhaving of de ontwikkeling van de op de markt nog bestaande concurrentie werd belemmerd. Om die reden wordt geconcludeerd dat Irish Sugar misbruik heeft gemaakt van haar machtspositie op de suikermarkt in Ierland<sup>(83)</sup>.

- (115) De vaststelling dat een onderneming een machtspositie inneemt is op zichzelf geen beschuldiging, maar betekent eenvoudigweg dat de betrokken onderneming, ongeacht de oorzaken van haar machtspositie, een bijzondere verantwoordelijkheid draagt in die zin dat zij ervoor dient zorg te dragen dat haar gedrag de daadwerkelijke en onvervalste mededinging op de gemeenschappelijke markt niet schaadt<sup>(84)</sup>. Aangezien Irish Sugar via de quotumproductie belast is met bepaalde verantwoordelijkheden krachtens de gemeenschappelijke marktordening voor suiker en gedeeltelijk dientengevolge een machtspositie inneemt op de Ierse markt, is de onderneming niet bevrijd van de verplichting hiervan geen misbruik te maken. In artikel 1 van Verordening nr. 26 van de Raad van 4 april 1962 inzake de toepassing van bepaalde regels betreffende de mededinging op de voortbrenging van en de handel in landbouwproducten<sup>(85)</sup>, gewijzigd bij Verordening nr. 49<sup>(86)</sup>, is bepaald dat de artikelen 85 tot en met 90 van het Verdrag gelden voor alle in artikel 85, lid 1, en artikel 86 van het Verdrag bedoelde overeenkomsten, besluiten en gedragingen die betrekking hebben op de voortbrenging van of de handel in de in bijlage II bij het Verdrag vermelde producten. Hoewel de bovengenoemde regeling ten aanzien van de toepassing van artikel 85 in bepaalde uitzonderingen voorziet, is artikel 86 onverkort op landbouwgebied van toepassing.
- (116) Teneinde haar markt te verdedigen, nam Irish Sugar zodra dit noodzakelijk werd geacht, haar toevlucht tot verschillende vormen van misbruik welke in de periode vanaf 1985 alternatief of in combinatie met elkaar werden gebruikt.
- (117) De maatregelen welke door Irish Sugar vóór 1990 werden getroffen met betrekking tot de transportbeperking, die welke door beide ondernemingen werden getroffen met betrekking tot grenskortingen, exportkortingen en getrouwheidskortingen en die welke door SDL werden getroffen met betrekking tot productruil en prijsdiscriminatie, werden getroffen vanuit een gezamenlijke machtspositie.
- (118) De Commissie concludeert op grond van de bewijsstukken in het dossier dat Irish Sugar en/of SDL betrokken zijn bij de onderstaande onrechtmatige praktijken die, zoals uiteengezet, deel uitmaken van een langdurig en alomvattend beleid tot bescherming van de thuismarkten van Irish Sugar voor industrie- en kleinhandelssuiker.

### I. Maatregelen ter bescherming van de thuismarkt tegen concurrentie van invoer uit andere lidstaten

#### i) Invoer uit Frankrijk

- (119) Vanaf 1985 troffen Irish Sugar en SDL maatregelen om concurrentie van uit Frankrijk ingevoerde industrie- en kleinhandelssuiker te verhinderen. De genomen maatregelen behelsden een beperking van het vervoer van Franse suiker naar Ierland, selectieve prijsstelling met inbegrip van het toekennen van een getrouwheidskorting en productruil.

#### Transportbeperking

- (120) In 1985 trof Irish Sugar maatregelen om ASI te beletten Franse suiker naar Ierland te verschepen via B&I, een in handen van de staat zijnde scheepvaartmaatschappij. Irish Sugar oefende op deze vervoerder waarop ASI een beroep had gedaan, druk uit en de vervoerder gaf aan deze druk toe. Hoewel B&I op de routes tussen Frankrijk en Ierland op dat tijdstip niet de enige scheepvaartmaatschappij was, sloot ASI een overeenkomst met deze onderneming als geschikte scheepsbevrachter voor haar suiker. Het optreden van Irish Sugar beperkte onvermijdelijk de activiteiten van ASI op het gebied van de invoer van Franse suiker hetgeen tot gevolg had dat B&I en Irish Sugar door ASI voor de rechter werden gedaagd.
- (121) Irish Sugar heeft aan de Commissie toegegeven dat zij B&I had laten weten niet langer een beroep te zullen doen op haar diensten indien B&I verder CFS-suiker uit Frankrijk naar Ierland zou vervoeren. Irish Sugar betoogt evenwel dat zij zich bedreigd voelde door CFS, een veel grotere suikerproducent. Voorts was Irish Sugar van mening dat de levering van transportdiensten door B&I aan CFS op dat tijdstip in strijd was met de verplichtingen van B&I ten aanzien van hun gemeenschappelijke aandeelhouder, meer bepaald de Ierse staat.
- (122) De Commissie beschouwt dit niet als een valabele rechtvaardiging. Druk uitoefenen op een vervoerder om hem te beletten concurrerende goederen te vervoeren kan niet als een normale handelspraktijk worden beschouwd. Het oogmerk en het gevolg van dit optreden was de bescherming van de positie van Irish Sugar in Ierland en derhalve de beperking van de mededinging op die markt ten nadele van de consumenten. In deze omstandigheden wordt geconcludeerd dat Irish Sugar artikel 86 heeft geschonden door druk uit te oefenen op de scheepvaartmaatschappij B&I zodat zij ermee zou ophouden Franse suiker ten behoeve van ASI te vervoeren.

#### Selectieve prijsstelling

- (123) In een nota van 8 maart 1988 aan de leden van het dagelijks bestuur van Irish Sugar/SDL/JCC inzake Franse suikerinvoer zet de heer Keleghan (destijds

verkoopdirecteur van SDL) een beleid van selectieve lage prijzen uiteen ten behoeve van potentiële klanten van ASI. Deze lage prijzen dienden niet algemeen te worden aangeboden, zelfs niet aan grote afnemers. Een dergelijk beleid is in strijd met het beginsel dat is uiteengezet in het Michelin-arrest<sup>(87)</sup> volgens hetwelk op de onderneming die zich in een machtspositie bevindt, een bijzondere verantwoordelijkheid rust om de op de markt overblijvende mededinging niet verder af te bouwen.

#### Productenruil

- (124) De Commissie beschikt over bewijzen dat SDL met één groothandelaar en één detailhandelaar is overeengekomen om haar suiker te ruilen voor Eurolux-suiker toen ASI in 1988 de Eurolux-kleinhandelssuiker van CFS in pakken van 1 kg op de markt bracht. Dit is door Irish Sugar ten overstaan van de Commissie bevestigd. In tegenstelling tot hetgeen is beweerd in de beëdigde verklaring van de heer Brennan, die namens de directeur Consumentenaangelegenheden en eerlijke handelspraktijken (Consumer Affairs and Fair Trade) voor het Ierse High Court optrad, was er volgens Irish Sugar geen sprake van een dreiging met een financiële sanctie. Voor Irish Sugar was de ruil een reactie op de ontoereikende vraag naar het Franse product dat op een weinig doelmatige manier op de markt was gebracht. Derhalve had de productenruil niet tot gevolg dat CFS werd verhinderd zich op de Ierse markt te nestelen.
- (125) Het relaas van Irish Sugar van de omstandigheden waarin de productenruil plaatsvond, kan moeilijk worden aanvaard. In het geval van ADM gebeurde de ruil kort nadat ADM een bericht van 15 april 1988 aan al haar leden (meer bepaald de verkooppunten van de Londis-keten) had doen toekomen waarin zij van de beschikbaarheid van Eurolux-suiker op de hoogte werden gebracht. De partijen gunden het nieuwe product derhalve onvoldoende tijd om te worden gelanceerd, gepositioneerd en in de handel gebracht. Wat Kelly's betreft, blijkt uit de beëdigde verklaring van de heer Brennan dat het product in het begin goed verkocht. Er is geen verklaring voor de vraag waarom Kelly's plots de Eurolux-suiker moest ruilen voor een gelijkwaardige hoeveelheid van het overeenkomstige product van Irish Sugar. Derhalve concludeert de Commissie in beide gevallen dat Irish Sugar met de productenruil klaarblijkelijk ernaar streefde te verhinderen dat Eurolux een plaats op de Ierse markt zou veroveren en aldus de noodzakelijk commerciële goodwill zou winnen. De ruil zelf verhinderde dat een nieuw product op de Ierse markt zou worden gebracht dat met het Siucra-merk van Irish Sugar zou concurreren. Tevens dient te worden opgemerkt dat uit het optreden van de heer Comerford (General Manager van Irish Sugar) in de bijeenkomst van de raad van bestuur van SDL van 28 juli 1988 blijkt dat Irish Sugar de concurrentie van Eurolux niet als een zaak van gering belang

beschouwde. Irish Sugar was door ASI op de hoogte gebracht van de maatregelen van SDL.

- (126) Productenruil door een onderneming die een machtspositie inneemt, is een misbruik in de zin van artikel 86 voorzover het tot doel of als gevolg heeft de concurrentie van een nieuwkomer op de markt te beperken of uit te schakelen<sup>(88)</sup>. Dit is hier het geval. De productenruil leidde in feite tot een versterking van de gezamenlijke positie van Irish Sugar en SDL als quasi-monopoliehouder aan de aanbodzijde van de suikermarkt.

#### Getrouwheidskorting

- (127) Bij de overeenkomst tussen SDL en ADM waarbij ADM een voordelige prijs werd gegarandeerd indien het een bepaalde hoeveelheid afnam (voor de aankoop van [x] ton werd de prijs voor de aankoop van [xxx] ton aangerekend) was manifest geen sprake van een normale korting bij afname van een bepaalde hoeveelheid maar van een doel- of getrouwheidskorting welke tot gevolg had dat de afnemer aan de dominerende leverancier werd gebonden. Derhalve is er sprake van een schending van artikel 86 waarmee SDL instemde en welke door Irish Sugar is gefinancierd.

#### ii) Invoer uit Noord-Ierland

Selectieve kortingen (prijsdiscriminatie) met inbegrip van grenskortingen

- (128) Irish Sugar en SDL troffen maatregelen om de invoer uit Noord-Ierland te beperken, met name in de periode 1985—1988, via een beleid van selectieve prijzen of prijsdiscriminatie op de Ierse suikermarkt. Dit beleid behelsde de toekenning van speciale premies aan bepaalde klanten. Met name werd een speciale korting toegekend aan bepaalde afnemers welke in het grensgebied met Noord-Ierland gevestigd zijn („border rebate”, grenskorting). Over deze korting werd tussen Irish Sugar en SDL openlijk van gedachten gewisseld en zij werd door Irish Sugar gefinancierd. De korting was erop gericht de invoer van goedkopere kleinhandelssuiker uit Noord-Ierland te beperken. De grenskorting hield geen verband met objectieve economische factoren zoals de aan de afnemers verkochte hoeveelheid. De korting werd gebruikt en aangepast zodra werd gevreesd dat het prijsverschil tussen Noord-Ierland en Ierland tot grensoverschrijdende verkoop zou leiden.
- (129) De toepassing van de grenskorting is een misbruik van de gezamenlijke machtspositie van Irish Sugar en SDL in de zin van artikel 86. In feite betekent de korting dat Irish Sugar/SDL verschillende voorwaarden toepassen op gelijkwaardige transacties met andere handelspartners zodat die welke niet voor de korting in aanmerking komen, een concurrentienadeel lijden. Bovendien was deze korting bedoeld om invoer van suiker uit Noord-Ierland te

beletten, hetgeen ook geschiedde, ongeacht of het suiker betrof die door concurrenten van Irish Sugar werd ingevoerd dan wel eigen suiker van Irish Sugar die door haar werd heringevoerd, zodat de korting aldus de markten ten nadele van de afnemers beperkte. De grenskorting maakt derhalve deel uit van een beleid dat erop gericht is de markten te verdelen en concurrenten uit te sluiten. De korting was niet gebaseerd op een objectieve economische reden, zoals de door de klant afgenomen hoeveelheden, reclame- en vervoerkosten of enige andere activiteit die door de betrokken afnemer op het gebied van promotie, opslag of dienstverlening zouden zijn verricht of andere functies die door de afnemer ten uitvoer zouden zijn gelegd. De korting werd uitsluitend toegekend op basis van de geografische ligging van de afnemer, meer bepaald op grond van de vraag of hij al dan niet in het grensgebied met Noord-Ierland gevestigd is. Dergelijke praktijken van selectieve prijsstelling of prijsdiscriminatie zijn door de Commissie en het Hof van Justitie in eerdere zaken veroordeeld<sup>(89)</sup>.

- (130) In het algemeen ontkent Irish Sugar niet dat zij samen met SDL goedkope invoer uit Noord-Ierland en Ierland beconcurrereert. Irish Sugar betoogt dat de Commissie het betrokken gedrag dient te beoordelen in het kader van de economische en feitelijke context. Inzonderheid wordt verwezen naar het feit dat de betrokken praktijken voornamelijk plaatsvonden van 1984 tot 1986 toen er een prijzenoorlog woedde tussen British Sugar en Tate & Lyle, die eveneens werd uitgevochten in Noord-Ierland. Irish Sugar betoogt dat zij in die periode zware verliezen boekte en derhalve niet kon reageren op deze goedkope invoer door haar prijzen te laten zakken tot het niveau van de ingevoerde suiker.
- (131) Verder betoogt Irish Sugar in haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar dat haar beleid van selectieve prijsstelling met betrekking tot Franse en Noord-Ierse invoer een defensieve maatregel was. Irish Sugar verwijst naar een bepaling in Beschikking 83/462/EEG van de Commissie inzake voorlopige maatregelen in de ECS/AKZO-zaak<sup>(90)</sup> om te betogen dat er geen sprake is van misbruik wanneer een dominerende leverancier zijn prijzen aanpast aan de concurrerende aanbiedingen welke aan zijn bestaande klanten worden gedaan<sup>(91)</sup>. Irish Sugar voerde voornamelijk aan dat zij door deze gedragingen trachtte haar levensvatbaarheid als suikerleverancier veilig te stellen. Irish Sugar betoogt dat de gedragingen erop gericht waren haar in staat te stellen haar verplichtingen krachtens het gemeenschappelijk landbouwbeleid na te komen door te trachten de handel in haar eigen producten te beperken, die haar verliezen opdreef en haar levensvatbaarheid in het gedrang bracht. Bovendien was deze slechts mogelijk wegens de prijsverschillen welke niet toe te rekenen waren aan de betrokken onderneming en werden verergerd door het expansionistische prijsbeleid van grotere suikerproducenten in andere lidstaten.

- (132) Irish Sugar verwees eveneens naar Beschikking 89/22/EEG van de Commissie in de zaak BPB Industries plc<sup>(92)</sup> waarin de prijsverlagingen welke door BPB Industries werden aangeboden aan afnemers in een bepaald geografisch gebied waarin BPB te kampen had met mededinging van Lafarge UK Ltd, niet als misbruik van een machtspositie werden aangemerkt aangezien zij neerkwamen op een kleine prijsverlaging (4-5,5%) en op zichzelf niet extreem lager noch onderdeel waren van een systematische aanpassing.
- (133) In de eerste plaats dient te worden opgemerkt dat de selectieve prijsstelling welke door Irish Sugar en SDL werd toegepast aanzienlijk verder ging dan de praktijken waarnaar de onderneming heeft verwezen. Zoals blijkt uit het voorgaande, werden de grenskortingen meer bepaald aan een groot aantal afnemers in verschillende grensgebieden in verschillende periodes aangeboden. Voorts betrof het kortingen van minstens [meer dan 5,5%]<sup>(93)</sup>. Bovendien was de aanrekening van selectieve prijzen in beide gevallen onderdeel van een systematisch beleid ter ontmoediging van invoer op de markt waarin zij een machtspositie innamen, hetgeen derhalve beperking van de nog aanwezige beperkte concurrentie verder afbouwde. De aanbiedingen ten aanzien van potentiële ASI-afnemers waren erop gericht de groei van één kleine onderneming die industrie- en kleinhandelssuiker op de Ierse markt invoerde, te belemmeren.
- (134) Het lijkt geen twijfel dat een onderneming die zich in een machtspositie bevindt, deze positie mag verdedigen door andere ondernemingen op de markt te beconcurreren. De dominerende onderneming mag evenwel niet trachten de concurrenten opzettelijk en daadwerkelijk uit te sluiten. Op de onderneming rust een bijzondere verantwoordelijkheid om de op de markt overblijvende concurrentie niet verder af te bouwen<sup>(94)</sup>. Ondernemingen die op één geografische markt sterk of zelfs dominerend kunnen zijn, bevinden zich in een andere positie op andere geografische markten waar zij met een locale dominerende onderneming worden geconfronteerd. De handhaving van een daadwerkelijke mededinging vereist evenwel dat concurrentie van ondernemingen die, ongeacht hun positie op geografische markten welke irrelevant zijn voor het vaststellen van het bestaan van een machtspositie, slechts kleine concurrenten zijn op de geografische markt waar sprake is van een machtspositie, wordt beschermd tegen gedragingen van de dominerende onderneming welke erop gericht zijn hen van de markt uit te sluiten niet door een grotere doelmatigheid of betere prestaties maar door misbruik te maken van haar macht op de markt. In de eindbeslissing van de Commissie in de zaak ECS/AKZO Chemie<sup>(95)</sup> is gesteld dat er sprake is van een misbruik wanneer een onderneming die meer dan de helft van de markt in handen heeft, selectief lage prijzen aanbiedt aan afnemers van een kleine concurrent en substantieel hogere prijzen aanre-

kent aan haar eigen afnemers. Dit beginsel is door het Hof bevestigd. In de periode waarin Irish Sugar de invoer trachtte te beperken, had zij 90% van de Ierse markten voor industrie- en voor kleinhandelssuiker in handen.

- (135) De Commissie concludeert dat alle bovengenoemde praktijken, met name de grenskortingen, de transportbeperking, de productenruil en de getrouwheidskorting gericht waren op dezelfde doelstelling, meer bepaald de bescherming van de marktpositie van Irish Sugar in Ierland. Het cumulatieve effect van deze praktijken droeg bij aan de afscherming van deze markt tegen concurrenten. Derhalve wordt geconcludeerd dat Irish Sugar en SDL via deze praktijken misbruik maakten van een gezamenlijke machtspositie.

## II. Prijsdiscriminatie ten aanzien van bepaalde categorieën afnemers

### i) Suikerexportkortingen

- (136) Door kortingen toe te kennen aan bepaalde afnemers naargelang de eindbestemming van de suiker maakt Irish Sugar door middel van prijsdiscriminatie misbruik van haar machtspositie, meer bepaald door het toepassen ten opzichte van de handelspartners van ongelijke voorwaarden bij gelijkwaardige prestaties, hun daarmee nadeel berokkend bij de mededinging in de zin van artikel 86, onder c).
- (137) In de eerste plaats is het exportkortingstelsel discriminerend omdat het niet in dezelfde mate ten goede komt aan alle „exporteurs” aangezien ofwel zij slechts een klein percentage van hun productie uitvoeren ofwel omdat Irish Sugar besloten heeft voor de hoeveelheid die zij exporteren hen een relatief lage exportkorting toe te kennen. Bepaalde ondernemingen verstrekken cijfers over hun reële uitvoer terwijl van andere alleen wordt aangenomen dat zij een hoger percentage uitvoeren. Hoewel Irish Sugar heeft betoogd dat de wisselkoersschommelingen en de wijzigingen van andere kostenfactoren van exporteurs één van de voornaamste redenen van de exportkorting zijn, blijkt uit de feiten, welke door Irish Sugar zijn toegegeven, dat, zodra een bepaald kortingsniveau met een onderneming is overeengekomen, deze korting gedurende jaren van toepassing is geweest ongeacht de wijzigingen van de relatieve wisselkoersen en de andere kostenfactoren. In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar stelde Irish Sugar dat zij het systeem van exportkortingen „zal herzien” en bijvoorbeeld verzoeken om exportkortingen zal onderzoeken.
- (138) Bovendien is het kortingsstelsel op zich discriminerend. Het feit dat de industriesuiker wordt ver-

werkt en uitgevoerd naar andere lidstaten, doet niets af aan de aard van de transactie en er is geen verschil in de aard van het verkochte product of in de leveringskosten van Irish Sugar.

- (139) Voorts betoogt Irish Sugar dat de in Ierland ingevoerde hoeveelheid verwerkte levensmiddelen in de betrokken periode is toegenomen. Luidens Irish Sugar is dit deels het gevolg van „de ontwikkeling van nieuwe handelsallianties in Ierland... tussen Britse aankoopgroepen en aankoopgroepen uit de Ierse Republiek en tussen aankoopgroepen van het continent en Ierse aankoopgroepen. Dit handelsverkeer heeft geleid tot een aanzienlijke toename van de concurrentie en tot nieuwe voorwaarden en prijzen welke zijn bepaald door de grote levensmiddelenfabrikanten in het Verenigd Koninkrijk, Britse grootwinkelbedrijven en Britse aankoopgroepen. Aanvankelijk kwam dit fenomeen via Noord-Ierland... maar recentelijk is het direct in Ierland opgedoken.”<sup>(96)</sup>

Ierse levensmiddelenfabrikanten welke de binnenlandse markt bevoorraden — volgens Irish Sugar horen de suikerverpakkers eveneens tot deze categorie —, kregen derhalve te kampen met een toegenomen concurrentie en een moeilijker marktomgeving. Volgens Irish Sugar zou deze trend aanhouden terwijl de wisselkoersen wegens hun aard op en neer schommelen. Niettemin heeft Irish Sugar ten aanzien van de binnenlandse levensmiddelenproducenten consequent gekozen voor prijsdiscriminatie.

- (140) De Commissie kan de bewering van Irish Sugar niet aanvaarden dat de suikerexportkortingen niet discriminerend zijn omdat de fabrikanten die ervoor kiezen alleen op de binnenlandse markt te verkopen „geen concurrentienadeel ondervinden” (are not at a competitive disadvantage)<sup>(97)</sup> in vergelijking met andere exporteurs. Irish Sugar heeft verzuimd rekening te houden met het feit dat in een economie die uitvoert naar en invoert uit andere lidstaten dergelijke factoren als wisselkoersschommelingen gevolgen hebben voor alle ondernemingen welke verhandelbare goederen fabriceren ongeacht of zij op de binnenlandse dan wel op de buitenlandse markt verkopen. Een binnenlandse afnemer van Irish Sugar die een onderneming uit een andere lidstaat op de Ierse markt beconcurrert, is uit concurrentieoogpunt benadeeld ten aanzien van een gesubsidieerde „exporterende” afnemer die dezelfde „buitenlandse” onderneming beconcurrert op de thuismarkt van die in een andere lidstaat gevestigde „buitenlandse” onderneming. Door de nadruk te leggen op de verhouding tussen haar afnemers verliest Irish Sugar uit het oog dat zij op mededingingsgebied benadeeld kunnen zijn ten aanzien van derden.
- (141) In de tweede plaats heeft Irish Sugar geen rekening gehouden met het feit dat exportkortingen voor de

suiker die voor de Ierse markt is bestemd, een kruissubsidiëring betekenen. Zoals reeds gezegd, wordt de suikerexportkorting vaak toegepast op de totale hoeveelheden ingekochte suiker zonder controle op de hoeveelheid suiker die in verwerkte vorm wordt geëxporteerd. Zelfs indien in de regeling een passende controle zou worden ingebouwd, zou kruissubsidiëring nog steeds het geval zijn aangezien de inkopen welke voor de binnenlandse markt zijn bestemd, voor de afnemer niet verschillen van die welke voor de export zijn bestemd. Kortingen worden in de interne boekhouding van de onderneming evenredig verdeeld over alle inkopen teneinde de gemiddelde kostprijs van suiker aan te geven. Deze grondstofprijs wordt voor alle verwerkingen gebruikt.

- (142) In de zaak United Brands tegen Commissie<sup>(98)</sup> gebruikte het Hof zelfs een ruimere definitie van het begrip concurrentienadeel toen het oordeelde dat United Brands zich schuldig maakte aan discriminatie met betrekking tot de prijs van groene bananen tussen distributeurs en rijpers welke werkzaam zijn in verschillende lidstaten, naargelang de omstandigheden van de lidstaten en bepaalde distributeurs/rijpers concurrentienadeel bezorgde omdat de mededinging aldus is vervalst in vergelijking met wat ze had moeten zijn. Derhalve keurde het Hof de geografische prijsdiscriminatie van United Brands af ondanks het feit dat de marktvoorwaarden in de onderscheiden lidstaten waarin deze afnemers werkzaam waren, verschillen.
- (143) Voorts heeft de exportkortingregeling tot gevolg dat de suikerverpakkers met betrekking tot de wederverkoop op ongelijke voet worden geplaatst in de concurrentie ten aanzien van Irish Sugar en er aldus sprake is van verticale verschillen welke zijn vastgesteld tussen distributeurs/rijpers en UBC in Beschikking 76/353/EEG (Chiquita)<sup>(99)</sup> van de Commissie. Door haar afnemers alleen met elkaar te vergelijken heeft Irish Sugar hun concurrentieverhouding tot derden, inclusief Irish Sugar zelf, uit het oog verloren.
- (144) Bovendien wordt de discriminerende aard van de exportkortingregeling versterkt door het feit dat zij niet in overeenstemming is met de doelstellingen van de gemeenschappelijke suikerregeling. Zoals is aangegeven door Irish Sugar zelf, is Ierland in de suikerregeling behandeld als een gebied met een tekort en is de interventieprijs voor suiker aldaar hoger teneinde invoer van suiker aan te moedigen. De door de onderneming toegekende exportkortingen vervalsen echter waarschijnlijk de regeling aangezien de suikeruitvoer uit Ierland naar andere lidstaten wordt gesubsidieerd, de invoer wordt belemmerd en de isolering van de binnenlandse markt wordt versterkt.

ii) *Actieve discriminatie van concurrerende verpakkers*

De prijs van industriesuiker

- (145) Hoewel de exportkortingregeling van Irish Sugar misschien niet in de eerste plaats gericht is op discriminatie van concurrerende suikerverpakkers, blijkt uit het stelsel van bijkomende kortingen een actievre discriminatie van de bedoelde ondernemingen. Irish Sugar past niet alleen ongelijke voorwaarden toe op gelijke transacties maar is tevens niet in staat hiervoor een reden te verstrekken, die niet lijkt op een poging achteraf om de discriminatie van de suikerverpakkers te rechtvaardigen. De verklaringen die Irish Sugar heeft gegeven voor de „start-up”- en voor de „fast-growth”-korting zijn eveneens op ten minste twee andere suikerverpakkers van toepassing.
- (146) Irish Sugar heeft betoogd dat het niet aanbieden van kortingen aan concurrerende suikerverpakkers geen misbruik inhield omdat de verpakkers uit concurrentieoogpunt niet kunnen worden benadeeld ten opzichte van andere industriële afnemers aangezien de verpakkers de bedoelde afnemers niet beconcurreren<sup>(100)</sup>. Hierbij wordt de uitspraak van het Hof in de zaak United Brands tegen Commissie<sup>(101)</sup> uit het oog verloren volgens welke rekening dient te worden gehouden met het spel van vraag en aanbod tussen de leverancier en de oorspronkelijke afnemer en niet op de markt waarop de leverancier optreedt, wanneer wordt nagegaan of er al dan niet sprake is van discriminatie. De suikerverpakkers kochten exact hetzelfde product, meer bepaald bulkindustriesuiker, van Irish Sugar als de andere afnemers tegen dezelfde standaardvoorwaarden inzake verkoop en levering.
- (147) Voorts is in Beschikking 88/518/EEG (Napier Brown/British Sugar) van de Commissie<sup>(102)</sup> bepaald dat British Sugar door te weigeren alleen bietsuiker te leveren aan Napier Brown waarvoor deze onderneming een communautaire opslagkorting en derhalve een daadwerkelijke prijsvermindering kon ontvangen, Napier Brown discrimineerde ten aanzien van andere afnemers (niet-suikerverpakkers) ten aanzien waarvan de levering van bietsuiker was verzekerd. De Commissie was van mening dat British Sugar door te weigeren uitsluitend bietsuiker aan Napier Brown te leveren (en aldus de relatieve suikerprijs daadwerkelijk op te drijven) terwijl zij wel bietsuiker leverde aan niet-suikerverpakkers, „ten opzichte van handelspartners ongelijke voorwaarden bij gelijkwaardige prestaties heeft toegepast, hun daarmee nadeel berokkenend bij de mededinging”.
- (148) Daarentegen zou de bewering dat concurrerende suikerverpakkers geen concurrentienadeel onderkennen, in haar uiterste consequentie betekenen dat

de leveranciers die een machtspositie innemen, gerechtigd zijn om eenzijdig vast te stellen tegen welke concurrentievoorwaarden en op welke relevante productenmarkten hun afnemers werkzaam zijn, alsook om de substitueerbaarheid van de verschillende producten die hun afnemers produceren, vast te stellen en hun afnemers dienovereenkomstig in verschillende prijscategorieën in te delen. De prijzen die gelden in een willekeurig vastgestelde categorie, behoeven waarschijnlijk geen verband te houden met die voor andere categorieën met betrekking tot verkochte hoeveelheden of andere leveringskosten.

- (149) Als onderneming met een machtspositie mag Irish Sugar, los van de oorzaken van die positie, „de ontwikkeling van de nog bestaande concurrentie niet tegengaan op een markt waar, juist door de aanwezigheid van die onderneming, de mededinging reeds is verflauwd” (arrest Hoffmann La Roche tegen Commissie, zoals geciteerd in Tetrapak<sup>(103)</sup>). Uit het kortingsstelsel blijkt een duidelijk misbruik van haar machtspositie.
- (150) Hoewel een onderneming met een machtspositie wettelijk niet ertoe is verplicht gelijke prijzen aan te rekenen of haar voorwaarden bekend te maken, kan voorts het loutere ontbreken van elke transparantie in het gehele kortingsstelsel van Irish Sugar, exportkortingen inbegrepen, en het feit dat de kortingstarieven noch de volumes waarmee zij verband houden, uniform zijn of schriftelijk aan de afnemers zijn medegedeeld, als een misbruik van een machtspositie worden beschouwd. In het Michelin-arrest werd het kortingsstelsel van Michelin door de Commissie als discriminerend bestreden omdat het een ad hoc-regeling betrof die niet-objectief (en derhalve niet vergelijkbaar tussen afnemers) en mondeling was. Bovendien concludeerde de advocaat-generaal dat de invoering van een bonus- en kortingsstelsel dat op individuele basis was gebaseerd en derhalve niet op uniforme wijze aan alle dealers op voorhand was medegedeeld, discriminatie tussen de dealers mogelijk maakte en op zich een misbruik in de zin van artikel 86 inhield<sup>(104)</sup>. Het ondoorzichtige en wisselende kortingsstelsel verschaft Irish Sugar een gemakkelijke gelegenheid om de reeds beperkte mededinging op de industriesuikermarkt in Ierland te beperken.

Doelkortingen en selectieve prijsstelling

- (151) In de lente van 1994 bood Irish Sugar de belangrijkste levensmiddelen-groothandelaren in Ierland kortingen aan welke waren gebaseerd op bepaalde verhogingen van hun Siucra-suiker in pakken van 1 kg over een periode van drie maanden. De periode april-september 1993 diende als referentieperiode voor het berekenen van de verhoging. In oktober 1994 werd een bijkomende doelkorting aangeboden aan groothandelaren met betrekking



tot Siucra waarbij dezelfde referentieperiode werd gebruikt. Begin december 1994 bood Irish Sugar [...] de belangrijkste detailhandelketen, een doelkorting of een „stimulans” aan om een afgesproken verhoging van de inkoop van Siucra-suiker in pakken van 1 kg in 1995 te verwezenlijken toen Irish Sugar Burcom beconcurrerde met betrekking tot de levering van eigenmerk suiker in pakken van 1 kg aan [...]. De uiteindelijke sluiting van Burcom medio december doet niets af aan het feit dat Irish Sugar op het tijdstip waarop de doelkorting werd overwogen en ingevoerd, Burcom beconcurrerde met betrekking tot de handel met [...] en dat de korting waarschijnlijk erop gericht was [...] aan Irish Sugar te binden. In 1995 bood Irish Sugar een doelkorting aan aan het [...], een belangrijke afnemer van Gem Pack, opnieuw voor een periode van één jaar. Er is niet bewezen dat Irish Sugar sindsdien met het aanbieden van doelkortingen is opgehouden.

- (152) Het feit dat een onderneming met een machtspositie kortingen toekent op voorwaarde dat aan bepaalde doelstellingen wordt voldaan welke hoger zijn dan eerder afgenomen hoeveelheden, is een schending van artikel 86 omdat de praktijk duidelijk erop is gericht de klanten nauw aan de dominerende onderneming te binden en concurrenten te beletten op de markt vaste voet te krijgen. Zoals het Hof in de zaak Michelin tegen Commissie<sup>(105)</sup> heeft gesteld, is het effect van een dergelijke praktijk nog versterkt door de kloof tussen het marktaandeel van de onderneming met een machtspositie en dat van haar voornaamste concurrenten. Aangezien vijf binnenlandse concurrenten nieuwe detailhandelsmerken lanceerden in de zomer van 1993 (na het begin van de referentieperiode voor de promotie van 1994 bij de groothandelaren) moeten de volumegebonden kortingen welke Irish Sugar in de lente van 1994 en oktober 1994 toekende op basis van inkopen gedurende de voorgaande zomer, nauw verband hebben gehouden met de totale behoeften aan kleinhandelssuiker van de afnemers. De enige andere suikerverpakkers op de detailhandelmarkt vertegenwoordigden vóór medio 1993 ongeveer [minder dan 10%] van de verkoop. Irish Sugar merkte zelf op dat de afnemers in de groothandel tijdens de lentepromotie van 1994 Siucra-suiker in pakken van 1 kg hadden opgeslagen en dientengevolge hun inkopen van suiker in pakken van 1 kg hadden verminderd. Dit opslaan moet negatieve gevolgen hebben gehad voor de inkopen bij concurrerende suikerverpakkers.
- (153) Aangezien de kortingen afhankelijk waren van het halen van volumedoelstellingen, kunnen zij niet worden aangemerkt als kwantumkortingen waartegen normaal geen bezwaar kan worden gemaakt. Kwantumkortingen worden gewoonlijk toegekend bij afzonderlijke bestellingen (en houden geen verband met de inkopen van de afnemer over een bepaalde periode) en zijn een compensatie voor de kostenbesparingen van de leverancier. Dit is niet het geval bij de kortingen welke Irish Sugar aan

bepaalde afnemers toekende op grond van afzonderlijke wekelijkse, maandelijkse of jaarlijkse doelstellingen. Dergelijke doelkortingen worden beschouwd als misbruiken van machtspositie in de zin van artikel 86.

- (154) Deze doelkortingen behelsden tevens een prijsdiscriminatie tussen verschillende afnemers, aangezien de toekenning ervan afhankelijk werd gesteld van procentsgewijze verhogingen van de inkopen en niet van de absolute hoeveelheid afgenomen suiker. De doelkortingen verschilden tevens per afnemer. De doelkortingen welke werden aangeboden aan specifieke afnemers van concurrerende suikerverpakkers, zoals [...] en de [...]groep, behelsden tevens een selectieve en discriminerende prijsstelling. Zoals bepaald in het arrest Michelin tegen Commissie<sup>(106)</sup>, rust op een onderneming met een machtspositie een bijzondere verantwoordelijkheid om de op de markt overblijvende mededinging niet verder af te bouwen. Irish Sugar heeft deze verplichting klaarblijkelijk in de wind geslagen door de afnemers van veel kleinere concurrenten prijzen aan te bieden welke niet in het algemeen voor elke afnemer golden. De doelkortingen welke in 1994 aan alle groothandelaren en in 1994 en 1995 aan specifieke afnemers van concurrerende suikerverpakkers werden aangeboden, maakten deel uit van een beleid dat erop gericht was de toename van de concurrentie van binnenlandse suikerverpakkers te beperken.

#### D. *Gevolgen voor het handelsverkeer tussen de lidstaten*

- (155) In zijn arrest Société Technique Minière tegen Maschinenbau Ulm oordeelde het Hof van Justitie dat het handelsverkeer tussen de lidstaten ongunstig is beïnvloed door concurrentievervalsing gedrag wanneer „de overeenkomst, wil hiervan sprake zijn, gezien het geheel harer objectieve bestanddelen — feitelijk en rechtens — met een voldoende mate van waarschijnlijkheid moet doen verwachten, dat zij, al dan niet rechtstreeks, daadwerkelijk of potentieel, het ruilverkeer tussen lidstaten kan beïnvloeden.”<sup>(107)</sup>, hetgeen belemmeringen op de weg naar één markt voor de gezamenlijke lidstaten kan opwerpen.
- (156) In dit verband dient te worden opgemerkt dat de hierboven beschreven misbruiken van Irish Sugar en/of SDL ter bescherming van de thuismarkt tegen invoer tot doel en als gevolg hadden dat de positie van de enige suikerproducent in Ierland werd beschermd tegen mededinging van ingevoerde of heringevoerde suiker uit Noord-Ierland en Frankrijk. De uit Frankrijk ingevoerde hoeveelheid suiker werd met name nadelig beïnvloed door de druk welke op de scheepvaartmaatschappij B & I werd uitgeoefend, door de aan ADM toegekende getrouwheidskorting en door het ruilen van Euro-lux-suiker voor Siucra-suiker. De grenskorting had vooral nadelige gevolgen voor de (her)invoer van suiker uit Noord-Ierland. Om die reden concludeert de Commissie dat de misbruiken de handel

tussen de lidstaten ongunstig hebben beïnvloed in de zin van artikel 86.

- (157) De praktijk van Irish Sugar om exportkortingen toe te kennen voor suiker welke in verwerkte vorm naar andere lidstaten wordt uitgevoerd, vervalst waarschijnlijk de handel in industriesuiker en in verwerkte levensmiddelen die een aanzienlijke hoeveelheid suiker bevatten, en beïnvloedt derhalve de handel tussen de lidstaten op ongunstige wijze.
- (158) De inspanningen van Irish Sugar om de mededinging van concurrerende suikerverpakkers te beperken hadden eveneens gevolgen voor de handel tussen de lidstaten. Eén van de suikerverpakkers (ASI) die Irish Sugar medio 1993 begonnen te beconcurreren, gebruikte slechts ingevoerde suiker. Een andere (Burcom) gebruikte slechts ingevoerde en Ierse suiker en alle anderen gebruikten uitsluitend Ierse suiker. De cumulatieve inspanningen van Irish Sugar om de toename van de concurrentie op de detailhandelsmarkt in Ierland te belemmeren en die (zoals in de zaak Napier Brown/British Sugar) erop zijn gericht of klaarblijkelijk tot gevolg hebben dat de concurrenten versneld van de markt worden gedrongen, hebben derhalve een potentieel effect op de structuur van de mededinging en de handel in de gemeenschappelijke markt en derhalve op de handel tussen de lidstaten in de zin van artikel 86.

#### E. Merkbaarheid

- (159) Irish Sugar is de enige suikerproducent in Ierland en had aldaar in de betrokken periode een marktaandeel van 90% met betrekking tot industriesuiker en [meer dan 85%] met betrekking tot kleinhandelssuiker. Gedurende die periode waren de prijzen op beide markten onder de hoogste in de Gemeenschap. De praktijken van Irish Sugar en SDL met het oog op de beperking van de concurrentie van ingevoerde industrie- en kleinhandelssuiker en het beleid van Irish Sugar met betrekking tot het subsidiëren van de uitvoer van verwerkte suiker uit Ierland en de beperking van de concurrentie van binnenlandse suikerverpakkers, hadden derhalve een merkbare beperking van de mededinging tot gevolg die de handel tussen de lidstaten ongunstig beïnvloedde.

#### ARTIKEL 3 VAN VERORDENING Nr. 17

- (160) Overeenkomstig artikel 3 van Verordening nr. 17 kan de Commissie, indien zij, op verzoek of ambtshalve, een inbreuk op artikel 85 of artikel 86 van het Verdrag vaststelt, de betrokken ondernemingen of ondernemersverenigingen bij beschikking verplichten aan de vastgestelde inbreuk een einde te maken.
- (161) Met betrekking tot de maatregelen welke tussen 1985 en 1990 werden genomen om de invoer

van suiker uit andere lidstaten te beperken, beschikt de Commissie niet over bewijzen dat deze praktijken zijn voortgezet. Met betrekking tot de discriminerende prijsstelling van industriesuiker teneinde de suikeruitvoer te subsidiëren of concurrerende suikerverpakkers te discrimineren, en het selectieve prijsstellingsbeleid, met inbegrip van doeltkortingen, ten aanzien van afnemers van concurrerende verpakkers van kleinhandelssuiker, zijn er bewijzen voorhanden dat deze praktijken nog voortgang vinden. Derhalve moet de Commissie Irish Sugar ertoe verplichten deze inbreuken te beëindigen, indien dit niet reeds is geschied, en zich voortaan van overeenkomsten of gedragingen met dezelfde of vergelijkbare doelstellingen of uitwerking te onthouden.

- (162) Tevens wordt het dienstig geacht Irish Sugar ertoe te verplichten de Commissie regelmatig bijzonderheden te verstrekken over de prijzen voor kleinhandels- en industriesuiker; die de onderneming aan haar klanten aanrekent, en over de verkochte hoeveelheden suiker teneinde de Commissie in staat te stellen zich ervan te vergewissen dat Irish Sugar de beschikking naleeft. Het verbod op selectieve en discriminerende prijsstelling geldt onbeperkt in de tijd, maar het wordt aangewezen geacht om de periode waarin Irish Sugar deze bijzonderheden moet verstrekken, te beperken tot drie jaar.

#### ARTIKEL 15 VAN VERORDENING Nr. 17

- (163) Krachtens artikel 15 van Verordening nr. 17 kunnen inbreuken op artikel 86 worden bestraft met geldboeten van ten hoogste 1 miljoen ecu of 10% van de omzet van de betrokken onderneming in het voorgaande boekjaar, indien bedoeld bedrag hoger is dan 1 miljoen ecu. Bij de vaststelling van het bedrag moet niet alleen rekening worden gehouden met de zwaarte maar ook met de duur van de inbreuk.
- (164) Overeenkomstig artikel 1, lid 1, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2988/74 van de Raad<sup>(108)</sup> inzake de verjaring van het recht van vervolging en van tenuitvoerlegging op het gebied van het vervoers- en het mededingingsrecht van de Europese Gemeenschap, verjaart de bevoegdheid van de Commissie om geldboeten of sancties op te leggen wegens inbreuk op artikel 86 na vijf jaar. In lid 2 is bepaald dat de verjaring aanvangt op de dag waarop de inbreuk is gepleegd. In artikel 2, lid 1, van Verordening (EEG) nr. 2988/74 is bepaald dat de verjaring van het recht van vervolging wordt gestuit door iedere handeling die door de Commissie tot onderzoek of vervolging van de inbreuk wordt verricht. Handelingen die de verjaring stuiten, omvatten onder meer onderzoeken op grond van artikel 14 van Verordening nr. 17. In artikel 2, lid 3, van de verordening is bepaald dat de verjaring na iedere stuiting opnieuw aanvangt.

- (165) Op 25 en 26 september 1990 verrichte de Commissie verificaties in de hoofdzetel van Irish Sugar in Dublin. Op 7 en 8 februari 1991 vonden verificaties plaats in de kantoren van SDL in Dublin en op 13 februari 1991 vond een verificatie plaats in het kantoor van McKinney in Belfast. Op 16 januari 1995 verrichtte de Commissie verificaties in de kantoren van Greencore in Dublin en Irish Sugar in Carlow.
- (166) In het licht hiervan dient te worden vastgesteld welke specifieke handelingen van Irish Sugar en SDL in aanmerking kunnen worden genomen met het oog op het opleggen van een geldboete. Met name ten aanzien van de transportbeperking kan geen geldboete worden opgelegd. Deze specifieke handeling geschiedde rond juli-augustus 1985.
- (167) Ten aanzien van de andere misbruiken van Irish Sugar en/of SDL, meer bepaald de productenruil en de getrouwheidskorting, de grenskortingen, de suikeruitvoerkortingen, de prijsdiscriminatie tegen concurrerende suikerverpakkers, de doelkortingen en de selectieve prijsstelling is verjaring met betrekking tot het opleggen van geldboeten niet aan de orde. Irish Sugar heeft door haar gedragingen ernaar gestreefd haar machtspositie te handhaven of te versterken en in de periode welke voorafgaat aan februari 1990, hebben Irish Sugar en SDL door hun gedragingen ernaar gestreefd een gezamenlijke machtspositie te handhaven. Bovendien zijn de communautaire mededingingsvoorschriften voldoende verijnd in eerdere beschikkingen van de Commissie en in de rechtspraak van het Hof van Justitie en van het Gerecht van eerste aanleg, dan wel voldoende duidelijk in de Verdragsbepalingen ten aanzien van de gebieden waarop deze misbruiken zijn vastgesteld, zodat Irish Sugar en/of SDL voldoende zich van de onrechtmatigheid van hun handelingen bewust hadden moeten zijn. Derhalve is de Commissie van mening dat Irish Sugar opzettelijk of ten minste uit onachtzaamheid van haar machtspositie misbruik heeft gemaakt en dat Irish Sugar en SDL vóór februari 1990 opzettelijk of ten minste uit onachtzaamheid van hun gezamenlijke machtspositie misbruik hebben gemaakt. Om die reden is de Commissie voornemens Irish Sugar een geldboete op te leggen voor haar eigen inbreuken en, als rechtsopvolgster, voor die van SDL welke van vóór februari 1990 dateren.

De Commissie houdt bij de vaststelling van de geldboete in deze zaak met name rekening met de onderstaande factoren:

*De ernst van de inbreuk:*

- Er is in alle gevallen sprake van belangrijke misbruiken waarmee dezelfde gevolgen werden beoogd, meer bepaald elke concurrentie van ingevoerde suiker welke in andere lidstaten was geproduceerd, van de herinvoer van eigen suiker of van suiker die door concurrerende suikerverpakkers was verpakt, ernstig te schaden

of zelfs uit te schakelen. De Commissie aanvaardt evenwel op grond van de schriftelijke bewijsstukken in het dossier dat de productenruil slechts betrekking had op kleine hoeveelheden.

- Suiker is een belangrijk ingrediënt voor de levensmiddelenindustrie en wordt als kleinhandelssuiker frequent gebruikt door vrijwel elk gezin, zodat het concurrentiebeperkende gedrag verreikende gevolgen heeft.
- Irish Sugar is de dominerende suikerleverancier in Ierland en heeft haar „thuismarkt” krachtig beschermd tegen concurrentie van ingevoerde suiker. Zij heeft een discriminerende prijsstelling toegepast waardoor de suikeruitvoer naar andere lidstaten werd gesubsidieerd en de mededinging op de gemeenschappelijke markt werd vervalst. Tevens heeft zij getracht zich te beschermen tegen concurrerende suikerverpakkers ongeacht of zij ingevoerde suiker dan wel industriesuiker van Irish Sugar gebruikten.
- Irish Sugar kon door haar inbreuken in Ierland een prijsniveau voor kleinhandelssuiker handhaven dat aanzienlijk hoger was dan dat in de andere lidstaten, meer bepaald in Noord-Ierland, en zij was in staat prijzen af fabriek aan te rekenen, vooral voor suiker voor „binnenlands” verbruik, welke tot de hoogste in de Gemeenschap behoren ten nadele van de industriële verbruikers en de eindconsument in Ierland.

*Duur van de inbreuk*

- De productenruil en de getrouwheidskorting geschieden in 1988 toen Irish Sugar en SDL misbruik maakten van hun gezamenlijke machtspositie door te trachten de suikerinvoer uit Frankrijk te beperken.
- De grenskortingen werden toegepast in bepaalde periodes van 1986 tot 1988, toen Irish Sugar en SDL misbruik maakten van hun gezamenlijke machtspositie door te trachten de suikerinvoer uit Noord-Ierland te beperken.
- De prijsdiscriminatie van concurrerende suikerverpakkers bestond sinds medio 1993, toen verscheidene ondernemingen Irish Sugar op de kleinhandelsmarkt begonnen te beconcurreren. De doelkortingen en de selectieve prijsstelling zijn eveneens onderdeel van een beleid dat erop gericht is de concurrentie van andere suikerverpakkers te beperken en plaatsvond gedurende bepaalde periodes sinds 1993.
- De suikeruitvoerkortingen bestaan van vóór 1985 en Irish Sugar heeft beweerd dat het stelsel uit de jaren zeventig stamt.

*Opzettelijke inbreuken of inbreuken uit onachtzaamheid op de mededingingsvoorschriften*

- De misbruiken zijn ernstige inbreuken op de communautaire mededingingsregels. Verscheidene inbreuken zijn door het Hof van Justitie aangemerkt als misbruiken van een machtspositie. Irish Sugar en/of SDL hadden zich van de onrechtmatigheid van hun handelingen, bewust moeten zijn.
- De moederonderneming van Irish Sugar, Greencore, verstrekke in september 1992 ten behoeve van haar werknemers een Competition Law Compliance Manual waarin de potentiële onrechtmatigheid van bepaalde praktijken, zoals discriminerende prijsstelling en de uitkering van getrouwheidskortingen of dergelijke door een onderneming met een machtspositie, duidelijk werden uiteengezet. Ondanks het bestaan van deze handleiding, werden de suikerexportkortingen, de prijsdiscriminatie van concurrerende suikerverpakkers, de selectieve prijsstelling en de doelkortingen door werknemers van Greencore na september 1992 voortgezet dan wel toegepast.

*Relevante bedrijfscijfers*

In het boekjaar dat op 27 september 1996 eindigt, had Irish Sugar een omzet van 134,7 miljoen IEP (29% van de totale omzet van Greencore) en een bedrijfswinst van 27,2 miljoen IEP (56% van Greencore's totale bedrijfswinst). Bij benadering valt ongeveer 80% van de afzet van Irish Sugar binnen Ierland,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

*Artikel 1*

Irish Sugar heeft artikel 86 van het EG-Verdrag geschonden door als onderdeel van een aangehouden en omvattend beleid ter bescherming van haar positie op de suikermarkt in Ierland een beroep te doen op andere methoden dan die welke worden gebruikt in de normale concurrentie met betrekking tot de op de prestaties van de ondernemingen berustende afzet van goederen en diensten, waardoor de handhaving van de concurrentie die nog op de markt bestond, of de groei ervan is belemmerd. Daartoe heeft Irish Sugar (en/of Sugar Distributors Limited in de periode vóór 1990) zich schuldig gemaakt aan de onderstaande misbruiken op de markt van voor verkoop aan de industrie of in de detailhandel in Ierland bestemde kristalsuiker:

1. De toekenning van een bijzondere korting aan bepaalde, in het grensgebied met Noord-Ierland gevestigde detailhandelaren („grenskorting”) en de toekenning van selectief lage prijzen aan de afnemers van een invoerder van Franse suiker in de periode 1986-1988;
2. Een in 1988 met één groot- en met één detailhandelaar gesloten overeenkomst om concurrerende klein-

handelssuiker te ruilen, meer bepaald Eurolux-suiker in pakken van 1 kilo van de Compagnie Française de Sucrerie, voor eigen producten te ruilen;

3. Het toepassen van een getrouwheidskorting aan een potentiële afnemer van een concurrent in 1988. Deze korting werd toegekend op voorwaarde dat de afnemer al zijn kleinhandelssuiker of een groot deel ervan bij Irish Sugar zou betrekken;
4. De toepassing van een stelsel van „suikerexportkortingen” vanaf (in elk geval) 1985 waarbij kortingen worden toegekend voor suiker die in verwerkte vorm naar andere lidstaten wordt uitgevoerd, hetgeen de afnemers van industriesuiker die de Ierse binnenlandse markt bevoorraden, discrimineert;
5. Een prijsdiscriminatie van concurrerende suikerverpakkers die hun industriesuiker bij Irish Sugar betrekken of betrekken, vanaf 1993;
6. De toepassing sinds 1993 van een beleid dat de concurrentiepositie van andere Ierse suikerverpakkers op de kleinhandelssuikermarkt ongunstig beïnvloed, met name door:
  - i) de toekenning, gedurende bepaalde periodes in 1994, van kortingen ten behoeve van groothandelsconcerns in Ierland, afhankelijk van de toename van hun aankopen van kleinhandelssuiker bij Irish Sugar, hetgeen tot gevolg had dat deze concerns ten nadele van concurrerende suikerverpakkers aan Irish Sugar werden gebonden;
  - ii) de toekenning, in december 1994 en februari 1995, van selectieve kortingen aan bepaalde afnemers van concurrerende suikerverpakkers op voorwaarde dat deze afnemers hun aankopen van kleinhandelssuiker bij Irish Sugar verhoogden gedurende een periode van twaalf maanden, teneinde aldus de concurrentie van de andere suikerverpakkers te beperken.

*Artikel 2*

Irish Sugar wordt wegens de in artikel 1 beschreven inbreuken een geldboete opgelegd van 8 800 000 ecu.

De geldboete wordt in ecu betaald uiterlijk binnen drie maanden vanaf de kennisgeving van deze beschikking op rekening nr. 310-0933000-43 van de Commissie van de Europese Gemeenschappen bij de Bank Brussel Lambert, Europees Agentschap, Schumanplein 5, B-1040 Brussel. Na het verstrijken van deze termijn is automatisch rente verschuldigd tegen de rentevoet die door het Europees Monetair Instituut wordt aangerekend voor transacties in ecu op de eerste werkdag van de maand waarop deze beschikking is vastgesteld, vermeerderd met 3,5 procentpunt, meer bepaald 7,5%.

*Artikel 3*

Irish Sugar maakt, voorzover dit nog niet is geschied, onverwijld een einde aan de inbreuken welke in artikel 1, punten 1 tot en met 6, zijn genoemd.

Irish Sugar onthoudt zich ervan de in artikel 1, punten 4 tot en met 6, genoemde handelingen of gedragingen te herhalen, en maatregelen te treffen die een gelijke werking hebben.

Met name onthoudt Irish Sugar zich ervan ten aanzien van afnemers van industriesuiker verschillende voorwaarden toe te passen voor gelijkwaardige prestaties, zoals suikerexportkortingen en andere kortingen die concurrerende suikerverpakkers discrimineren bij ontbreken van een verband met de geleverde hoeveelheid suiker en de kosten van de transactie. Irish Sugar brengt haar afnemers van industriesuiker uiterlijk binnen drie maanden vanaf de datum van kennisgeving van deze beschikking, hiervan op de hoogte.

Voorts onthoudt Irish Sugar zich ervan inzake kleinhandelssuiker een prijsstellingsbeleid te voeren dat de concurrentiepositie van andere suikerverpakkers ongunstig beïnvloedt, met inbegrip van selectieve prijsstelling ten aanzien van afnemers van concurrerende verpakkers en de toekenning van doelmortingen aan afnemers van kleinhandelssuiker. Irish Sugar brengt haar afnemers die thans kortingen ontvangen of aan wie kortingen zijn aangeboden welke afhankelijk zijn van de afname van bepaalde hoeveelheden of van bepaalde toenames van de van Irish Sugar afgenomen hoeveelheden, uiterlijk binnen drie maanden vanaf de datum van kennisgeving van deze beschikking schriftelijk ervan op de hoogte dat dergelijke kortingen niet langer van toepassing zijn.

#### *Artikel 4*

Gedurende een periode van drie jaar vanaf de kennisgeving van deze beschikking verstrekt Irish Sugar de Com-

missie, uiterlijk drie maanden na de afsluiting van elk kalenderjaar, een lijst met de prijzen, met inbegrip van alle kortingen, welke de onderneming aan haar afnemers van industrie- en kleinhandelssuiker in het voorgaande jaar heeft aangeboden, alsook gegevens over de hoeveelheid suiker die elke afzonderlijke klant in het betrokken jaar heeft afgenomen.

#### *Artikel 5*

Irish Sugar wordt een dwangsom opgelegd van 1 000 ecu voor elke dag waarmee de termijn voor de tenuitvoerlegging van de in de artikelen 3 en 4 vervatte vereisten wordt overschreden, vanaf het verstrijken van de periode van drie maanden welke voor de tenuitvoerlegging ervan is vastgesteld.

#### *Artikel 6*

Deze beschikking is gericht tot Irish Sugar plc, Athy Road, Carlow, Ireland.

Deze beschikking vormt executoriale titel overeenkomstig artikel 192 van het EG-Verdrag.

Gedaan te Brussel, 14 mei 1997.

*Voor de Commissie*

Karel VAN MIERT

*Lid van de Commissie*

## VOETNOTEN

- (<sup>1</sup>) PB 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.
- (<sup>2</sup>) PB 127 van 20. 8. 1963, 2268/63.
- (<sup>3</sup>) Verordening (EEG) nr. 793/72 van de Raad (PB L 94 van 21. 4. 1972, blz. 1) en Verordening (EEG) nr. 2103/77 van de Commissie (PB L 246 van 27. 9. 1977, blz. 12).
- (<sup>4</sup>) Voor nadere bijzonderheden betreffende de drie verschillende soorten suiker, zie paragrafen 2.62—2.73 van het verslag van de Britse „Monopolies and Mergers Comission”, hierna „MMC” genoemd, in verband met de bestaande en voorgestelde fusies tussen Tate & Lyle Plc of Ferruzzi Finanziaria SpA en S&W Berisford (HMSO Cmd 89 van februari 1987) en paragrafen 4.30—4.32 van het MMC-verslag „Tate & Lyle Plc and British Sugar Plc” (HMSO Cm 345 van februari 1991).
- (<sup>5</sup>) Verordening (EEG) nr. 1785/81 van de Raad (PB L 177 van 1. 7. 1981, blz. 4) en de daaropvolgende erop gebaseerde wetgeving.
- (<sup>6</sup>) Verordening (EG) nr. 1101/95 van de Raad (PB L 110 van 17. 5. 1995, blz. 1).
- (<sup>7</sup>) Zie voetnoot 4.
- (<sup>8</sup>) Op basis van de aankoop van ongewijzigde suiker (hetzij voor direct verbruik of voor verwerking door de industrie), zoals vermeld in tabel 1, bedroeg het Ierse verbruik per hoofd van de bevolking in 1994/1995 0,044 ton, vergeleken met een gemiddelde binnen de twaalf EG-landen van 0,035 ton. Indien rekening wordt gehouden met de invoer en de uitvoer van getransformeerde suiker, bedroeg het totale Ierse verbruik per hoofd van de bevolking in 1994/1995 0,039 ton in verhouding tot een gemiddelde binnen de twaalf EG-landen van 0,034 ton. (Bron: voorlopige statistieken voor het verkoopseizoen 1994/1995).
- (<sup>9</sup>) Bron: „Facts about Ireland”, Ierse overheidspublicatie van 1995.
- (<sup>10</sup>) In de voor bekendmaking bestemde versie van deze beschikking zijn enige gegevens weggelaten overeenkomstig de bepalingen van artikel 21 van Verordening nr. 17 betreffende het niet prijsgeven van zakengeheimen.
- (<sup>11</sup>) Voor suiker in zakken is de kostprijs van het vervoer vanuit Frankrijk tussen 1985 en 1994 gestegen van ongeveer 30 IEP naar 45 IEP per ton. De transportkosten voor de invoer van suiker in bulk zouden voor die periode gemiddeld 40 tot 50 IEP per ton hoger liggen. Tot 1990 bedroeg het gemiddelde verschil tussen de daadwerkelijke steunprijs in Frankrijk en de marktprijs in Ierland ongeveer 50 IEP, zodat de invoer van suiker in zakken wel, doch de invoer van suiker in bulk niet commercieel aantrekkelijk was.
- (<sup>12</sup>) Als gevolg van de overschakeling door de industriële gebruikers naar silo's, is de markt voor suiker in zakken gekrompen van 30 000 ton in het begin van de jaren tachtig tot minder dan 7 000 ton thans.
- (<sup>13</sup>) Zie bijvoorbeeld de verwijzing naar „het erkende voordeel voor de producten onder het merk Siucra” in overweging 57.
- (<sup>14</sup>) Bron: bedrijfsplan 1993/1994—1997/1998 van het Greencore-concern van juni 1994. In bijlage 4 van de mededeling van punten van bezwaar van 25 maart 1996.
- (<sup>15</sup>) Bron: bedrijfsplan van het Greencore-concern van juni 1994. In bijlage 4 bij de mededeling van punten van bezwaar van 25 maart 1996.
- (<sup>16</sup>) Antwoord van Irish Sugar van 1 september 1993 op de eerste mededeling van punten van bezwaar, punt 12.
- (<sup>17</sup>) Zoals opgenomen in de notulen van de bestuursvergadering van SDL van 1 juli 1992. In bijlage 3 bij de mededeling van punten van bezwaar van 25 maart 1996.
- (<sup>18</sup>) De heren Gray, Comerford, Garavan, Hogan, Keleghan, Lyons en Tully.
- (<sup>19</sup>) Zie bijvoorbeeld de notulen van de vergaderingen van de directieraad van McKinneys van 29 april 1986, 15 januari 1987, 16 maart 1987 en 14 december 1987.
- (<sup>20</sup>) In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar van 12 juli 1996, punt 3.3.4.
- (<sup>21</sup>) [ . . . ].
- (<sup>22</sup>) Zie overweging 71.
- (<sup>23</sup>) In bijlage 4 bij de mededeling van punten van bezwaar van 25 maart 1996.
- (<sup>24</sup>) „Present situation in home retail market. . . In relation to packet sugar being produced by Round Tower, it was noted that a gap of approximately [ . . . ] per tonne existed between their average selling price and the price of „Siucra” product. On this problem it was agreed that CSET should ensure that Round Tower were not enjoying advantageous arrangements with their supplier or shipper. . .”
- (<sup>25</sup>) „17 July 1985 — Chris Comerford — Brendan Byrd (representing B&I) — B&I will not be handling any French sugar from Monday 22 July. Last years tonnage 228 × 20 = 4 560 — Year to date 91 × 20 = 1 820 — 1 420 to April . . . Charles Lyons gave promise to Brendan Byrd that Tanktrans would put extra business in B&I . . .”  
„1 August 1985 — B&I advised P.C that CSET applied pressure to them not to deliver to PC — Crude and Deceitful attempt to put pressure on PC prior to discussions. PC had meeting with Alex Spain.”
- (<sup>26</sup>) „. . . We have established that it would cost approx. [ . . . ] to bring all customers to a maximum of [ . . . ] per tonne. ( . . . ) I do not envisage dropping prices to all customers, thereby involving the heavy cost referred to above, however, where we meet up with new low prices we must respond carefully and ensure that we hold customers at all levels no matter how small. This I am aware is a slightly risky step, as we may have some very small users enjoying terms equal to or better than some bigger ones. I feel this is a risk we must take however. In the meantime we have initiated increased vigilance at Industrial Customers level with a view to establishing the extent of any increased activity by ASI.”

- (27) ASI leverde ook een specialiteitsuiker, gouden kristalsuiker, aan Shamrock Foods Limited.
- (28) „... With regard to the retail market, Mr Keleghan advised the board that as he had forecast at the March meeting, ASI did launch a retail pack on the market. While they had so far been unsuccessful in their launch, it was his belief that they would succeed in getting some small quantities of sugar into some independent retail shops. . .  
Mr Comerford stated that the sugar industry has never before faced a challenge such as we were now facing. If we did not succeed in meeting this challenge, then the future of the sugar industry in Ireland would be very bleak indeed. He was quite pleased with the response so far to the challenge but was concerned about the cost to both and which would be very high . . .”
- (29) „At the said meeting Mr Keleghan informed Mr Lane that if the quantity of sugar purchased from the defendant was reduced then the defendant would „bonus back” their sugar. In effect this means that ADM could not sell or compete and they lost their bonus from the defendant. Mr Lane informed Mr Keleghan that he had a large quantity of the first delivery of Eurolux Granulated Sugar in his warehouse unsold. Mr Keleghan offered to buy this sugar to sell to manufacturing industry and he agreed to allow the amount he received for it as a credit in ADM's account. (. . .) The amount of Eurolux sugar purchased by the defendant was 21.01 metric tonnes.”
- (30) „I say that in reply to my question as to why more sugar was not ordered, Mr Lane replied that he considered the market was not ready for Eurolux sugar at present. He added that ADM had an agreement with SDL whereby ADM normally buy [x] tonnes of sugar and get this at the [3x] tonne rate, which is a more advantageous rate. If they were to reduce the amount of sugar purchased this agreement would no longer be of effect and they would not be able to obtain the sugar from the defendant at the [3x] tonne rate.”
- (31) „if he wasn't able to shift it they would swap it for him.”
- (32) „Dear Mr Comerford  
I am writing to bring to your attention unfair trade practices being initiated either directly by your company or by Sugar Distributors Limited which is controlled by you in relation to our efforts to market our Eurolux 1 kg Retail Sugar in Ireland. We have requested the Director of Consumer Affairs and Fair Trading to investigate specific difficulties we are experiencing.  
Specially this letter is to advise you that we object very strongly to your companies substitution of our product in the Spar retailer, Kelly's of Boyle. With or without the agreement of the proprietor this action contravenes existing legislation and we respectfully demand that you restore our product here and in other instances where this practice has occurred.  
We specifically object to the use of oppressive tactics on other individual retailers who are enjoying the benefits of Eurolux and would continue to do so if left unthreatened.  
We seek your assurance that you will desist from restrictive practices and unfair trading and compete with us on equal terms as we are entitled to expect under the rules of the European Community.”
- (33) „Volume of sugar imported across border in November/December estimated at 700 tonnes with an acceleration in January.  
Sales to Wholesalers in border area over the last two months as follows: (. . .)  
Mr A. J. Hogan suggested we remove [. . .] rebates currently given in Northern Ireland. This would have a double benefit in increased Northern prices plus reducing rebate required in South. This action to be taken while attempting to get B.S.C and Tate & Lyle to follow but our price to be increased in any case.  
Mr Keleghan's view was that there were only two alternatives.  
(a) National rebates in the South. He suggested [. . .]/tonne on a National basis with [. . .] in border areas for February/March. Estimated cost [. . .].  
(b) Remove present [. . .] border areas rebate as this was impossible to maintain on a selective basis and restrict supplies of McKinney sugar to the Northern Ireland wholesalers who are currently supplying the Southern trader.  
After discussion it was decided to implement the later alternative. In the meantime efforts are to be continued to get B.S.C and Tate & Lyle to increase prices.”
- (34) „Tate & Lyle were gaining some additional sales because of restriction of supplies of McKinney sugar in the border area.”
- (35) „Since the last packet sugar price increase in October 1984 (. . .) a substantial differential has existed between home market prices and the price of competitive imported product, the latter including re-imported McKinney packets and bagged sugar. (. . .) The activities of Round Tower Foods Limited which is currently packing and selling an estimated 40 tonnes of packet sugar per week (. . .) are a continuing cause of concern and, at this stage, are but one feature of the actual/potential competition picture which threatens the price and market share dominance of „Siucra” packet sugars in the Republic of Ireland market.”
- (36) „(i) take no action; (ii) reduce market selling prices to all customers by IR[. . .] per tonne, thereby equalising the selling prices North and South; This action should totally eliminate all import/competitive problems but would be both unnecessary and impossible from a financial point of view; (iii) reduce selling prices by [. . .], which should be sufficient to confine cross-border imports to border areas and keep the level of packing by Round Tower Foods Limited to at or below the current level, but would not deal with the demands of multiples, etc., for equal pricing North and South; (iv) Operate a selective co-ordinated programme to take account of the most vulnerable areas, with the objective of maintaining shelf prices at the current level. This is the recommended strategy and SDL believe that, given the excellent relationships which exist in the market place coupled with the recognised branding advantage of Siucra products, it should be adopted for the balance of 1985/86 and

for 1986/87. SDL consider that this is the most preferable least cost option, whilst at the same time recognising that it cannot be guaranteed to withstand increased pressures from Round Tower Foods Limited/importers. If the latter situation occurs serious consideration will have to be given to the more expensive options listed."

- (<sup>37</sup>) „(i) continue with [...] per parcel promotion in Donegal area and extend promotion in Monaghan/Dundalk area; (...); (iv) Particular problems are arisen with A.D.M. because of the nature of that grouping. The cost of tempory rebate arrangements entered into with A.D.M. are set out in Appendix E4. and it is expected that additional expenditure of [...] p.a. will arise with this customer."
- (<sup>38</sup>) „Recommendations and implications re Gold Sugars: IR continue as we are, i.e. rebating as the necessity arises. Presently we rebate to:[...]. Through [...] we rebate to many independent outlets the largest being[...]. Imp. This method is exceedingly dangerous both legally and commercially. Legally on the basis of selective pricing. Commerically on the same basis except that the selectivity is in favour of our smaller customers i.e.[...] ex area manager[...]. is a user of less than [...] t.p.a. and has a nett price of ... whilst [...] who purchase form [...] to [...] t.p.a. or more than [...] tonnes collectively..."
- (<sup>39</sup>) „Mr C. M. Lyons said that, in the light of the very low Northern Ireland prices already discussed, it was essential to maintain the [...] per parcel Border promotional allowance. It was agreed to continue this promotion for the reason stated."
- (<sup>40</sup>) „[...]  
I spoke yesterday with Joe Lane who rang regarding the position on the [...] per parcel for July. (...) I advised him to extend the same situation for July. He went through the individual customers he had taken back and these amounted to [...] customers out of a total of [...] that he has given it to. The other [...] are loyal ones who have always remained with him but who were under pressure in the areas involved."
- (<sup>41</sup>) „whilst the drop in packet sugar sales was of concern, it had to be born in mind that approximately [...] tonnes of the reduction was attributable to reduced cross-border sales of McKinney sugars."
- (<sup>42</sup>) Het document heeft geen datum maar het is naar alle waarschijnlijkheid in of omstreeks oktober 1986 geschreven.
- (<sup>43</sup>) „2. BSC and Tate & Lyle cut their prices (we have not followed) by a further £ 12/13 in small Border Cash & Carry's (none of whom would reach 300 tonnes of sugar per year) who were only too pleased to stock their product as McKinneys was price marked and could not be used for Cross Border Traffic.  
We have a serious problem therefore with prices to low in the Cash & Carry's and Cross Border Merchants purchasing and dumping in the South which is now costing C.S.E.T. approximatey £ [...] per annum to discount in the Border area in the South as well as losing [...] retail packet market share in Northern Ireland. The problem is potentially far more serious as the amount of discounting is growing and it could trigger a National discount which could cost up to £ [...] million..."
- (<sup>44</sup>) „Mr Keleghan reported that the [...] per parcel rebate had been reduced to [...] per parcel in all areas except in Donegal. It was agreed that the Donegal rebate be reduced to [...] from December 1st, 1986."
- (<sup>45</sup>) „Mr C. M. Lyons said that the reductions of the cross-Border rebate from £ [...] to [...] per parcel had worked out well without any major problems and the reduction had not resulted in any increase in the small amount of B.S.C. and T&L sugar being imported. Mr M. Leyden confirmed a similar reaction in the Western area."
- (<sup>46</sup>) „reflected both reduced cross-border sales and also the loss of a major UK contract by this customer."
- (<sup>47</sup>) „Border rebates had been removed in July 1987 but might have to be reintroduced in early 1988. Round Tower appeared to have adopted a more rational policy in recent times..."
- (<sup>48</sup>) „the recent £20.000 increase in Norther Ireland packet sugar prices, coupled with the strengthening of sterling against the Irish Punt, had reduced cross-border imports significantly..."
- (<sup>49</sup>) „increases in the pricing of BSC and Tate & Lyle sugars had helped to stabilise that market and reduce the amounts of sugar coming across Border."
- (<sup>50</sup>) „Mr T. G. Keleghan said there was a potential threat to the home market from cross-Border imports from the North. He said that if this threat materialised it was important to react speedily with appropriate counter measures. These would include price marking on McKinney sugar and appropriate promotional activity on the home-market..."
- (<sup>51</sup>) Zoals verschaft door Irish Sugar, in antwoord op verzoeken om informatie, en gekopieerd ter gelegenheid van een inspectie in de kantoren van de onderneming op 16 januari 1995.
- (<sup>52</sup>) Zoals blijkt uit uittreksels van de notulen van de bestuursvergadering van Irish Sugar en Sugar Distributors in de jaren tachtig, die op 18 mei 1995 door Irish Sugar werden overgemaakt.
- (<sup>53</sup>) „has been of the order of [...] to [...] for each tonne of sugar utilised in the manufacture of the export product"
- (<sup>54</sup>) Aangezien de betalingswijze verschillend is van klant tot klant, zodat voor bepaalde exportkortingen de betaling enkel geschiedt met betrekking tot „gedocumenteerde" volumes van daadwerkelijk uitgevoerde suiker (waarnaar door bepaalde klanten wordt verwezen als „exportsuiker", bijvoorbeeld door [...]), terwijl voor anderen exportkortingen evenredig worden verdeeld en betaald voor alle aankopen van suiker, ongeacht of het gaat om binnenlands gebruik of uitvoer. Bepaalde exportkortingen die worden betaald met betrekking tot uitgevoerde volumes kunnen beduidend hoger zijn dan [...] IEP/ton.



- (<sup>55</sup>) „... where PFA's have been granted to a company over a period of time the PFA becomes effectively built in to the company's purchase price and, consequently, the company will demand to receive the same level of rebate”.
- (<sup>56</sup>) „we operate an export rebate arrangement with Irish Biscuits and subject to further discussions with Irish Biscuits we are proposing a rebate of [...] a tonne”.
- (<sup>57</sup>) In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar van 12 juli 1996, punt 6.2.6.
- (<sup>58</sup>) In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar van 12 juli 1996, punt 6.3.1.
- (<sup>59</sup>) „charged as if it had purchased [...] tonnes.”
- (<sup>60</sup>) „in its first year of trading (May 1993—4) Burcom purchased [...] tonnes”.
- (<sup>61</sup>) Op de hoorzitting van 26 juni 1996 (de heer McCluskey).
- (<sup>62</sup>) In bijlage 9 bij de mededeling van punten van bezwaar van 25 maart 1996.
- (<sup>63</sup>) „promotional activity in April and May contributed to stock build ups and, therefore, to lower sales levels in June and probably July as well”.
- (<sup>64</sup>) Uit een interne nota die werd gekopieerd ter gelegenheid van het onderzoek op 16 januari 1995 blijkt dat Irish Sugar in 1994/1995 aan [...] ton Siucra-suiker verkocht in pakken van 1 kg, 340 ton Siucra-suikerspecialiteiten, [...] ton 1 kg-pakken van St. Bernard-suiker en [...] ton St. Bernard-suikerspecialiteiten.
- (<sup>65</sup>) Antwoord van Irish Sugar op de mededeling van punten van bezwaar van 12 juli 1996, punt 7.3.4.
- (<sup>66</sup>) Op de hoorzitting van 26 juli 1996 (de heren Power en McCluskey).
- (<sup>67</sup>) Zoals door Irish Sugar naar de Commissie verzonden op 18 juli 1995, bijlage 9 bij de mededeling van punten van bezwaar van 25 maart 1996.
- (<sup>68</sup>) In bijlage 9 bij de mededeling van punten van bezwaar van 25 maart 1996.
- (<sup>69</sup>) Arrest van 13 februari 1979, Jurispr. 1979 in zaak 85/76 (Hoffmann-La Roche tegen Commissie), blz. 461, rechtsoverweging 28. Zie tevens arrest van 11 december 1980 in zaak 31/80 (L'Oréal tegen De Nieuwe AMCK), Jurispr. 1980, blz. 3775.
- (<sup>70</sup>) PB L 284 van 19. 10. 1988, bz. 41.
- (<sup>71</sup>) Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar van 12 juli 1996, punten 3.2.1—3.2.7.
- (<sup>72</sup>) Arrest van 14 februari 1978 in zaak 27/76 (United Brands tegen Commissie), Jurispr. 1978, blz. 207, rechtsoverweging 11.
- (<sup>73</sup>) Arrest van 16 december 1975 in gevoegde zaken 40 tot 48, 50, 54 tot 56, 111, 113 en 114/73, Jurispr. 1975, blz. 1663, rechtsoverwegingen 16, 17 en 24.
- (<sup>74</sup>) Zie voetnoot 73, rechtsoverwegingen 19 en 20.
- (<sup>75</sup>) Uit bovenstaande tabel 1 blijkt dat de invoer in de periode 1986—1994 steeds minder bedroeg dan 10% van het totale nationale verbruik. Tussen 1989 en 1994 bedroeg de invoer minder dan 5% van het nationale verbruik.
- (<sup>76</sup>) Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar van 12 juli 1996, punt 3.3.6.
- (<sup>77</sup>) Zie voetnoot 69, rechtsoverwegingen 38 en 39.
- (<sup>78</sup>) Zie arrest van 9 november 1983 in zaak 322/81, (Michelin tegen Commissie), Jurispr. 1983, blz. 3461, rechtsoverweging 59.
- (<sup>79</sup>) Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar van 12 juli 1996, punt 3.3.2.
- (<sup>80</sup>) PB L 356 van 5. 12. 1992, blz. 1.
- (<sup>81</sup>) Beschikking 94/893/EG van de Commissie (PB L 354 van 31. 12. 1994, blz. 32).
- (<sup>82</sup>) Arrest van 10 maart 1992 in gevoegde zaken T-68/89, T-77/89 en T-78/89 (Società Italiana Vetro SpA tegen Commissie), Jurispr. 1992, blz. II-1403.
- (<sup>83</sup>) Zie voetnoot 69, rechtsoverweging 91.
- (<sup>84</sup>) Zie voetnoot 78, rechtsoverweging 57.
- (<sup>85</sup>) PB 30 van 20. 4. 1962, blz. 993/62.
- (<sup>86</sup>) PB 53 van 1. 7. 1962, blz. 1571/62.
- (<sup>87</sup>) Zie voetnoot 78, rechtsoverweging 82.
- (<sup>88</sup>) Beschikking 92/163/EEG (Tetra Pak II) van de Commissie (PB L 72 van 18. 3. 1992, blz. 1, overweging 165).
- (<sup>89</sup>) Zie voetnoten 72 en 73; Beschikking 85/609/EEG (ECS/AKZO Chemie) van de Commissie (PB L 374 van 31. 12. 1985, blz. 1); Beschikking 88/138/EEG (Hilti) van de Commissie (PB L 65 van 11. 3. 1988, blz. 19), bevestigd bij arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 12 december 1991 in zaak T-30/89, Jurispr. 1991, blz. II-1439.
- (<sup>90</sup>) PB L 252 van 13. 9. 1983, blz. 13.
- (<sup>91</sup>) Antwoord van Irish Sugar op de mededeling van punten van bezwaar van de Commissie van 12 juli 1996, punten 9.3.3 en 9.3.4 waarin de ECS/AKZO Chemie-beschikking van de Commissie van 14 december 1985 is genoemd.
- (<sup>92</sup>) PB L 10 van 13. 1. 1989, blz. 50, overwegingen 132 en 133.
- (<sup>93</sup>) Op basis van kortingen van [...] per pak en [...] per ton zoals blijkt uit de bovengenoemde interne documenten van Irish Sugar en SDL en uit de door Irish Sugar verstrekte prijzen voor kleinhandelssuiker van [...] en [...] per ton in de periode 1985/1986 en 1986/1987. Tevens dient te worden opgemerkt dat althans ten aanzien van één afnemer ( [...]) er sprake is van bijkomende kosten (zie overweging 57 van de onderhavige beschikking).
- (<sup>94</sup>) Zie voetnoot 78, rechtsoverweging 57.
- (<sup>95</sup>) Zie voetnoot 89.

- <sup>(96)</sup> Beweging van de heer Noel McCluskey op de mondelinge hoorzitting van 26 juli 1996.
- <sup>(97)</sup> Antwoord van Irish Sugar op de mededeling van punten van bezwaar van 12 juli 1996, punt 5.4.1.ii).
- <sup>(98)</sup> Zie voetnoot 72.
- <sup>(99)</sup> PB L 95 van 9. 4. 1976, blz. 1.
- <sup>(100)</sup> Antwoord van Irish Sugar op de mededeling van punten van bezwaar van 12 juli 1996, punt 6.4.3(ii).
- <sup>(101)</sup> Zie voetnoot 72, rechtsoverweging 229 en 230.
- <sup>(102)</sup> Zie voetnoot 70.
- <sup>(103)</sup> Arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 6 oktober 1994 in zaak T-83/91, Jurispr. 1994, II-755, rechtsoverweging 114.
- <sup>(104)</sup> Arrest van 9 november 1983 in zaak 322/81, Jurispr. 3461, opmerkingen van de advocaat-generaal.
- <sup>(105)</sup> Zie voetnoot 78, rechtsoverweging 82.
- <sup>(106)</sup> Zie voetnoot 78, rechtsoverweging 57
- <sup>(107)</sup> Arrest van 30 juni 1996 in zaak 56/65 (Société Technique Minière tegen Maschinenbau Ulm), Jurispr. 1966, blz. 392.
- <sup>(108)</sup> PB L 319 van 29. 11. 1974, blz. 1.
-