

# Publicatieblad

## van de Europese Gemeenschappen

ISSN 0378-7087

L 6

46e jaargang

10 januari 2003

Uitgave  
in de Nederlandse taal

## Wetgeving

### Inhoud

I *Besluiten waarvan de publicatie voorwaarde is voor de toepassing*

.....

II *Besluiten waarvan de publicatie niet voorwaarde is voor de toepassing*

### Commissie

2003/2/EG:

- ★ **Beschikking van de Commissie van 21 november 2001 inzake een procedure op grond van artikel 81 van het EG-Verdrag en artikel 53 van de EER-overeenkomst (Zaak COMP/E-1/37.512 — Vitaminen) (Kennisgeving geschied onder nummer C(2001) 3695) <sup>(1)</sup>** .....

1

Prijs: 18 EUR

<sup>(1)</sup> Voor de EER relevante tekst



Besluiten waarvan de titels mager zijn gedrukt, zijn besluiten van dagelijks beheer die in het kader van het landbouwbeleid zijn genomen en die in het algemeen een beperkte geldigheidsduur hebben.

Besluiten waarvan de titels vet zijn gedrukt en die worden voorafgegaan door een sterretje, zijn alle andere besluiten.

## II

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

## COMMISSIE

## BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 21 november 2001

inzake een procedure op grond van artikel 81 van het EG-Verdrag en artikel 53 van de EER-overeenkomst

(Zaak COMP/E-1/37.512 — Vitaminen)

(Kennisgeving geschied onder nummer C(2001) 3695)

(Slechts de teksten in de Duitse, de Engelse, de Franse en de Nederlandse taal zijn authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

(2003/2/EG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

## 1. DE FEITEN

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

1.1. BEKNOPTE BESCHRIJVING  
VAN DE INBREUK

Gelet op de Overeenkomst betreffende de Europese Economische Ruimte,

(1) Deze beschikking tot het opleggen van boeten wegens inbreuken op artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag en artikel 53 van de EER-overeenkomst is gericht tot de volgende ondernemingen:

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 EEG-Verdrag <sup>(1)</sup>, laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 1216/1999 <sup>(2)</sup>, inzonderheid op artikel 3 en artikel 15, lid 2,

— F. Hoffmann-La Roche AG (hierna ook „Roche” genoemd),

— BASF AG (hierna ook „BASF” genoemd),

— Aventis SA (voorheen Rhône-Poulenc), (hierna ook „Aventis” genoemd),

— Lonza AG (hierna ook „Lonza” genoemd),

— Solvay Pharmaceuticals BV (hierna ook „Solvay” genoemd),

— Merck KgaA (hierna ook „Merck” genoemd),

— Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd (hierna ook „Daiichi” genoemd),

— Eisai Co. Ltd (hierna ook „Eisai” genoemd),

— Kongo Chemical Co. Ltd (hierna ook „Kongo” genoemd),

Gezien het besluit van de Commissie van 6 juli 2000 tot inleiding van de procedure in deze zaak,

Na de partijen overeenkomstig artikel 19, lid 1, van Verordening nr. 17 en Verordening (EG) nr. 2842/98 van de Commissie van 22 december 1998 betreffende het horen van belanghebbenden en derden in bepaalde procedures op grond van de artikelen 85 en 86 van het EG-Verdrag <sup>(3)</sup>, in de gelegenheid te hebben gesteld hun standpunt terzake van de punten van bezwaar van de Commissie kenbaar te maken,

— Sumitomo Chemical Co. Ltd (hierna ook „Sumitomo” genoemd)

Gelet op het eindverslag van de raadadviseur-auditeur,

Na raadpleging van het Adviescomité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

— Sumika Fine Chemicals Ltd (hierna ook „Sumika” genoemd),

Overwegende hetgeen volgt:

- Takeda Chemical Industries Ltd (hierna ook „Takeda” genoemd),
  - Tanabe Seiyaku Co. Ltd (hierna ook „Tanabe” genoemd).
- (2) Voor de hieronder aangegeven perioden en verschillende vitamineproducten hebben de producenten van vitaminen A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folinezuur en beta-caroteen/carotenoïden welke de Gemeenschap en de EER-markten bevoorraden, deelgenomen aan een voortdurende overeenkomst en hun gedragingen onderling

afgestemd, en dit in strijd met artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag en artikel 53 van de EER-overeenkomst. Zij hebben prijzen voor de verschillende producten vastgesteld, verkoopquota toegewezen, zijn prijsverhogingen overeengekomen en hebben deze ten uitvoer gelegd, hebben prijzen aangekondigd in overeenstemming met hun afspraken en de producten tegen de overeengekomen prijzen verkocht, hebben een systeem opgezet voor de controle op en de naleving van de overeengekomen regelingen, en hebben deelgenomen aan een structuur van regelmatige bijeenkomsten om hun plannen uit te voeren.

a) Deelnemers, product, duur

Vitamine	Deelnemers	Duur <sup>(a)</sup>	
		van	tot
Vitamine A	Roche, BASF, Rhône-Poulenc (Aventis)	september 1989	februari 1999
Vitamine E	Roche, BASF, Rhône-Poulenc (Aventis), Eisai	september 1989	februari 1999
Vitamine B1 (thiamine)	Roche, Takeda, BASF	januari 1991	juni 1994
Vitamine B2 (riboflavine)	Roche, BASF, Takeda	januari 1991	september 1995
Vitamine B5 (calpan)	Roche, BASF, Daiichi	januari 1991	februari 1999
Vitamine B6	Roche, Takeda, Daiichi	januari 1991	juni 1994
Folinezuur (B)	Roche, Takeda, Kongo, Sumika	januari 1991	juni 1994
Vitamine C	Roche, BASF, Takeda, Merck	januari 1991	augustus 1995
Vitamine D3	Roche, BASF, Solvay Pharm, Rhône-Poulenc (Aventis)	januari 1994	juni 1998
Vitamine H (biotine)	Roche, Merck, Lonza, Sumitomo, Tanabe, BASF	oktober 1991	april 1994
Betacaroteen	Roche, BASF	september 1992	december 1998
Carotenoïden	Roche, BASF	mei 1993	december 1998

<sup>(a)</sup> De duur is niet noodzakelijk dezelfde voor alle deelnemers.

b) Deelnemers per product

	Vitamine A	Vitamine E	Vitamine B1	Vitamine B2	Vitamine B5	Vitamine B6	Folinezuur	Vitamine C	Vitamine D3	Vitamine H	Betacaroteen	Carotenoïden
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
Roche	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
BASF	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•
Rhône-Poulenc (Aventis)	•	•							•			
Lonza										•		
Solvay Pharm									•			
Merck								•		•		

	Vita- mine A (1)	Vita- mine E (2)	Vita- mine B1 (3)	Vita- mine B2 (4)	Vita- mine B5 (5)	Vita- mine B6 (6)	Foline- zuur (7)	Vita- mine C (8)	Vita- mine D3 (9)	Vita- mine H (10)	Beta- carot- een (11)	Caro- teno- iden (12)
Daiichi					•	•						
Eisai		•										
Kongo							•					
Sumika							•					
Sumitomo										•		
Takeda			•	•		•	•	•				
Tanabe										•		

## 1.2. DE BEDRIJFSTAK

### 1.2.1. VITAMINEN

- (3) Vitaminen zijn een groep van microvoedingsstoffen van verschillende soorten organische verbindingen die in kleine hoeveelheden in de menselijke en dierlijke voeding vereist zijn voor de normale groei, de ontwikkeling en het levensbehoud. Hun fysiologische functie in het organisme en hun werking zijn verschillend. Bepaalde vitaminen zijn essentiële bronnen van bepaalde co-enzymen die nodig zijn voor het metabolisme; andere zijn betrokken bij het metabolisme van andere vitaminen. Alle bekende vitaminen kunnen op kunstmatige wijze worden vervaardigd.
- (4) Op een zeer klein aantal uitzonderingen na kan het levend organisme zelf geen vitaminen aanmaken. Deze moeten worden geleverd door de voeding of door voedingssupplementen. Er zijn ongeveer 15 belangrijke vitaminen.
- (5) Vitaminen worden vaak in groepen ingedeeld volgens hun oplosbaarheidskenmerken: van de voor deze zaak relevante producten zijn vitamine C en de vitaminen van het B-complex oplosbaar in water: vitaminen A, E en D zijn oplosbaar in vet.
- (6) Mengvoeder bevat de vitaminen die nodig zijn voor de gezondheid en groei van bepaalde diersoorten. Vitaminen worden aan menselijke voedingsproducten toegevoegd om verliezen bij de verwerking te compenseren of het product te versterken, en kunnen ook dienen als anti-oxydanten of kleurstoffen. Vitaminen voor farmaceutische doeleinden worden in tablet- of capsulevorm aan het publiek verkocht als voedingssupplementen. In de cosmetica-industrie worden vitaminen toegevoegd aan huid- en gezondheidsproducten.
- (7) Bulkvitaminen worden verkocht in verschillende vormen, volgens het product en de toepassing: als kristallen, in olie, met een beschermend omhulsel of in een poedermatrix.

- (8) De producten waarop deze beschikking betrekking heeft, zijn deze synthetische bulkstoffen die behoren tot de volgende groepen van vitaminen en nauw daarmee verbonden producten: A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, biotine (H), folinezuur (M), betacaroteen en carotenoiden.

- (9) Elke groep vitaminen omvat deze met elkaar verbonden stoffen die dezelfde eigenschappen hebben op hun eigen biologisch gebied. Ze hebben elk een specifieke metabolische werking en zijn derhalve niet uitwisselbaar met de andere groepen. Bovendien hebben de verschillende vitaminegroepen een complementair synergie-effect wanneer zij worden gecombineerd.

### 1.2.2. DE VITAMINEMARKTEN EN -PRODUCTEN — OVERZICHT

- (10) De drie grootste vitamineproducenten ter wereld zijn Roche, BASF en Aventis (voorheen Rhône-Poulenc) <sup>(4)</sup>, die een totaal marktaandeel bezitten van respectievelijk ongeveer [40-50] %, [20-30] %, en [5-15] %.
- (11) Roche en BASF produceren beide een ruim assortiment van vitaminen voor zowel diervoeding als voor menselijk gebruik (farmaceutica en voedsel).
- (12) De vitamineactiviteiten van Aventis zijn beperkt tot de diervoedersector, waarvoor zij zelf de vitaminen A en E produceert en bepaalde vitaminen van andere producenten koopt voor de wederverkoop.
- (13) De totale wereldmarkt voor vitaminen in bulk (1999) wordt geraamd op 3,25 miljard EUR.
- (14) In termen van volume bedraagt de productie van vitaminen voor diervoeder (met uitzondering van cholinechloride — vitamine B4, die niet onder de huidige procedure

valt) wereldwijd ongeveer 60 000 ton per jaar; het totale volume voor de farmaceutische/voedselsector bedraagt ongeveer 65 000 ton.

- (15) In de EER was de markt van de producten die het onderwerp van deze procedure zijn, in 1998 ongeveer 800 miljoen ECU (prijzen af-producent) waard.
- (16) Vitaminen A en E tezamen maken de helft uit van de totale vitaminemarkt. In 1998 (het laatste volledige jaar van het kartel voor deze producten) was de markt van vitamine E (in de Gemeenschap) 250 miljoen ECU waard; de verkoop van vitamine A was goed voor ongeveer 150 miljoen ECU.
- (17) De verkoop van vitamine C (in bulk), die in 1995 in de Gemeenschap 250 miljoen ECU beliep, daalde tot 120 miljoen ECU (de prijzen waren meer dan gehalveerd sinds de kartelovereenkomsten eind 1995 waren beëindigd).
- (18) De waarde van de vitaminemarkt <sup>(5)</sup> in de Gemeenschap/EER van 1994 tot 1998 was als volgt:

(In miljoen ECU)

Product	1994	1995	1996	1997	1998
Vitamine A	135	140	145	145	150
Vitamine E	190	210	220	230	250
Vitamine B1	18	15	12	14	15
Vitamine B2	41	44	38	33	34
Vitamine B5	31	32	32	32	35
Vitamine B6	15	11	10	10	11
Folinezuur	10	N/G	N/G	N/G	N/G
Vitamine C	225	250	165	115	120
Vitamine D3	16	19	20	17	20
Vitamine H	35	36	31	25	23
Betacaroteen	55	60	66	70	76
Canthaxanthine	49	52	50	52	50
Totaal	820	869	789	743	784

Bron: Statistieken van Roche betreffende marktaandeelen.

Tabel I (opgenomen in de bijlage) bevat de specificatie voor elk vitamineproduct per lidstaat van de Gemeenschap over dezelfde periode.

- (19) Ongeveer 70 % van de productie van de vitaminen A en E is van diervoederkwaliteit en 30 % van voedsel-/farmaceutische kwaliteit; bij vitamine C is 80 % bedoeld voor menselijke consumptie.

- (20) Behalve de verkoop van afzonderlijke vitaminen van diervoederkwaliteit in bulk (het grootste deel daarvan aan zogenoemde „voormengers”, die vitaminen combineren met andere voedingsstoffen om een pakket in poeder- of vloeibare vorm samen te stellen dat wordt gebruikt voor de productie van diervoeder), zijn de twee belangrijkste producenten, Roche en BASF, beide voorwaarts geïntegreerd en hebben zij eigen activiteiten voor de productie van voormengsels (evenals Rhône-Poulenc). Een aanzienlijk deel van hun vitamineproductie van „voederkwaliteit” wordt niet op de vrije markt verkocht, maar wordt intern gebruikt voor de vervaardiging van hun voormengsels (voormengsels zijn mengsels die naast vitamineconcentraten andere voedingsstoffen en medicijnen bevatten en die in kleine hoeveelheden worden toegevoegd aan het hoofdmengvoeder). Het overschot wordt aan groothandelaren, voormengers of rechtstreeks aan mengvoederproducenten verkocht.
- (21) De vitamineproducenten verkopen het product van voedsel-/farmaceutische kwaliteit in „zuivere” vorm aan intermediaire afnemers, zoals andere vitamineproducenten of verwerkingsbedrijven van vitaminen (die het product in geconcentreerde vorm kopen), en aan distributeuren en wederverkopers. Vitamineproducenten die een bepaalde soort vitamine niet zelf produceren, kunnen deze inkopen bij andere vitamineproducenten.

#### 1.2.2.1. De individuele vitaminemarkten

##### Vitaminen A en E

- (22) Vitamine A is een in vet oplosbare chemische stof met vele soorten toepassingen, voornamelijk in de voederindustrie. Kleinere hoeveelheden vitamine A worden ook aan de voedsel- en farmaceutische industrie verkocht. De verkopen aan de cosmetica-industrie zijn zeer gering. Vitamine A is noodzakelijk voor een normale groei, alsook voor de gezonde huid, ogen, tanden, en gezond tandvlees en haar.
- (23) Vitamine E is eveneens een in vet oplosbare chemische stof met een waaier van toepassingen in dierlijke en menselijke voedingsstoffen, alsmede in de farmaceutica- en cosmetica-industrie. Vitamine E is noodzakelijk voor de vorming en werking van rode bloedlichaampjes, spieren en andere weefsels. Vitamine E kan aan natuurlijke bronnen worden onttrokken of als een synthetisch product worden aangemaakt. Uit het oogpunt van de mededinging is er slechts een zeer beperkte overlapping tussen de synthetische en natuurlijke vitamine E, die alleen in menselijke toepassingen voorkomt.
- (24) Het grootste deel van de synthetisch geproduceerde vitamine E wordt aangekocht door de voederindustrie, de rest wordt gebruikt door de farmaceutica- en voedselindustrie, alsmede door de cosmetica-industrie, die evenwel pas sinds 1996 een koper van enige betekenis van dit product is geworden.

- (25) De vitaminen A en E maken tezamen ongeveer 60 % uit van de wereldwijde vraag naar diervoedervitaminen. Beide vitaminen worden hoofdzakelijk door dezelfde afnemers gekocht, voornamelijk in de diervoederindustrie. De wereldwijde vraag naar vitamine E bedraagt ongeveer 22 000 ton per jaar, voor vitamine A is dit ongeveer 15 000 ton.
- (26) Roche was de eerste onderneming die de vitaminen A en E synthetisch bereidde; zij had een monopolie voor beide vitaminen tot het eind van de jaren 1960, toen Rhône-Poulenc begon met de verkoop van vitamine A voor veevoeder. BASF trad in 1970 tot de markt van beide producten toe, en kort daarna breidde Rhône-Poulenc haar activiteiten uit tot vitamine E (alleen voor veevoeder). De Japanse producent Eisai begon in 1967 met de verkoop van vitamine E voor menselijk en dierlijk gebruik in Europa; hij produceert geen vitamine A.
- (27) Derhalve leveren Roche en BASF vitaminen A en E voor het gebruik in diervoeder en menselijk voedsel; Rhône-Poulenc produceert beide vitaminen alleen voor diervoeder, en Eisai vervaardigt vitamine E voor dierlijk en menselijk gebruik. De enige andere beduidende producent van vitamine A is de Russische onderneming Bel Vitamini met ongeveer 7 tot 9 % van het totale marktvolume. Wat vitamine E betreft, hebben kleine Chinese producenten hun totale aandeel geleidelijk aan verhoogd van minder van 1 % in 1989 tot 7 % aan het einde van de jaren negentig.
- (28) De markt van vitamine A in bulk in de EER was in 1998 ongeveer 150 miljoen ECU waard; de markt voor vitamine E beliep 250 miljoen ECU. De gemiddelde prijs van vitamine A in de EER steeg van ongeveer 38,80 ECU/kg in 1990 tot 54,50 ECU in 1998 (zie tabel II in de bijlage). De prijzen voor vitamine E in de EER stegen van 18,60 ECU/kg in 1990 tot 31,10 ECU tegen 1998 (zie tabel III in de bijlage).

#### Vitamine B1

- (29) Vitamine B1 (thiamine) is van wezenlijk belang voor het metabolisme van koolhydraten door haar co-enzymefuncties. Een tekort leidt tot groei- en nerveuze stoornissen. B1 is een in water oplosbare vitamine die wordt gebruikt voor de dierlijke en menselijke voeding en in de farmaceutische industrie. De chemische synthese is een complex proces waarbij 15 tot 17 verschillende stappen komen kijken.
- (30) De belangrijkste producenten zijn Roche, Takeda en verscheidene Chinese producenten. BASF staakte haar eigen productie van vitamine B1 in 1989 en sloot een vijfjarige leveringsovereenkomst met Roche om in haar behoeften te voorzien.

- (31) De prijzen van vitamine B1 (voederkwaliteit) in Europa schommelden rond 32,50 ECU/kg; zij stegen in 1993 tot 38,00 ECU/kg alvorens scherp te dalen in 1994 en in 1996 een dieptewaarde te bereiken van 16 ECU/kg (zie tabel IV in de bijlage). De Europese markt voor vitamine B1 in 1994 was ongeveer 18 miljoen ECU waard (1998: 15 miljoen ECU).

#### Vitamine B2

- (32) Vitamine B2 wordt in alle levende cellen gevonden en is betrokken bij talrijke reacties voor de werking van energie in het celmetabolisme. Riboflavine co-enzymen zijn van wezenlijk belang voor de omzetting van vitamine B6 en folinezuur in een goed functionerende actieve vorm.
- (33) Vitamine B2 wordt hoofdzakelijk gebruikt in de diervoederindustrie. Slechts 30 % van de productie wordt gebruikt voor voedselverwerking en farmaceutica.
- (34) De belangrijkste producenten van vitamine B2 zijn Roche en BASF, die in 1990 een aandeel op de wereldmarkt van respectievelijk 55 % en 30 % hadden. De op twee na grootste leverancier is Takeda met 11 % in 1990. Er zijn andere producenten in Rusland, China en de Verenigde Staten. Tot op heden vervaardigt alleen Roche de synthetische vitamine B2; de anderen gebruiken een fermentatieproces.
- (35) In 1991 was de prijs in Europa van riboflavine ongeveer 43 ECU/kg; hij steeg tot ongeveer 56 ECU in 1994, waarna hij terug zakte tot het huidige niveau van 40 euro (zie tabel V in de bijlage). De Europese markt van vitamine B2 in 1995 was ongeveer 45 miljoen ECU waard (1998: 35 miljoen ECU).

#### Vitamine B5

- (36) Vitamine B5 (pantotheenzuur, ook calpan genoemd) speelt een belangrijke rol in het metabolisme van koolhydraten, eiwitten en vetten, en is derhalve belangrijk voor de instandhouding en het herstel van alle cellen en weefsels. Een tekort aan calpan in de voeding bij mensen leidt tot een grote reeks klinische symptomen. Bij dieren uit een tekort aan vitamine B zich in een vertraagde groei, vermindering van de vruchtbaarheid, neuromusculaire en dermatologische aandoeningen en plotse dood.
- (37) Calpan wordt geproduceerd in twee hoofdvormen: een zuivere vorm die bekend is als D-calpan en gebruikt wordt voor de menselijke consumptie evenals als ingrediënt in diervoeder, en een gemengde vorm, DL-calpan, die voor 45 % bestaat uit D-calpan en voor 55 % uit een neutrale vulstof, die alleen voor diervoeder wordt gebruikt. De prijs van D-calpan bedraagt, gezien de chemische samenstelling ervan, het dubbele van die van DL-calpan.

- (38) Vitamine B5 is een andere vitamine waarvoor Roche en BASF tot de drie belangrijkste producenten ter wereld behoorden; de andere belangrijke producent voor dit product is het Japanse Daiichi. Er zijn een aantal kleine producenten in Japan, China, Polen en Roemenië.
- (39) Roche en BASF hebben gezamenlijk ongeveer tweederde van de Europese en de wereldmarkt in handen.
- (40) Roche, BASF en Daiichi produceren alleen D-calpan, waarvan het merendeel wordt geleverd aan de diervoederindustrie. Alps (Japan) en ondernemingen in Roemenië en Polen produceren DL-calpan.
- (41) In de diervoedersector, die goed is voor de overgrote meerderheid van de productie, worden D-calpan en DL-calpan verkocht aan voormengers die calpan mengen met andere vitaminen en het voormengselpakket aan diervoederproducenten verkopen.
- (42) Daiichi produceert geen voormengsels. Roche en BASF zijn echter ook beiden in de lager gelegen productieketen van voormengsels geïntegreerd; elk van hen bezit en exploiteert omstreeks zeven voormengselfabrieken in Europa. Zij leveren D-calpan zowel aan de eigen voormengselbedrijven (eigen gebruik) als aan andere voormengers.
- (43) In 1990 beliep de prijs van D-calpan in Europa ongeveer 12 ECU/kg. Thans wordt het product tegen ongeveer omstreeks 20 EUR/kg verkocht (zie tabel VI in de bijlage). In 1998 was de Europese markt van calpan ongeveer 35 miljoen ECU waard.

### Vitamine B6

- (44) Vitamine B6 (pyridoxine) dient als een co-enzym voor vele enzymen die betrokken zijn bij het metabolisme van aminozuren. Zij speelt een belangrijke rol in het metabolisme van eiwitten, koolhydraten en vetten. Volwassen herkauwers hebben gewoonlijk voldoende vitamine B6, maar jonge dieren hebben supplementen nodig voor de groei. Vitamine B6 wordt op verschillende manieren aangewend voor de menselijke en dierlijke voeding en in de farmaceutische industrie.
- (45) De belangrijkste producenten van vitamine B6 zijn Roche, Takeda, Daiichi en verschillende Chinese producenten. BASF en Merck staakten hun productie in 1991-1992 en bevoorraden zich thans bij Roche.
- (46) In 1989 bedroeg het wereldwijde marktaandeel van Roche voor vitamine B6 ongeveer 40 %; Daiichi had 12 % en Takeda 11 %. De Chinese producenten hadden in 1989 slechts 3 % van de wereldmarkt in handen; dit steeg tot 16 % in 1997 (met — volgens Roche — een uitzonderlijk tijdelijk hoogtepunt van ongeveer 48 % in 1993).
- (47) De prijs van vitamine B6 in Europa beliep in 1990 ongeveer 25 ECU/kg; begin 1993 steeg hij tot 46,50 ECU/kg. Thans ligt hij om en bij de 20 EUR/kg (zie tabel VII in de bijlage). In 1994 had de markt van de Gemeenschap voor vitamine B6 een waarde van ongeveer 15 miljoen ecu. Thans is hij ongeveer 11 miljoen EUR waard.

### Folinezuur

- (48) Folinezuur behoort tot het vitamine B-complex. De naam wordt gebruikt voor een hele groep verbindingen die ook bekend zijn als folaten of folacine. Het speelt een belangrijke rol in het metabolisme van DNA en RNA, de dragers van genetische informatie in alle levende organismen. Folinezuur vermindert het risico op neurale buisdefecten bij pasgeborenen wanneer de moeder tijdens de zwangerschap voldoende hoeveelheden folinezuur heeft opgenomen. Bij mensen kan een tekort aan folinezuur ook bloedarmoede veroorzaken. Folinezuurtekorten bij dieren veroorzaken bloedarmoede; bij gevogelte leidt dit tot verminderde eierproductie en zwak gevederde.
- (49) De producenten van folinezuur zijn Roche in Europa en Takeda, Sumika, een dochteronderneming van Sumitomo, en Kongo in Japan. Roche produceert vooral folinezuur voor gebruik in haar voormengsels. De Japanse folinezuurproducenten vervaardigen geen voormengsels, met uitzondering van een dochteronderneming van Takeda die het product plaatselijk in Japan levert.
- (50) Tot 1989 vervaardigden de drie Japanse producenten zo goed als het volledige aanbod aan folinezuur op de wereldmarkt. Tot dat tijdstip produceerde Roche geen folinezuur maar betrok zij dit bij Takeda. In 1988—1989 beëindigde Roche de leveringsovereenkomst en begon zij met haar eigen productie.
- (51) In 1991 bedroeg de wereldwijde vraag naar folinezuur ongeveer 300 ton, waarvan de waarde zo'n 30 miljoen USD (25 miljoen ECU) beliep. De Europese markt was ongeveer 9-10 miljoen ECU waard. De prijs van folinezuur (per kg) in Europa in 1991 bedroeg 160 DEM (80 ECU). Thans is deze omstreeks 100 DEM (ongeveer 51,13 EUR).

### Vitamine C

- (52) Vitamine C (ascorbinezuur) is een wateroplosbare vitamine die vooral voor de menselijke voeding en in de farmaceutische industrie wordt gebruikt. Zij is noodzakelijk voor de productie in levende organismen van collageen, de intercellulaire stof die structuur geeft aan spieren, beenderen, vaatweefsel en kraakbeen. Een tekort veroorzaakt scheurbuik (verzwakking van de weefsels en intercapillaire bloedingen).

- (53) Aangenomen wordt dat vitamine C, tezamen met vitamine E en betacaroteen, als anti-oxyderende stof werkt met een preventieve werking op degeneratieve cardiovasculaire aandoeningen en kanker (zij verhindert de omzetting van nitraten in kankerverwekkende stoffen). De mens moet vitamine C uit het voedsel opnemen. De meeste voedselproducerende dieren (behalve vissen) kunnen zelf vitamine C synthetiseren, maar kunnen naast de natuurlijke productie een supplement nodig hebben. Vitamine C wordt ook gebruikt als anti-oxyderende stof ter bescherming van de kleur of smaak van levensmiddelen.
- (54) Roche had een monopolie voor de productie van vitamine C tot 1970, toen Takeda (Japan), Merck (Duitsland) en BASF toetraden tot de markt. In 1990 had Roche 40 % van de wereldmarkt in handen, Takeda 23 % en Merck en BASF tezamen ongeveer 14 %. In Europa waren de marktaandelen als volgt: Roche 36 %, Takeda 11,5 % en BASF/Merck 24 %.
- (55) In 1990 was de prijs van vitamine C in Europa 11,50 ECU/kg. Na een hoogtepunt in 1993-1994 van ongeveer 15 ECU/kg, bedraagt de prijs thans 7,5 EUR/kg (zie tabel VIII in de bijlage). De waarde van de wereldmarkt voor vitamine C in 1990 bedroeg 650 miljoen ECU (de Europese markt was ongeveer 210 miljoen ECU waard). In het laatste jaar van het kartel (1995) was de Europese markt ongeveer 250 miljoen ECU waard (huidige jaarlijkse waarde: 120 miljoen EUR).

### Vitamine D3

- (56) Vitamine D3 is evenals de vitaminen A en E een vetoplosbare vitamine; zij wordt in zuivere vorm verkocht, of vaker in een mengsel met vitamine A, het zogenoemde „AD3”. Slechts 10 % van de vitamine D3-markt (gerekend naar waarde) komt voor rekening van toepassingen in de menselijke voeding; het overgrote deel van de productie wordt gebruikt in diervoeder.
- (57) Vitamine D3 is vereist voor een gezonde botgroei: zij is nodig voor de opname van calcium en fosfor uit de dunne darm, de reabsorptie ervan in de nieren en mineralisatie van botten. Zij speelt ook een rol bij de goede werking van spieren, zenuwen, bloedstolling en celgroei. Een tekort leidt bij kinderen tot rachitis en bij volwassenen tot osteomalacie; bij dieren leidt het tot verminderde groei en problemen met poten, en bij pluimvee tot dunne eierschalen.
- (58) De eerste onderneming die vitamine D3 in industriële hoeveelheden produceerde was Duphar (voorheen een onderdeel van Philips, en thans eigendom van Solvay). Begin jaren negentig produceerde Solvay Pharmaceutica's ongeveer de helft van de mondiale behoefte aan vitamine D3, maar haar aandeel op de „derden-markt” was veel geringer. De reden hiervoor was dat 40 % van de

vitamine D3-productie van Solvay als concentraat aan Rhône-Poulenc werd geleverd, die het product verwerkte in een AD3-combinatiemiddel (of mengsel) dat zij onder eigen naam op de markt bracht.

- (59) Roche, BASF en Rhône-Poulenc zijn allen voorwaarts geïntegreerd in de markt en zijn zelf actief in de productie van eigen vitaminevoormengsels, waarin vitamine D3 wordt verwerkt. Solvay produceert geen mengsels of voormengsels; zij levert zuiver product aan andere vitamineproducenten (zoals Rhône-Poulenc), aan vitamineverwerkende bedrijven (die concentraten inkopen), aan distributeurs en wederverkopers, en aan producenten van voormengsels en voeder.
- (60) Vitamine D3 wordt tegen verschillende prijzen in meerdere, uiteenlopende productvormen op de markt gebracht. De producenten gebruiken de D3 500-vorm (diervoederkwaliteit) als de marktkwaliteit. In Europa verschilde de prijs voor vitamine D3 van voederkwaliteit in 1993 van land tot land aanzienlijk. In 1998 was de Europese markt van vitamine D3 ongeveer 20 miljoen ECU waard.

### Vitamine H

- (61) Vitamine H (biotine) is een wateroplosbare vitamine die helpt bij het gebruik van eiwitten, folinezuur en vitamine B12 (deze laatste maakt niet het voorwerp uit van de onderhavige procedure). Biotine wordt aangemaakt door chemische synthese waarbij zo'n 20 verschillende processen betrokken zijn (Tanabe werkt aan een fermentatieproces, maar dit wordt nog niet op commerciële basis gebruikt). Het product wordt zowel zuiver als in verdunde vorm verkocht.
- (62) De sector diervoeding neemt zo'n 90 % van de biotineproductie voor zijn rekening, het resterende deel wordt gebruikt in de farmaceutische industrie. Biotine van diervoederkwaliteit wordt in de Verenigde Staten verkocht in een verdunde vorm van 1 %; in Europa en elders wordt voor diervoederkwaliteit een oplossing van 2 % gebruikt. Biotine van farmaceutische kwaliteit wordt in zuivere vorm verkocht.
- (63) De belangrijkste producenten van vitamine H zijn Roche, Sumitomo, Tanabe, Lonza en Merck. Lonza staakte de productie in 1996. Thans is Roche de grootste biotineproducent met zo'n [45-55] % van de wereldmarkt, gevolgd door Sumitomo en Tanabe, met elk [15-25] %. Merck heeft zo'n [5-15] % van de wereldmarkt in handen. Merck levert het overgrote deel van haar biotineproductie (90 %) aan BASF in de vorm van concentraten van 1 % en 2 % van diervoederkwaliteit.
- (64) In Europa is de biotinemarkt thans zo'n 25 miljoen EUR waard (36 miljoen ECU in 1995). De prijs van biotine van voedings-/farmaceutische kwaliteit (100 % zuiver) wordt per gram berekend. In 1990 lag de prijs in Europa rond de 6,8 ECU/g (14 DEM/g); hij bleef tot ongeveer 1995 stabiel en is sindsdien blijven dalen. De



huidige prijs is omstreeks 3,0 ECU/g. In 1990 bedroeg de prijs voor biotine van diervoederkwaliteit 3,5 ECU/g (voor het actieve bestanddeel). De prijs begon in 1995 te dalen en biotine van diervoederkwaliteit wordt thans verkocht tegen ongeveer 1 EUR/gram.

### Betacaroteen en carotenoïden

- (65) Strikt genomen zijn deze producten geen vitaminen. Betacaroteen wordt ook provitamine A genoemd, en komt in natuurlijke vorm in planten voor; wanneer het wordt opgenomen, wordt het door het levende organisme omgezet in vitamine A. Het grote merendeel van de betacaroteenproductie wordt aangekocht door de voedsel- en farmaceutische industrie.
- (66) Carotenoïden worden meestal gebruikt als kleurstof in levensmiddelen en cosmetica en om het vlees van dieren een bepaalde kleur te geven. Carotenoïden worden gewoonlijk ingedeeld naar gelang de kleur die zij krijgen wanneer zij door dieren worden opgenomen. Canthaxantine en citranaxantine worden gebruikt om een rode of gouden kleur tot stand te brengen en worden de rode carotenoïden genoemd.
- (67) De enige producenten ter wereld zijn Roche en BASF. Tot het begin van de jaren negentig was Roche de belangrijkste producent, met een marktaandeel van 90 %. In 1991 breidde BASF haar productie-installaties voor betacaroteen uit, en tegen eind 1992 was haar marktaandeel voor dit product verdubbeld tot 21 %.
- (68) De Europese markt voor betacaroteen was in 1993 ongeveer 45 miljoen ECU waard, en was tegen 1998 toegenomen tot zo'n 80 miljoen ECU. Binnen de Gemeenschap/EER is Duitsland goed voor meer dan de helft van het totale verbruik. De prijs voor betacaroteen bedroeg in 1993 677 ECU/kg; thans ligt hij om en bij de 748 EUR/kg. De markt van de Gemeenschap voor cantaxanthine (het voornaamste carotenoïde) bedraagt jaarlijks zo'n 50 miljoen EUR. De prijs voor cantaxanthine is thans omstreeks 1 250 EUR/kg.

#### 1.2.3. DE RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKT VOOR DE VITAMINEN A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, FOLINEZUUR, BETACAROTEEN EN CAROTENOÏDEN

- (69) De Commissie is van oordeel dat de markten voor de vitaminen A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folinezuur, betacaroteen en carotenoïden minstens de EER omvatten. Er zijn echter verscheidene aanwijzingen dat de markten voor elk van de vitamineproducten wereldwijd zouden kunnen zijn.
- (70) Tijdens de relevante periode werden de vitaminemarkten voor alle hierboven vermelde producten voornamelijk gedomineerd door een wereldwijde marktleider, Roche, en een zeer sterke aanwezigheid van twee andere producenten, BASF en Takeda, de laatste voor de vitaminen

B1, B6 en C. De combinatie van Roche met één van de andere beide producenten leidde in de EER en wereldwijd tot marktaandelen van meer dan 50 % voor elk van de relevante vitamineproducten.

- (71) Vervoerkosten en tarifaire belemmeringen hebben misschien tot iets hogere kosten geleid, maar zij hebben de producenten van gelijk welke van de relevante vitamineproducten er niet van weerhouden om op wereldwijde basis handel te drijven. Dat wordt aangetoond door het feit dat een aantal in Japan gevestigde ondernemingen handel dreven in Europa. Bovendien verkochten alle grote ondernemingen de verschillende producten op de belangrijkste regionale markten (Amerika, Azië, Europa).
- (72) Ten slotte wordt het wereldwijde karakter van de markten voor de vitaminen A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folinezuur, betacaroteen en carotenoïden ook bevestigd door de structuur, de organisatie en de werking van elk van de kartels.
- (73) De Commissie concludeert derhalve dat de markten voor de vitaminen A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folinezuur, betacaroteen en carotenoïden wereldwijd zijn.

#### 1.2.4. DE HANDEL TUSSEN LIDSTATEN

- (74) De Europese productie van bulkvitaminen is geconcentreerd op een klein aantal locaties. Roche produceert vitamine A en E in Sisseln (Zwitserland), terwijl de fabriek van BASF zich in Ludwigshafen (Duitsland) bevindt en die van Rhône-Poulenc in Commeny (Frankrijk). Vitamine C wordt thans geproduceerd door Roche te Dalry (Schotland) (de Grenzach-fabriek in Duitsland voor vitamine C werd gesloten in 1994) en door BASF in Grenaa (Denemarken). De derde Europese producent is Merck in Duitsland. Roche vervaardigt vitamine B-complexen in Grenzach in Duitsland. BASF heeft fabrieken in Ludwigshafen en Grenaa.
- (75) De meeste lidstaten van de Gemeenschap/EER voeren de totale hoeveelheid van de door hun benodigde bulkvitaminen in; het grote merendeel daarvan is afkomstig uit een andere lidstaat (Denemarken, Frankrijk, Duitsland, Verenigd Koninkrijk).

#### 1.2.5. DE PRODUCENTEN

##### 1.2.5.1. Roche

- (76) Hoffmann-La Roche AG is één van 's werelds grootste op onderzoek gebaseerde concerns op het gebied van farmaceutica en de gezondheidszorg. De hoofdzetel van de onderneming bevindt zich in Basel (Zwitserland). Zij heeft fabrieken in een aantal lidstaten van de Gemeenschap.
- (77) De totale verkoop van het concern wereldwijd beliep in 1998 24,66 miljard CHF (15,3 miljard ECU), wat goed was voor netto-inkomsten van 4,4 miljard CHF (18 % van de verkoop). De afdeling vitaminen en fijnchemica-

liën vertegenwoordigde 15 % van de omzet van het concern (3,63 miljard CHF). De totale verkoop wereldwijd van vitaminen bedroeg 1,96 miljard CHF en die van carotenoiden (die eveneens onder deze procedure vallen, hoewel zij strikt gesproken geen vitaminen zijn) beliep 650 miljoen CHF. De winst van deze afdeling vóór rente, belasting en afschrijvingen in 1998 bedroeg 869 miljoen CHF (24 % van de verkoop), of 539 miljoen ECU. De bedrijfswinst beliep 673 miljoen CHF (417 miljoen ECU). Roche is de grootste producent van vitaminen, zowel in de wereld als in Europa. De onderneming begon in 1935 met de productie van vitamine C door chemische synthese en breidde vervolgens haar activiteiten uit om het volledige assortiment vitaminen te vervaardigen. In de vitaminesector als geheel bezit zij een wereldwijd marktaandeel van ongeveer 50 %. Haar productieassortiment is het allergrootste van alle vitamineproducenten. Roche levert eveneens andere vitamineproducten, die van andere producenten worden gekocht, zodat zij de volledige reeks vitaminen op de markt brengt voor alle mogelijke doeleinden: diervoeder, voedsel, farmaceutica en cosmetica <sup>(6)</sup>.

- (78) De afdeling vitaminen en fijnchemicaliën van Roche is thans gevestigd in Kaiseraugst, bij Basel. Vitaminen en carotenoiden maken 72 % van de omzet van deze afdeling uit. Andere producten van de afdeling zijn diervoederenzymen, emulgatoren, citroenzuur en vetzuren.
- (79) Het hoofdkantoor van de afdeling is verantwoordelijk voor „strategische kwesties”, terwijl uitvoerende werkzaamheden vallen onder vijf „Area Centres” die respectievelijk Europa, Noord-Amerika, Latijns-Amerika, Azië-Stille Oceaan en China bestrijken.
- (80) Roche Vitamins Europe SA, de afzet- en distributieorganisatie voor Europa, het Midden-Oosten, Afrika en India is gevestigd in Müntenzen. [...] (\*). De distributiecentra voor Europa zijn gevestigd in Venlo (Nederland) en Villedieu-Neuf (Frankrijk).
- (81) Tijdens de relevante periode waren de belangrijkste personeelsleden die verantwoordelijk waren voor de vitamineactiviteiten, het hoofd van de afdeling vitaminen en fijnchemicaliën, die tevens ambtshalve lid is van het bestuurscollege van Roche en het hoofd van de afdeling „Vitamins Marketing”.

#### 1.2.5.2. BASF

- (82) BASF AG is een multinationale chemieonderneming naar Duits recht; haar belangrijkste handelsactiviteiten bevinden zich in Ludwigshafen (Duitsland). Haar activiteiten omvatten onder meer olie en gas, chemicaliën in bulk, kunststoffen, hoogwaardige chemische producten, plantenbeschermingsproducten en farmaceutica. De geconsolideerde omzet van het BASF-concern (met inbe-

grip van dochterondernemingen waarin BASF ten minste een aandeel van 50 % bezit) bedroeg ongeveer 54 miljard DEM (27,45 miljard ECU) in 1997.

- (83) De kernactiviteiten van BASF zijn onderverdeeld in vijf segmenten: chemicaliën; kunststoffen en vezels; kleurstoffen en afwerkingsproducten; gezondheid en voeding; olie en gas. Het segment gezondheid en voeding van BASF omvat de afdeling fijnchemicaliën waar vitaminen voor menselijke en dierlijke voeding worden geproduceerd. BASF produceert vitaminen als bulkchemicaliën en als onderdeel van voormengsels in Europa, Noord- en Zuid-Amerika en China.
- (84) In Europa heeft zij vitaminefabrieken in Ludwigshafen (Duitsland), waar haar hoofdzetel is gevestigd, alsook op drie locaties in Denemarken: Grenaa, Ballerup en Dianalund. De vitamineproducten die zowel door Roche als door BASF worden geproduceerd zijn de vitaminen A, E, B2, B5, C, D3, betacaroteen en carotenoiden. Voor twee andere vitaminen (B1 en H) is BASF een belangrijke bulkleverancier hoewel zij het product niet zelf vervaardigt. BASF heeft haar eigen productie van vitamine B1 in 1989 gestaakt, maar bleef als een belangrijke leverancier fungeren door het product, dat zij bij andere producenten aankocht, te verkopen. Voorts kocht zij het grootste deel van de biotine (vitamine H)-productie van een andere Duitse producent, Merck, aan, om door te verkopen.
- (85) Tijdens de relevante periode waren de personeelsleden die verantwoordelijk waren voor de vitamineactiviteiten bij BASF, de president van de afdeling fijnchemicaliën en het hoofd van de afdeling „Vitamins Marketing”.
- (86) De president van de afdeling fijnchemicaliën was het hoogste kaderlid met operationele verantwoordelijkheid voor vitaminen; hij rapporteerde rechtstreeks aan een daartoe aangewezen lid van de raad van bestuur van BASF (Vorstand).
- (87) Het hoofd van „Vitamins Marketing” rapporteerde aan het hoofd van de afdeling fijnchemicaliën en was het hoogste kaderlid met exclusieve verantwoordelijkheid voor vitaminen.

#### 1.2.5.3. Rhône-Poulenc (thans Aventis)

- (88) Rhône-Poulenc SA, waarvan de hoofdzetel in Courbevoie (Frankrijk), was gevestigd, was een internationale onderneming die werkzaam was op het gebied van onderzoek, ontwikkeling, productie en verkoop van organische en anorganische intermediaire chemicaliën, specialiteitchemicaliën, vezels, kunststoffen, farmaceutica en landbouwchemicaliën.
- (89) Haar drie kernactiviteiten waren farmaceutica, gezondheidsproducten voor planten en dieren en specialiteitchemicaliën. Het totale verkoopcijfer van het concern in 1998 beliep 86 800 miljoen FRF (13,15 miljard ECU).

- (90) Op 1 december 1998 kondigden Rhône-Poulenc en Hoechst AG, de Duitse chemieproducent, hun overeenkomst aan over een plan om hun biowetenschapactiviteiten te fuseren in een nieuwe entiteit, „Aventis”, (voor de helft in het bezit van elk van beide moedermaatschappijen) en hun chemische activiteiten over een periode van drie jaar af te stoten. De volgende stap zou de volledige fusie van beide moedermaatschappijen worden.
- (91) In mei 1999 werd een versneld programma voor het fusieproject aangekondigd, behoudens goedkeuring door regelgevende en andere instanties. Op 9 augustus 1999 heeft de Commissie besloten zich op basis van artikel 6, lid 1, onder b), van Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van 21 december 1989 betreffende de controle van concentraties van ondernemingen<sup>(7)</sup>, laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 1310/97<sup>(8)</sup>, niet tegen de concentratie te verzetten en deze verenigbaar met de gemeenschappelijke markt te verklaren<sup>(9)</sup>.
- (92) Op 15 december 1999 werd aangekondigd dat de fusie voltooid was. Aventis wordt geleid door een raad van beheer van vier leden en een bestuurscollege waarin de vier leden van de raad van beheer en vijf andere personeelsleden zetelen. Het nieuwe concern is onderverdeeld in twee bedrijfssectoren, Aventis Pharma en Aventis Agriculture. Aventis Agriculture omvat de activiteiten op het gebied van de landbouwplantenteelt, plantenbiotechnologie, diervoeding en diergezondheid. De chieff executive officer van Aventis Agriculture, die voorheen de president was van de afdeling plant- en diergezondheid van Rhône-Poulenc, is tevens lid van het bestuurscollege van Aventis. De nieuwe onderneming heeft haar hoofdzetel in Straatsburg.
- (93) Rhône-Poulenc Animal Nutrition (RPAN) was een volledige dochteronderneming van Rhône-Poulenc die voedingsadditieven, met inbegrip van vitaminen en aminozuren voor gebruik in diervoeder (pluimvee, varkens en herkauwers), produceerde en op de markt bracht. De naam van deze onderneming werd veranderd in „Aventis Animal Nutrition”. RPAN was rechtstreeks verbonden met de afdeling plant- en diergezondheid van Rhône-Poulenc SA en rapporteerde derhalve rechtstreeks aan haar.
- (94) RPAN's algemene hoofdzetel voor de gehele wereld bevindt zich in Antony, bij Parijs. De onderneming heeft tevens regionale verkoopvestigingen voor Europa, het Midden-Oosten en Afrika (gevestigd in Frankrijk); Noord-Amerika; Zuid-Amerika en Azië-Stille Oceaan. De voornaamste door RPAN geproduceerde voedingsadditieven zijn vitaminen A en E (gebruikt in pluimvee- en varkensvoeder) en methionine, een belangrijk aminozuur dat vooral wordt gebruikt voor pluimveevoeder (en dat niet onder de huidige procedure valt). Vitaminen A en E worden geproduceerd in Commeny (Frankrijk). Omstreeks 90 % van de vitamineproductie van Rhône-Poulenc wordt verkocht in „zuivere” vorm, de rest in voormengsels.
- (95) RPAN vervaardigt alleen vitaminen voor de diervoedermarkt, daar haar voorganger, de onderneming AEC, de markt van de menselijke vitaminen rond 1988 had verlaten.
- (96) Het hoogste kaderlid in Rhône-Poulenc met operationele bevoegdheid voor de vitamineactiviteiten was de president en chieff executive officer van Rhône-Poulenc Animal Nutrition.
- (97) Vóór de fusie met Hoechst was RPAN onderworpen aan het rechtstreeks toezicht van de president van de Agrofiling van Rhône-Poulenc (die in 1997 herdoopt werd in de afdeling plant- en diergezondheid). Sinds de fusie met Hoechst komt deze post tegenwoordig overeen met die van chieff executive officer van Aventis Agriculture.

#### 1.2.5.4. **Lonza**

- (98) Lonza AG is een in 1897 opgerichte Zwitserse chemicaliënproducent. De onderneming werd in 1974 als een onafhankelijk bestuurd dochteronderneming overgenomen door het toenmalige Alusuisse en werd vervolgens opgenomen in het Alusuisse Lonza-concern (Algroup).
- (99) Het concern, dat één van de grootste industriële ondernemingen van Zwitserland is, was gedurende 25 jaar actief op het gebied van aluminium, verpakkingen voor farmaceutica en cosmetica, chemicaliën en energie. In 1998 splitste Algroup haar chemicaliën- en energieactiviteiten af van de rest van het concern in afwachting van de voorgenomen fusie van haar aluminium- en specialiteitverpakkingsactiviteiten met die van Pechiney en Alcan<sup>(10)</sup>.
- (100) De afgesplitste eenheid is verantwoordelijk voor fijnchemicaliën, voedingsadditieven en biotechnologische producten in de hele wereld en energieopwekking in Zwitserland, en draagt de naam Lonza Group AG.
- (101) Ondanks de verscheidene herstructureringen van de moedermaatschappijen van Lonza AG werd de onderneming nooit met een andere entiteit gefuseerd en bleef zij een afzonderlijk bestuurd onderneming.
- (102) De netto-omzet (pro forma) voor 1998 van de entiteit die thans de Lonza Group AG vormt, bedroeg 2 153 miljoen CHF (1 340 miljoen ECU); de bedrijfswinst beliep 292 miljoen CHF (182 miljoen ECU). Het hoofdkantoor van Lonza Group AG bevindt zich in Zürich. De afdeling fijnchemicaliën en specialiteiten van Lonza Group verkreeg rechtspersoonlijkheid als de vennootschap Lonza AG (een volle dochteronderneming) en is gevestigd in Basel. De netto-omzet van Lonza AG in 1998 beliep 1 012 miljoen CHF (627 miljoen ECU).

#### 1.2.5.5. **Solvay**

- (103) Solvay Pharmaceuticals NV, waarvan de hoofdzetel zich in Weesp (Nederland) bevindt, maakt deel uit van het

farmaceutisch concern Solvay SA, de Belgische chemieproducent. Tot 1980 maakte de onderneming deel uit van het industrieconcern Philips. Zij produceert farmaceutica voor menselijk gebruik. De enige vitamine die zij produceert en verkoopt is vitamine D3. De totale omzet van de onderneming in 1998 bedroeg 788 miljoen NLG (355 miljoen ECU).

#### 1.2.5.6. **Merck**

- (104) Merck KgaA in Darmstadt (Duitsland) is een producent van farmaceutische en gezondheidsproducten. Zij is opgericht als de operationele dochteronderneming van E. Merck oHG, een algemene vennootschap onder firma uit het jaar 1827, die 75 % van het kapitaal bezit.
- (105) Tot midden 1995 waren de activiteiten in handen van Merck oHG. In juli van dat jaar werd de KG (commanditaire vennootschap) opgericht, waarnaar de commerciële activiteiten werden overgedragen. E. Merck oHG fungeert thans alleen nog als houdstermaatschappij.
- (106) De totale verkopen (alle producten) in 1998 beliepen 8,1 miljard DEM (4,12 miljard ECU). De relevante producten van Merck voor de doeleinden van deze procedure zijn de vitaminen C en H (biotine). Het overgrote deel van de biotineproductie van Merck wordt geleverd aan BASF, die deze in bulk wederverkoopt.

#### 1.2.5.7. **Daiichi**

- (107) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd in Tokio, Japan, werd opgericht in 1915 en produceert een ruim assortiment van alleen op recept verkrijgbare geneesmiddelen, zonder recept verkrijgbare gezondheidsproducten en veterinaire producten.
- (108) De omzet in 1998 bedroeg 280 805 miljoen JPY (1,92 miljard ECU). Relevant voor deze zaak is Daiichi's productie van de vitaminen B5 (calpan) en B6.

#### 1.2.5.8. **Eisai**

- (109) Eisai Co. Ltd in Tokio is een leidinggevende Japanse onderneming van farmaceutische producten en geneesmiddelen die gespecialiseerd is in op recept verkrijgbare geneesmiddelen.
- (110) De totale omzet in 1998 (boekjaar afgesloten op 31 maart 1999) bedroeg 284 860 miljoen JPY (1,95 miljard ECU), waarvan 3 % in Europa werd behaald. Het enige vitamineproduct van Eisai is vitamine E, dat goed is voor ongeveer [5-15] % van de totale omzet.

#### 1.2.5.9. **Kongo**

- (111) Kongo Chemical Company Ltd in Toyama (Japan) is een onderneming in particulier bezit die farmaceutische preparaten produceert.

- (112) Haar totale omzet in 1998 beliep 4 097 miljoen JPY (28 miljoen ECU). Het enige voor deze procedure relevante product is folinezuur.

#### 1.2.5.10. **Sumitomo**

- (113) Sumitomo Chemical Company Ltd in Osaka en Tokio is één van de grootste chemieproducenten van Japan, die onder meer basischemicaliën, petrochemische chemicaliën, fijnchemicaliën, landbouwchemicaliën en farmaceutische producten vervaardigt.
- (114) De totale omzet van het concern in het boekjaar dat op 31 maart 1999 afliep, bedroeg 927 700 miljoen JPY (6,3 miljard ECU). Biotine (vitamine H) en folinezuur zijn de relevante producten voor deze zaak.

#### 1.2.5.11. **Sumika**

- (115) Sumika Fine Chemicals Company in Osaka (Japan) is een volledige dochteronderneming van Sumitomo Chemical company.
- (116) De onderneming werd in april 1992 opgericht door een fusie van Yodogawa Pharmaceutical met Daiei Chemical Industries en Okayama Chemicals, waarbij de nieuwe naam werd aangenomen.
- (117) De totale omzet in het boekjaar dat eind 1999 afliep, bedroeg 19 345 miljoen JPY (132,5 miljoen ECU). Het relevante product voor deze zaak is folinezuur.

#### 1.2.5.12. **Takeda**

- (118) Takeda Chemical Industries Ltd, eveneens in Osaka, die in 1925 werd opgericht, is actief op het gebied van industriële chemicaliën, geneesmiddelen, cosmetica en gezondheidsproducten en is een belangrijke producent van farmaceutica op wereldniveau; zij is de belangrijkste vitamineproducent in Japan en tevens één van de belangrijkste producenten ter wereld van vitaminen in bulk. De voor de huidige zaak relevante producten van Takeda zijn de vitaminen B1, B2, B6, C en folinezuur.
- (119) De totale omzet van Takeda in 1998 bedroeg 841 816 miljoen JPY (5,7 miljard ECU). De verkopen in het buitenland waren goed voor 16,1 % van de totale inkomsten. Levensmiddelen en vitamineproducten vertegenwoordigden 10 % van de verkopen.

#### 1.2.5.13. **Tanabe**

- (120) Tanabe Seiyaku Co. Ltd in Osaka is één van de meest toonaangevende farmaceutische producenten in Japan. De farmaceutische producten vertegenwoordigden 81 % van de inkomsten in 1998; het overige deel van de activitei-

ten omvatten voedingsadditieven en cosmetica. In 1998 bereikte de onderneming een totale omzet van 216 miljard JPY (1,6 miljard ECU). De verkopen in het buitenland vertegenwoordigden 13,8 % van de inkomsten in 1998.

- (121) Het voor de huidige zaak relevante product van Tanabe is biotine. Tanabe koopt andere vitamines in bulk in van andere producenten, waaronder Roche (vitamine B1 en C) en gebruikt deze zelf, verderop in het productieproces, of wederverkoopt deze als handelaar.
- (122) De belangrijkste afnemer van biotine van Tanabe in Europa is [...] (\*).

#### 1.2.6. OMZET EN MARKTGROOTTE

- (123) De volgende tabellen geven een overzicht van het relatieve belang van elk van de ondernemingen op de wereldmarkt en de EER-markt en van hun respectieve omvang <sup>(1)</sup>:

(In miljoen EUR) <sup>(13)</sup>

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

(\*\*) Rhône-Poulenc in 1999: 12 598 miljoen EUR.

In de volgende tabellen wordt in de eerste kolom de naam van de betrokken onderneming aangegeven. De tweede kolom bevat de cijfers voor de wereldwijde omzet van het betrokken vitamineproduct in het laatste volledige kalenderjaar van de inbreuk; tussen haakjes staat het marktaandeel van de onderneming op de betrokken wereldwijde markt tijdens de duur van de inbreuk. De derde kolom bevat dezelfde informatie als de tweede kolom, maar met betrekking tot de EER-markt. Al deze cijfers zijn onvermijdelijk bij benadering aangegeven.

#### Vitamine A

Omzet (1998, in miljoen EUR) en marktaandeel (1990-1998)

Onderneming	Wereldwijd	In de EER
Roche	[...] ([40-50] %)	[...] ([35-45] %)
BASF	[...] ([30-40] %)	[...] ([25-35] %)
Rhône-Poulenc	[...] ([20-30] %)	[...] ([20-30] %)
Andere	34 (4 %)	28 (9 %)

#### Vitamine E

Omzet (1998, in miljoen EUR) en marktaandeel (1990-1998)

Onderneming	Wereldwijd	In de EER
Roche	[...] ([35-45] %)	[...] ([30-40] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([20-30] %)
Rhône-Poulenc	[...] ([10-20] %)	[...] ([15-25] %)
Eisai	[...] ([5-15] %)	[...] ([10-20] %)
Andere	117 (4 %)	72 (8 %)

#### Vitamine B1

Omzet (1993, in miljoen EUR) en marktaandeel (1991-1993)

Onderneming	Wereldwijd	In de EER
Roche	58 (53 %)	23 (52 %)
Takeda	26 (24 %)	16 (28 %)
BASF	12 (11 %)	3 (9 %)
Andere	13 (12 %)	4 (11 %)

#### Vitamine B2

Omzet (1994, in miljoen EUR) en marktaandeel (1991-1994)

Onderneming	Wereldwijd	In de EER
Roche	65 (47 %)	20 (46 %)
BASF	44 (29 %)	14 (29 %)
Takeda	24 (12 %)	6 (13 %)
Andere	18 (12 %)	5 (12 %)

#### Vitamine B5

Omzet (1998, in miljoen EUR) en marktaandeel (1991-1998)

Onderneming	Wereldwijd	In de EER
Roche	[...] ([30-40] %)	[...] ([40-50] %)
Daiichi	[...] ([25-35] %)	[...] ([25-35] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([15-25] %)
Andere	32 (14 %)	3 (7 %)

**Vitamine B6**

Omzet (1993, in miljoen EUR) en marktaandeel (1991-1993)

Onderneming	Wereldwijd	In de EER
Roche	40 (45 %)	15 (51 %)
Takeda	11 (10 %)	3 (11 %)
Daiichi	10 (9 %)	2 (8 %)
Andere	41 (35 %)	11 (30 %)

**Vitamine C**

Omzet (1994, in miljoen EUR) en marktaandeel (1991-1994)

Onderneming	Wereldwijd	In de EER
Roche	266 (40 %)	79 (51 %)
Takeda	169 (24 %)	13 (8 %)
BASF	48 (6 %)	18 (11 %)
Merck	57 (8 %)	13 (8 %)
Andere	266 (21 %)	43 (22 %)

**Vitamine D3**

Omzet (1997, in miljoen EUR) en marktaandeel (1994-1997)

Onderneming	Wereldwijd	In de EER
Roche	26 (40 %)	6 (28 %)
Solvay	21 (32 %)	9 (38 %)
BASF	11 (15 %)	4 (20 %)
Rhône-Poulenc	6 (9 %)	2 (10 %)
Andere	3 (4 %)	1 (4 %)

**Vitamine H**

Omzet (1993, in miljoen EUR) en marktaandeel (1991-1993)

Onderneming	Wereldwijd	In de EER
Roche	44 (45 %)	13,6 (37 %)
Sumitomo	22 (23 %)	4,4 (12 %)
Tanabe	15,7 (16 %)	9,6 (26 %)
Merck	6,3 (7 %)	4 (11 %)
Lonza	4,7 (5 %)	2,8 (8 %)
BASF	3,7 (4 %)	2 (6 %)

**Folinezuur**

Omzet (1993, in miljoen EUR) en marktaandeel (1991-1993)

Onderneming	Wereldwijd	In de EER
Roche	9,8 (65 %)	2,3 (55 %)
Takeda	4 (27 %)	1,8 (43 %)
Sumika	0,6 (4 %)	0,03 (> 1 %)
Kongo	0,8 (5 %)	0,12 (2 %)

**Betacaroteen**

Omzet (1998, in miljoen EUR) en marktaandeel (1992-1998)

Onderneming	Wereldwijd	In de EER
Roche	[...] ([70-80] %)	[...] ([80-90] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([10-20] %)

**Carotenoïden**

Omzet (1998, in miljoen EUR) en marktaandeel (1993-1998)

Onderneming	Wereldwijd	In de EER
Roche	[...] ([70-80] %)	[...] ([60-70] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([10-20] %)

## 1.3. PROCEDURE

- (124) Op 12 mei 1999 kondigde Rhône-Poulenc bij de Commissie aan dat zij (krachtens de mededeling inzake het niet opleggen of het verminderen van geldboeten — de „clementieregeling”<sup>(14)</sup>) de Commissie in kennis wilde stellen van haar deelname en die van andere producenten aan het Europese gedeelte van een [...] vitaminekartel, en dat zij aan de onderzoeken zou meewerken.
- (125) Op 19 mei 1999 verstrekke Rhône-Poulenc de Commissie een schriftelijke samenvatting van de activiteiten op de markt van de vitaminen A en E, die, zoals zij zelf toegaf, een inbreuk vormden op artikel 81 van het EG-Verdrag.
- (126) Op 25 mei 1999 verstrekke Rhône-Poulenc bijkomende informatie aan de Commissie waarin nog verdere bijzonderheden over het kartel waren opgenomen.
- (127) Roche en BASF schreven respectievelijk op 4 en 6 mei 1999 een brief aan de Commissie, en namen vervolgens op 17 mei 1999 gezamenlijk contact op met de Commissie. Zij lieten de Commissie weten dat zij voornemens waren hun medewerking te verlenen aan alle onderzoeken, zonder evenwel op dat moment verklaringen af te leggen of bewijsmateriaal te verstrekken.

- (128) Op 26 mei 1999 verzocht de Commissie Roche en BASF om inlichtingen op grond van artikel 11 van Verordening nr. 17 betreffende hun deelname aan vermeende heimelijke afspraken betreffende de vitaminen A, B2, B5, C, E, betacaroteen en de voormengsels (de producten waarop de procedures in de Verenigde Staten betrekking hadden, zie de overwegingen 148 tot en met 154).
- (129) Beide ondernemingen verstrekten de Commissie een memorandum waarin inbreuken op artikel 81 werden toegegeven: Roche op 4 juni, BASF op 15 juni 1999. Deze verklaringen betroffen alleen de vitamineproducten die het onderwerp van de vervolgingen waren in de Verenigde Staten. Wat voormengsels betreft, beweerden de producenten dat, hoewel er sporadische besprekingen over voormengsels in Europa waren geweest, er nooit enige werkelijke overeenkomsten voor dit product hadden bestaan, aangezien de meeste verkopen in „zuivere vorm” waren gebeurd <sup>(15)</sup>.
- (130) Bij brief van 23 juni 1999 verstreekte BASF de Commissie een omvangrijke bundel documenten die voornamelijk betrekking hadden op de volumecontrole- en toezichtsystemen die in het kader van het kartel voor de bovengenoemde vitamineproducten vanaf 1989 werden toegepast.
- (131) Bij brief van 22 juni 1999 verstreekte Roche de Commissie eveneens uitgebreide documentatie over het volumecontrolesysteem voor de vitaminen A, E, B5, betacaroteen en carotenoiden.
- (132) Bij brieven van 9 en 16 juli 1999 verstreekte Roche, in antwoord op het verzoek van de Commissie om inlichtingen van 26 mei 1999, gedetailleerde informatie en documenten betreffende de regelingen voor de vitaminen A, E, B5, C en betacaroteen; op 30 juli 1999 zond zij inlichtingen over de overeenkomsten voor de vitaminen B1, B6, D3, H en carotenoiden. Op 16 juli 1999 verstreekte BASF, eveneens ingevolge het verzoek om inlichtingen, informatie over de bijeenkomsten betreffende de vitaminen A, E, B5 en C.
- (133) Bij brief van 29 juni 1999 verstreekte Solvay Pharmaceuticals BV een memorandum betreffende mededingingsbeperkende regelingen voor vitamine D3, dat op 14 september 1999 werd aangevuld met bijkomende informatie en bewijsmateriaal.
- (134) Op 19 en 20 augustus 1999 verzocht de Commissie Takeda, Daiichi, Tanabe, Sumitomo, Lonza en Merck om inlichtingen betreffende hun vermeende deelname aan prijsafspraken voor bepaalde vitaminen. De verzoeken hadden geen betrekking op alle producten ten aanzien waarvan heimelijke afspraken werden vermoed <sup>(16)</sup>.
- (135) Op 9 september 1999 ontving de Commissie van Takeda een verzameling documenten betreffende de vitaminen B1, B2, B6, C en folinezuur. Takeda beweerde dat zij deze documenten reeds had voorbereid alvorens zij het verzoek op grond van artikel 11 had ontvangen. Op 18 en 20 oktober 1999 antwoordde zij op het verzoek om inlichtingen betreffende de vitaminen B1 en B6. Zij verstreekte eveneens bijkomende documenten over folinezuur en antwoordde op 10 januari 2000 op een verzoek om inlichtingen van 15 november 1999 betreffende folinezuur.
- (136) Daiichi had de Commissie reeds op 2 juli 1999 een aanzienlijk aantal documenten verstrekt betreffende vitamine B5, alvorens haar het verzoek krachtens artikel 11 (dat verband hield met vitamine B6) werd toegezonden.
- (137) In antwoord op het verzoek om inlichtingen van 19 augustus 1999 ontkende Daiichi haar betrokkenheid bij de heimelijke afspraken inzake vitamine B6 niet, ten minste tot medio 1994.
- (138) In haar antwoord van 11 oktober 1999 gaf Tanabe toe dat zij had deelgenomen aan heimelijke afspraken met de andere producenten van biotine van oktober 1991 tot 1994.
- (139) Op 12 oktober 1999 ontving de Commissie van Eisai een reeks documenten en een memorandum betreffende mededingingsbeperkende regelingen voor vitamine E.
- (140) In haar antwoord van 5 november 1999 gaf Sumitomo toe frequent contact te hebben gehad met andere producenten van biotine, maar beweerde dat daarbij geen sprake was van mededingingsbeperkende gedragingen van haar kant.
- (141) Lonza gaf, bij brief van 24 september 1999 in antwoord op het verzoek van de Commissie, toe deel te hebben genomen aan een aantal multilaterale bijeenkomsten met andere producenten van biotine, die concurrentiebeperkend van aard waren.
- (142) Merck gaf in haar antwoord van 26 oktober 1999 toe dat zij had deelgenomen aan besprekingen met concurrenten over prijzen voor biotine. Op 22 november 1999 verstreekte zij een aantal relevante documenten betreffende de afspraken voor dit product.

### 1.3.1. DE ADMINISTRATIEVE PROCEDURE

- (143) Op 6 juli 2000 leidde de Commissie de procedure in de onderhavige zaak in en nam een mededeling van punten van bezwaar aan ten aanzien van de ondernemingen tot wie de onderhavige beschikking is gericht.
- (144) De ondernemingen hadden toegang tot het onderzoeksdossier van de Commissie door middel van een cd-rom die al het toegankelijke materiaal van het dossier bevatte. Zij ontvingen deze cd-rom kort nadat de mededeling van punten van bezwaar was aangenomen.
- (145) Sumitomo en Sumika voeren aan dat zij geen volledige toegang tot het dossier hadden aangezien de Commissie

- niet in alle gevallen een niet-vertrouwelijke versie of een gedetailleerde beschrijving van de inhoud van die documenten ter beschikking had gesteld, waardoor het recht op verdediging van beide ondernemingen kan zijn geschonden.
- (146) Dit argument moet worden afgewezen. Op de cd-rom die naar alle adressaten van de mededeling van punten van bezwaar werd gestuurd, heeft de Commissie een volledige kopie verstrekt van alle toegankelijke en gedeeltelijk toegankelijke documenten in haar dossier, met inbegrip van niet-vertrouwelijke versies van gedeeltelijk toegankelijke documenten. Er werd een beschrijvende lijst van de inhoud van de niet-toegankelijke documenten opgesteld en aan dezelfde adressaten verstrekt.
- (147) Alle adressaten van deze beschikking, behalve Solvay Pharmaceuticals BV, Kongo Chemical Co. Ltd en Sumika Fine Chemicals Ltd, namen, na schriftelijk te hebben geantwoord op de mededeling van punten van bezwaar, deel aan de mondelinge hoorzitting van 12 december 2000 betreffende deze zaak. Op de mondelinge hoorzitting kregen de ondernemingen ook de gelegenheid opmerkingen te maken over de schriftelijke antwoorden van de andere partijen die hun eerder ter beschikking waren gesteld.
- (148) Geen van de producenten, behalve Sumitomo en Sumika, betwistten in hun schriftelijk antwoord op de mededeling van punten van bezwaar de feiten waarop de Commissie haar mededeling van punten van bezwaar had gebaseerd wezenlijk.
- 1.3.2. PROCEDURE VOOR ANDERE RECHTERLIJKE INSTANTIES
- (149) Op 8 mei 1998 heeft de arrondissementsrechtbank (District Court) van Noord-Texas de dochteronderneming van Roche in de Verenigde Staten gedagvaard voor de Kamer van inbeschuldigingstelling in verband met door het ministerie van Justitie uitgevoerde onderzoeken op de vitaminemarkt.
- (150) Volgens de bij het United States District Court in Noord-Texas op 20 mei 1999 neergelegde informatie werden Roche en BASF ervan beschuldigd deel te hebben genomen aan onwettige kartelvorming („combinations and conspiracy”), in strijd met artikel 1 van de Sherman Act 1890 (15 USC §1), met als doel de mededinging te onderdrukken en uit te schakelen door de vaststelling van prijzen en het toewijzen van verkoopvolumes voor bepaalde vitaminen in de Verenigde Staten en elders. Een aantal individuele personen werd eveneens beschuldigd van inbreuken op de Sherman Act. De betrokken vitaminen en periodes waren de volgende:
- vitaminen A en E: van januari 1990 tot februari 1999;
  - vitamine B2: van januari 1991 tot ten minste het najaar van 1995;
  - vitamine B5: van januari 1991 tot ten minste december 1998;
  - vitamine C: van januari 1991 tot ten minste het najaar van 1995;
  - betacaroteen: van januari 1991 tot ten minste december 1998;
  - vitaminevoormengsels: van januari 1991 tot ten minste december 1997.
- (151) In ruil voor strafvermindering pleitten BASF en Roche in de Verenigde Staten schuldig ten aanzien van de beschuldiging van onwettige kartelvorming en zij kregen een boete van respectievelijk 225 miljoen USD en 500 miljoen USD. Twee van de hoogste personeelsleden van Roche, de heren [...] (\*) en [...] (\*), die beiden lid van de raad van bestuur waren, pleitten schuldig en kregen bij akkoordvonnis een gevangenisstraf van respectievelijk vier en vijf maanden, alsmede persoonlijke geldboetes.
- (152) Op 9 september 1999 kwamen Takeda, Eisai en Daiichi overeen schuldig te pleiten en boetes te betalen voor in totaal 137 miljoen USD voor hun deelname aan de onwettige kartelvorming met betrekking tot vitaminen.
- (153) Rhône-Poulenc kreeg voorwaardelijke immuniteit van vervolging in het kader van het immuniteitsprogramma voor ondernemingen van het ministerie van Justitie, nadat zij had samengewerkt met de autoriteiten van de Verenigde Staten.
- (154) De belangrijkste geldboetes die de ondernemingen in de Verenigde Staten werden opgelegd wegens deelname aan het vitaminekartel, zijn de volgende:
- |            |                  |
|------------|------------------|
| — Roche:   | 500 miljoen USD, |
| — BASF:    | 225 miljoen USD, |
| — Takeda:  | 72 miljoen USD,  |
| — Eisai:   | 40 miljoen USD,  |
| — Daiichi: | 25 miljoen USD.  |
- (155) De Canadese commissaris voor Mededinging heeft eveneens diepgaande onderzoeken gevoerd naar het prijskartel, omdat dit de mededinging beïnvloedde op het gebied van de verkoop en levering van vitaminen in bulk in Canada.
- (156) Op 22 september 1999 pleitten Roche, BASF, Rhône-Poulenc, Daiichi en Eisai schuldig voor het Federale Gerechtshof van Canada (afdeling procesrecht) met betrekking tot aanklachten wegens onwettige kartelvorming met het oog op de verhinderende of onrechtmatige beperking van de concurrentie, wat in strijd is met artikel 45 van de Competition Act 1985.



(157) De volgende strafrechtelijke boetes werden opgelegd:

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

### 1.3.3. HET BEWIJSMATERIAAL

(158) Het belangrijkste door de Commissie verkregen bewijsmateriaal omvat het volgende:

- verklaring van Rhône-Poulenc van 19 mei 1999, plus bijlagen („verklaring van Rhône-Poulenc”);
- aanvullende verklaring van Rhône-Poulenc van 25 mei 1999, plus bijlagen („aanvullende verklaring van Rhône-Poulenc”);
- verklaring van Roche van 2 juni 1999 („verklaring van Roche”);
- verklaring van BASF van 15 juni 1999 („verklaring van BASF”);
- verklaring van Solvay Pharmaceuticals BV (betreffende vitamine D3) van 29 juni 1999 („eerste verklaring van Solvay”);
- door Roche bij brief van 22 juni 1999 verstrekte documentatie (bundel A);
- door BASF bij brief van 23 juni 1999 verstrekte documentatie (bundel B);
- antwoord van Roche krachtens artikel 11 betreffende vitamine E, van 9 juli 1999, plus bijlagen 1—14 (bundel C);
- verklaring van Daiichi van 9 juli 1999 (verklaring van Daiichi) betreffende vitamine B5, plus bewijsmateriaal (bundel D);
- antwoord van Roche (vitaminen A, E, B2, B5, C, enz.) krachtens artikel 11, van 16 juli 1999, plus bijlagen;
- antwoord van BASF (vitaminen A, E, B5, C) krachtens artikel 11, van 16 juli 1999, plus tabellen;
- brief van Roche van 30 juli 1999 betreffende de vitaminen B1, B6, D3, biotine en carotenoiden, plus bijlagen;

— verklaring van Solvay Pharmaceuticals BV van 14 september 1999, plus bijlagen („tweede verklaring van Solvay”);

— door Takeda op 7 september 1999 verstrekte documentatie betreffende afspraken over de vitaminen B1, B2, B6, C en folinezuur (bundel E);

— door Takeda op 18 oktober 1999 verstrekte documentatie betreffende afspraken over folinezuur (bundel F);

— antwoord van Takeda van 18 en 20 oktober 1999 op het verzoek om inlichtingen betreffende de vitaminen B1 en B6;

— verklaring van Eisai van 12 oktober 1999, plus bijgevoegde documenten („verklaring van Eisai”);

— antwoord van Tanabe van 11 oktober 1999 op het verzoek om inlichtingen betreffende biotine, plus bijlagen;

— antwoord van Merck van 26 oktober 1999 op het verzoek om inlichtingen betreffende biotine;

— brief van Merck van 22 november 1999 op het verzoek om inlichtingen betreffende de vitaminen B1 en B6;

— antwoord van Takeda van 10 januari 2000 op het verzoek om inlichtingen betreffende folinezuur.

### 1.4. HET KARTEL

(159) In dit deel volgt een beschrijving van de feiten met betrekking tot elk van de kartels in de verschillende betrokken vitamineproductmarkten, namelijk de markten voor de vitaminen A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folinezuur, betacaroteen en carotenoiden.

#### 1.4.1. VITAMINEN A EN E

##### 1.4.1.1. Oorsprong en basisstructuur van het kartel

(160) Volgens de Europese producenten zijn de prijzen voor zowel vitamine A als E daadwerkelijk aanzienlijk gedaald aan het eind van de jaren 1980, als gevolg van de concurrentie. De „dramatische” prijsdaling bij vitamine E wordt door Roche toegewezen aan het „prijsoffensief” van Eisai in 1989 (voor vitamine A stelt Roche de agressieve prijspolitiek van Rhône-Poulenc verantwoordelijk). Tijdens de zomer van 1989 werden ten minste twee bijeenkomsten op hoog niveau gehouden: de eerste op 7 juni, tussen Roche en BASF in Basel, en de tweede in Zürich, waaraan tevens Rhône-Poulenc deelnam. In of

rond september 1989 ontmoetten hoge personeelsleden van Roche, BASF en Rhône-Poulenc elkaar opnieuw in Zürich. De bijeenkomst duurde twee dagen. Eisai was niet aanwezig; volgens Roche was het de bedoeling om Eisai er in een tweede fase bij te betrekken.

(161) Volgens Rhône-Poulenc was Roche tevreden met haar marktaandeel van 50 %, wilde BASF een stijging van haar toenmalige 30 % van de markt, en had Rhône-Poulenc graag meer gekregen dan haar 15 %, maar realiseerde zij zich dat dit niet mogelijk zou zijn.

(162) BASF heeft een enigszins gedetailleerde beschrijving gegeven van de bijeenkomst in september in Zürich, waarbij het kartel voor de vitaminen A en E werd opgericht.

(163) De eerste dag stelden de hoge personeelsleden die verantwoordelijk waren voor de vitamineverkoop in elk bedrijf, tezamen met een aantal productmanagers, de omvang van de markt van de vitaminen A en E vast en zij kwamen vervolgens overeen de wereldwijde en regionale markten te verdelen tussen de vier producenten, op basis van de verkopen die zij respectievelijk in 1988 hadden behaald.

(164) Samenvattend was de achterliggende doelstelling het wereldwijde marktaandeel van elke producent te stabiliseren. De marktaandelen werden bevroren op het niveau van 1988; indien de markt zou uitbreiden kon iedere onderneming haar omzet slechts overeenkomstig de overeengekomen quota en afhankelijk van de marktgroei, en niet ten koste van een concurrent verhogen.

(165) De tweede dag voegden de voorzitters van de afdeling fijnchemicaliën (of het equivalent daarvan) en de hoofden van „Vitamins Marketing” voor elke onderneming zich bij de bijeenkomst om de overeengekomen quota goed te keuren en „vertrouwen” tussen de deelnemers te scheppen zodat de afspraken zouden worden geëerbiedigd. De stelregel „prijs vóór volume” werd aanvaard als het onderliggende beginsel van het kartel. Specifieke prijsniveaus werden eveneens besproken.

(166) Volgens door BASF verstrekte informatie waren de marktaandelen van elk van de producenten van vitamine A in 1988, dat als „basisjaar” fungeerde voor het vastleggen van de quota, de volgende:

	Roche	BASF	Rhône-Poulenc
West-Europa	46,5 %	29,8 %	23,7 %
Wereldwijd	48,1 %	29,3 %	22,6 %

(167) Voor vitamine E verstrekte BASF ook informatie over de in 1988 behaalde omzet, die overeenkwam met de volgende percentages:

	Roche	BASF	Rhône-Poulenc	Eisai
West-Europa	46 %	31,1 %	14,9 %	8 %
Wereldwijd	46,5 %	28,1 %	15,2 %	10,2 %

(168) Deze cijfers kunnen een kleine aanpassing hebben ondergaan om de toegewezen quota weer te geven. Volgens BASF werden op de bijeenkomst in Zürich de volgende totale marktaandelen overeengekomen:

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

Roche bevestigt de hierboven weergegeven quota voor vitamine A.

(169) In het najaar van 1989 hielden de Europese producenten een tweede bijeenkomst in Basel om het raamwerk en de procedures van het kartel meer in detail uit te werken. Voor elke regio, met inbegrip van Europa, werden de marktaandeelquota verder opgesplitst per land, zodat het totaal van de toewijzingen overeenkwam met het toegewezen regionale marktaandeel en de som van de regionale marktaandelen overeenkwam met het wereldquotum.

(170) Er werden een raming gemaakt van de markt voor 1990 en prognoses overeengekomen; de procentuele quota voor elke onderneming werden vervolgens omgezet in verkoopcontingenten op tonnagebasis voor de wereld, de regio en elke nationale markt.

(171) Tijdens de duur van het kartel vond deze berekening elk jaar plaats in de late zomer/het najaar, en dit werd bekend als „het budget”

## Structuur en deelnemers

### Structuur van de regelmatige bijeenkomsten

(172) In de loop van de tenuitvoerlegging van het kartel ontstond een complexe structuur van regelmatige bijeenkomsten. Er waren vier niveaus:

### Topniveau

(173) Op dit niveau waren de hoogste leidinggevende personeelsleden met verantwoordelijkheden voor de vitamineactiviteiten vertegenwoordigd, waaronder de hoofden

van de afdelingen en soms de hoofden van „Vitamins Marketing”. Hun taak bestond erin de afspraken op hoog niveau te ondersteunen, de algemene strategie vast te stellen en ervoor te zorgen dat alle partijen zich aan de afspraken hielden.

### Hoofden van marketing

- (174) De hoofden van „Vitamins Marketing” (die ook konden deelnemen aan de topniveaubijeenkomsten) namen beslissingen over de praktische uitvoering van de afspraken en legden de laatste hand aan de „budgets”. Soms waren ook de directeurs van de afdelingen (divisional chairmen) aanwezig op hun bijeenkomsten. Zij kwamen twee of drie keer per jaar samen.

### Algemeen productmarketingniveau

- (175) Dit niveau bestond uit de managers met verantwoordelijkheid voor productmarketing van de vitamines A en E op wereldniveau. Hun bijeenkomsten werden eenmaal per kwartaal gehouden en waren bedoeld om toezicht uit te oefenen op de uitvoering van de quotaregelingen.

### Regionaal productmarketingniveau

- (176) Deze bijeenkomsten, die georganiseerd werden door de regionale managers en waaraan de hoofden van de afdeling marketing voor elke regio (met inbegrip van Europa) deelnamen, vonden ongeveer vier keer per jaar plaats. Er werden onder meer de prijzen voor individuele afnemers besproken. De groep was eveneens verantwoordelijk voor:

- het toezicht op de verkopen in vergelijking met het „budget” op regionaal niveau en het maken van aanpassingen indien nodig;
- het vaststellen van relevante marktontwikkelingen binnen hun regio;
- de tenuitvoerlegging van de op de hogere niveaus overeengekomen prijsstijgingen.

- (177) Vaak werden de regionale bijeenkomsten voor Europa gecombineerd met algemene operationele bijeenkomsten op een hoger niveau.

- (178) BASF gaf de namen van de gebruikelijke deelnemers aan de bijeenkomsten over de relevante periode.

### De wisselwerking tussen de verschillende groepen

- (179) De activiteiten van het kartel waren gericht op de voorbereiding en uitvoering van het jaarlijkse „budget”. In dit en andere opzichten waren de mechanismen ervan inderdaad gevormd naar het voorbeeld van het interne financiële beleid en het toezicht op een individuele onderneming.

- (180) De door BASF genoemde hoofden marketing (waarnaar Rhône-Poulenc verwijst als de „top vitamins operations managers”) kwamen, meestal in augustus, bijeen om de algemene verkoopcijfers en ramingen inzake marktgrootte en -groei voor het volgende jaar uit te wisselen en het „budget” voor het volgende jaar voor te bereiden.

- (181) Deze bijeenkomsten, die „budget meetings” werden genoemd, werden steeds door Roche georganiseerd in hotels in of rond Basel. Volgens Rhône-Poulenc gaf Roche eerst een overzicht van de huidige stand van de markt aan de hand van tabellen op grond van de informatie die de anderen vooraf per telefoon hadden verstrekt.

- (182) Het was in dit forum dat normaal werd beslist over prijsstijgingen: meestal werd de prijs verhoogd in stappen van 5 %. De uiteindelijke beslissingen over de prijzen werden gewoonlijk in het tweede halfjaar genomen, waarbij de datum van inwerkingtreding voor een stijging meestal 1 april van het volgende jaar was.

- (183) Wanneer over een prijsstijging was besloten, nam Roche meestal de leiding en kondigde deze als eerste aan (hoewel zij blijkbaar soms BASF verzocht om de stijging als eerste bekend te maken).

- (184) Na de „budget meeting” van augustus kwamen de drie voorzitters van de afdelingen samen (in het geval van Rhône Poulenc was dat de president van RPAN), zodat de operations managers en hoofden van marketing die hadden deelgenomen aan de „Budget”-bijeenkomsten de resultaten van het vorige jaar konden presenteren.

- (185) Die bijeenkomsten vonden ook plaats in hotels in of bij Basel. Op deze vergaderingen, die georganiseerd en geleid werden door Roche, presenteerde Roche de marktontwikkelingen en bespraken de voorzitters van de afdelingen de grootte van de markt, de stijging van marktaandeel en prijsbewegingen, en zochten zij oplossingen voor potentiële problemen.

- (186) De hoogste leidinggevende personeelsleden van Roche, BASF en Rhône-Poulenc, die toezicht hielden op de vitamineactiviteiten, organiseerden nog andere bijeenkomsten een- of tweemaal per jaar in Basel, Parijs en Frankfurt; zij werden blijkbaar bij toerbeurt georganiseerd door elk van de betrokken ondernemingen. Volgens Rhône-Poulenc was er geen specifieke agenda. Het gaat hier evenwel waarschijnlijk over de bijeenkomsten die door Roche werden beschreven. Het doel ervan was te tonen dat het kartel op hoog niveau werd ondersteund en om de algemene strategie vast te stellen.

- (187) De regionale bijeenkomsten voor Europa werden eveneens gewoonlijk georganiseerd door Roche en vonden

plaats in Basel, in de maand na het eind van elk kwartaal. De regionale marketingmanagers brachten over de marktontwikkelingen verslag uit aan het hogere niveau, waar dan de noodzakelijke beslissingen werden genomen.

- (188) De aan de Europese regionale bijeenkomsten deelnemende managers hadden wekelijks telefonische contacten om toezicht uit te oefenen op de afspraken over prijzen en verkoopvolumes en gesprekken te voeren over individuele afnemers. Elke maand wisselden zij de cijfers uit over de op elk van de nationale markten verkochte hoeveelheden vitaminen A en E. (Roche verstrekke de anderen de maandelijkse verkoopcijfers van Eisai op de Europese markt als geheel in plaats van voor elk land afzonderlijk.)

### Volumecontrolemechanisme: „budgets”

#### Algemeen

- (189) Het belangrijkste grondbeginsel van het kartel bestond erin de marktaandelen voor beide producten te bevriezen op het niveau van 1988.
- (190) De drie belangrijkste Europese producenten hebben de Commissie allen tabellen en rekenbladen verstrekt die werden opgesteld en gebruikt om de verkoopquota voor de vitaminen A en E voor elke regionale en nationale markt te berekenen, te herzien en overeen te komen.
- (191) BASF heeft waarschijnlijk de meest volledige reeks documenten in verband met het „budget” verstrekt, en deze kunnen worden gebruikt om de werking van het volumecontrolemechanisme te demonstreren. Voor het grootste deel bestaan de BASF-documenten uit a) werkbladen of ondersteunende documenten die werden gebruikt om het jaarlijkse „budget” voor elke producent per land vast te leggen, en b) grafieken waarin de werkelijke verkopen van elke producent werden vergeleken met zijn „toegewezen volumes”, d.w.z. zijn quotum voor elke regionale en nationale markt, zowel op jaarbasis als voor interimperioden (verkoopcijfers in termen van volume werden op maandbasis uitgewisseld).
- (192) De door Roche verstrekte documentatie bestaat uit a) rekenbladen die werden opgesteld aan de hand van de door de andere producenten verstrekte gegevens waarin de afspraken inzake de toewijzing van volumes en de door de deelnemers uitgewisselde maandelijkse en jaarlijkse resultaten tot uiting komen, en b) door Roche opgestelde grafieken voor besprekingen en bijeenkomsten over het „budget”.
- (193) De documentatie over het „budget” voor het jaar 1998 is representatief voor het geheel en kan als voorbeeld worden genomen <sup>(17)</sup>.

#### Vitamine A

- (194) Voor de gehele „regio” (die ook Oost-Europa, Afrika en het Midden-Oosten omvat), zijn de voorgestelde quota 45,3 % voor Roche, 31,6 % voor BASF en 23,3 % voor Rhône-Poulenc.
- (195) Voor West-Europa als geheel werden de volgende quota gegeven: 44,3 % voor Roche, 32,1 % voor BASF en 23,6 % voor Rhône-Poulenc.
- (196) De informatie voor het gehele jaar werd op cumulatieve maandelijkse basis opgetekend om ervoor te zorgen dat alle deelnemers hun overeengekomen marktaandeel respecteerden; indien één van hen meer verkocht dan zijn toegewezen quotum, zou hij de verkopen moeten „afremmen” om de anderen in staat te stellen hem in te halen. Indien een producent aan het eind van het jaar zijn quotum aanzienlijk had overschreden, moest hij vitaminen van de anderen kopen om hen te compenseren voor de overeenkomstige tekorten in hun quota.

#### Vitamine E

- (197) Voor vitamine E werd een soortgelijke geautomatiseerde gegevensbank opgesteld, hoewel 1. er afzonderlijke grafieken zijn voor „diervoeder”, „farmaceutica” en „totaal”; en 2. de hoeveelheden in metrische ton worden opgegeven.
- (198) De door BASF voor het jaar 1998 verstrekte documentatie is eveneens illustratief voor de werking van het systeem, dat volgens dezelfde lijnen werd voortgezet in de jaren 1989 tot 1997.
- (199) In de rekenbladen voor vitamine E worden de drie belangrijkste producenten eveneens aangeduid als „1”, „2” en „3”; „4” verwijst naar Eisai en „5” naar andere producenten.

### Minimumprijzen en richtprijzen

- (200) Op hun „topniveau”-bijeenkomst in Zürich in september 1989, waren de voorzitters van de afdelingen van Roche, BASF en Rhône-Poulenc een beleid van „prijs vóór tonnage” overeengekomen.
- (201) De beslissingen over of, wanneer, en met hoeveel de prijzen moesten worden verhoogd, werden genomen door de hoofden van „Vitamins Marketing” op hun op regelmatige tijdstippen gehouden bijeenkomsten. De uiteindelijke beslissingen werden gewoonlijk genomen in de tweede helft van ieder jaar, waarbij de datum van inwerkingtreding voor de „stijging” in de regel 1 april van het daaropvolgende jaar was.
- (202) Bij het begin van het kartel waren de partijen een prijsstijging overeengekomen van ongeveer 10 % voor zowel vitamine A als E.

- (203) Normaal kwamen de partijen overeen dat één producent de stijging als eerste zou „aankondigen”, hetzij in een vaktijdschrift of door rechtstreekse communicatie met de grootste afnemers. Wanneer de prijsstijging eenmaal aangekondigd was door een van de kartelleden volgden de anderen over het algemeen.
- (204) Op die manier zou de gezamenlijke prijsstijging, indien nodig kunnen worden uitgelegd als het gevolg van prijsleiderschap in een oligopolistische markt.
- (205) De Commissie heeft zowel van Roche als van BASF documentatie over het interne prijsbeleid en het beheer verkregen waaruit blijkt dat de beide producenten in de regel werkten op basis van „catalogus”-prijzen (of „Target/Ziel”- en „minimum”-prijzen).
- (206) Het gebruik van de richtprijzen wordt geïllustreerd door het „prijzenrekenblad” voor de vitaminen A en E van Roche dat in maart 1991 aan de bedrijfsafdelingen werd verstrekt.
- (207) De doelstelling voor vitamine A was een prijsstijging (in CHF) met 5-10 % voor 1991 (en daarbij het prijsverschil USD/DEM te compenseren om makelaars te ontmoedigen). Terwijl de managers als instructie krijgen het aandeel van 48 % van de wereldmarkt in stand te houden, moeten zij ook het principe volgen: „richtprijs vóór hoeveelheid/marktaandeel-streefdoel: overschrijdt niet de hoeveelheid door niet te voldoen aan de richtprijs” (vertaling uit het Engels) (zie het beginsel „prijs vóór tonnage”, overweging 200).
- (208) Het rekenblad bevat de „catalogus”- en „minimum”-prijzen die moeten worden toegepast voor elke productvorm in DEM en USD voor het tweede en derde kwartaal van 1991.
- (209) Voor de tenuitvoerlegging van de prijsstijging krijgt de bedrijfsafdeling de volgende waarschuwing voor Europa: „De huidige DEM-prijzen voor veevoeder moeten strikt worden toegepast in het tweede kwartaal van 1991. Prijsstijging van + 10 % moet worden voorbereid en aangekondigd in mei met onmiddellijke inwerkingtreding voor locozaak en alle contracten voor het derde kwartaal. Voeding-/farmaceuticaprijzen moeten strikt worden toegepast.” (vertaling uit het Engels). (Soortgelijke instructies werden gegeven voor vitamine E.)
- (210) Tijdens de onderling afgesproken initiatieven van 1991 werden de prijzen ieder kwartaal verhoogd; vanaf begin 1993 werden de prijzen in de regel een keer per jaar verhoogd, meestal op 1 april, waarbij 1 oktober als bijkomende reservedatum werd achtergehouden.
- (211) Tijdens het eerste jaar van het kartel kwamen de personeelsleden van Roche, BASF en Rhône-Poulenc vaak samen om hun regelingen te concretiseren: Rhône-Poulenc heeft ongeveer negen bijeenkomsten in Basel tussen januari 1990 en januari 1991 vermeld.
- (212) Er zijn ook afzonderlijke bijeenkomsten geweest tussen Roche en Eisai over vitamine E, die beschreven zijn in een intern memorandum van Roche met als titel „Eisai history”, en die begonnen zijn met een bijeenkomst op topniveau in Japan in september 1990.
- (213) Op 25 oktober 1990 vond in Basel een vervolgbijeenkomst plaats waarop de vertegenwoordigers van Eisai bevestigden dat hun onderneming bereid was toe te treden tot de „club”, op voorwaarde dat de leden hun verkoopgegevens zouden uitwisselen.
- (214) Op een trilaterale bijeenkomst in Basel op 30 oktober 1990 kwamen de drie Europese producenten overeen Eisai voor een eerste periode van vijf jaar in de regeling op te nemen en haar 1 600 ton toe te wijzen met voorbehoud van een stijging overeenkomstig de marktgroei. Het voordeel voor Eisai zou een gegarandeerd verkoopvolume en hogere prijzen zijn.
- (215) Aangezien Eisai tijdens het grootste deel van 1990 niet definitief was opgenomen in de regeling voor vitamine E en meer volume had geleverd dan was verwacht, hebben de regelingen blijkbaar niet geleid tot een grote prijsstijging tijdens dat jaar.
- (216) In december 1990 werd de vitamine E-fabriek van Rhône-Poulenc ernstig beschadigd door brand. De belangrijkste producenten concludeerden dat de afnemers bereid zouden zijn hogere prijzen te betalen in het licht van een productschaarste (zij meenden ook dat het tekort aan vitamine E kon worden gebruikt om tegelijkertijd de prijzen van vitamine A te verhogen).
- (217) Hoewel Rhône-Poulenc deze onvoorzienbare gebeurtenis als de katalysator voor de consolidatie van het kartel voorstelt, valt duidelijk uit het door BASF en Roche gemaakte relaas van de gebeurtenissen op te maken dat het raamwerk van het kartel en de mechanismen voor de uitvoering ervan reeds eind 1989 waren overeengekomen.
- (218) Na een zogenoemde „topbijeenkomst” in Japan op 8 en 9 januari 1991 tussen hogere leidinggevende personeelsleden van de drie Europese producenten en Eisai (zie overweging 234), bevestigde deze laatste dat zij bereid was deel te nemen aan de wereldwijde volumetoewijzingsregeling voor vitamine E, en haar quotum werd verhoogd van 10 naar 11 %. Eisai lijkt de besprekingen met de concurrenten in termen van antitrustwetgeving te hebben gerationaliseerd door elk van hen afzonderlijk 20 minuten te ontmoeten; zij noemt deze ontmoetingen oneerlijkerwijze „beleefdheidsbezoeken”. Welke dubbelzinnigheden Eisai met deze schoonschijnende manoeuvre ook hoopte te scheppen, het effect ervan werd tenietgedaan door haar uitnodiging aan alle drie concurrenten op een „gezamenlijke bijeenkomst” onmiddellijk

### Werking van het kartel in de periode 1989-1997

- (211) Tijdens het eerste jaar van het kartel kwamen de personeelsleden van Roche, BASF en Rhône-Poulenc vaak samen om hun regelingen te concretiseren: Rhône-Poulenc heeft ongeveer negen bijeenkomsten in Basel tussen januari 1990 en januari 1991 vermeld.

- nadien in een restaurant, waarop (naar zij zelf toegeeft) een „methodisch marketing“-systeem werd voorgesteld en besproken.
- (219) De overeenkomst werd een paar weken later bevestigd toen hogere personeelsleden van Roche een bezoek brachten aan Japan en Eisai ontmoetten (zie overweging 236).
- (220) Dankzij de definitieve opname van Eisai in de volume- en prijsregeling voor vitamine E en de schaarste van het product, konden de vier producenten de prijzen voor dat product in de loop van 1991 aanzienlijk verhogen. Rhône-Poulenc werd door Roche en BASF bevoorrad met leveringen van „co-producenten” totdat haar fabriek opnieuw bedrijfsklaar zou zijn. Terzelfder tijd en parallel met de prijsstijging voor vitamine E, kwamen de drie Europese producenten overeen de prijzen voor vitamine A aanzienlijk te verhogen.
- (221) De prijzen voor beide vitaminen stegen tussen 1991 en 1994 aanzienlijk. De eerste prijsstijging, in 1991, bedroeg ongeveer 10 % (zie overweging 202). Volgens Roche was het de bedoeling om na 1994 de bereikte prijsniveaus in stand te houden.
- (222) De gelijktijdigheid en eenvormigheid van de prijsstijgingen voor de vitaminen A en E leidden tot klachten van de plaatselijke voormengselondernemingen bij de autoriteiten in Frankrijk. De Franse autoriteiten voerden een inspectie uit op 28 januari 1993. Roche bracht Takeda op 8 februari 1993 op de hoogte van de resultaten op een bijeenkomst over vitamine C. Takeda nam prompt nota van hun afwijzende houding ten aanzien van de inspecties:
- „Tijdens de inspecties werd niets gevonden. Er werd ook een inspectie uitgevoerd bij RPAN, maar er werd niets gevonden. Dit soort inspectie vond ook in 1991 plaats, maar er waren geen bewijzen. R beschouwt deze inspecties niet als problematisch: zij is evenwel voorzichtig met de manier waarop met documenten wordt omgegaan.” (vertaling uit het Engels).
- (223) Tegen begin 1994 was een aanzienlijk prijsverschil (ongeveer 10 %) ontstaan tussen Europa en de Verenigde Staten voor de vitaminen A en E. Makelaars maakten van deze gelegenheid gebruik om „arbitrage“-transacties uit te voeren. Roche gaf haar area managers tussen 1 en 4 februari 1994 de instructie: „De hoogste prioriteit inzake het vaststellen van prijzen in 1994 gaat derhalve naar Europa ... Onze doelstelling is de prijzen voor A te verhogen met 2 DEM en voor E met 1 DEM. Volumes moeten strikt worden gecontroleerd.” (vertaling uit het Engels). BASF had de aandacht van haar Europese verkoopvestigingen reeds in september 1993 op dit fenomeen gevestigd.
- (224) Op 14 februari 1994 kondigde BASF via de vakpers stijgingen van 5 % voor de vitaminen A en E aan. De verkoopvestigingen kregen instructies om met onmiddellijk effect de nieuwe „limiet“-prijzen toe te passen: het minimumbedrag voor de stijging was 2 DEM voor vitamine A en 1 DEM voor vitamine E.
- (225) In 1994 maakte de snelle stijging van de vraag naar vitamine E voor menselijk verbruik een herziening van de quota van Rhône-Poulenc noodzakelijk. Om haar overeengekomen aandeel van 16 % van de totale markt te behouden, moest Rhône-Poulenc haar omzet in de diervoedersector verhogen. In augustus 1994 kwamen de producenten overeen dat het aandeel van Rhône-Poulenc in het voedersegment gelimiteerd zou worden op 21 %; indien Rhône-Poulenc echter met dit gestegen quotum in deze sector haar volledige 16 % van de totale markt niet zou bereiken, zouden de andere twee Europese producenten van haar producten kopen om haar te compenseren voor het tekort. In 1996 werden compenserende aankopen gedaan door Roche en in 1997 door Roche en BASF.
- (226) BASF verklaarde dat de deelnemers tijdens de duur van het kartel maatregelen overwogen en onderzochten om marginale concurrenten (in China en Rusland) te verwijderen van, of te doen afzien van toetreding tot de Europese markt.
- De voortzetting van de kartels na de onderzoeken in de Verenigde Staten**
- (227) Eind 1997 werd in de Verenigde Staten bekendgemaakt dat het ministerie van Justitie een „Federal Grand Jury” had bijengeroepen om mogelijke inbreuken op artikel 1 van de Sherman Act in de vitaminesector te onderzoeken.
- (228) De deelnemers van de bijeenkomsten hadden de interesse van de antitrustautoriteiten voor hun heimelijke regelingen reeds gemerkt en probeerden het aantal contacten en de frequentie ervan te verminderen. De laatste trilaterale bijeenkomst werd gehouden in november 1997 in Basel, toen werd besloten dat de toekomstige bijeenkomsten alleen nog op bilaterale basis zouden plaatsvinden.
- (229) Rhône-Poulenc verklaart dat de toenmalige president van haar afdeling dier- en plantgezondheid, in december 1997 telefoneerde met zijn collega's van Roche en BASF en met hen bijeenkomsten organiseerde om zogenaamd de „terugtrekking” van zijn onderneming uit de overeenkomsten aan te kondigen; op 22 december 1997 heeft hij naar verluidt eerst BASF in Ludwigshafen en vervolgens Roche in haar hoofdzetel in Basel bezocht om de overeenkomsten betreffende de vitaminen A en E te beëindigen.
- (230) Deze maatregel werd begin januari 1998 „aangekondigd” aan de branchedirecteuren van Rhône-Poulenc Animal Nutrition.

- (231) Welke formele of officiële instructies echter ook mogen zijn gegeven, de realiteit was anders: de hogere personeelsleden van alle drie ondernemingen besloten de samenwerking in een gewijzigde vorm en op een „meer discrete basis” voort te zetten, zoals BASF dit formuleert. Dit gebeurde blijkbaar op initiatief van Roche. Op 15 januari 1998 vond een bijeenkomst plaats tussen Roche en Rhône-Poulenc, en een paar dagen later met BASF. Beide ontmoetingen worden door Roche beschreven als een „topniveau- en operationele bijeenkomst”. Besloten werd dat er geen groepsbijeenkomsten meer zouden zijn, maar alleen bilaterale contacten indien nodig. Roche heeft een lijst van deze bijeenkomsten verstrekt. Gedurende meer dan een jaar wisselden deze hoge personeelsleden ook maandelijks verkoopcijfers uit vanuit hun privé-woningen, wat ten doel had een eventuele afwijking van de overeengekomen quota te controleren.
- (232) Het feit dat BASF de verantwoordelijkheid voor de voortzetting van deze contacten bij „een paar individuele personen” in elke onderneming legt, moet worden gezien in het licht van de posten die zij bekleedden: de hoofden van „Vitamins Marketing” in Roche en de commercieel directeur van RPN.
- (233) Voorzover bekend vonden deze contacten voor de laatste maal plaats in februari 1999; daarbij werden de verkoopgegevens uitgewisseld voor de maand januari.
- (237) Daarnaast hebben er geen multilaterale bijeenkomsten meer plaatsgevonden waarbij Eisai was betrokken, en de communicatie met het kartel verliep steeds via Roche.
- (238) De gebruikelijke procedure bestond erin dat de drie Europese producenten eerst samen kwamen, zij het voor topniveau-, „budget-”, kwartaal- of regionale bijeenkomsten, en dat Roche dan één of twee weken later Eisai op het passende niveau ontmoette.
- (239) Eisai verstreekte Roche de cijfers over haar verkoopvolumes in elk van de regio's; Roche gaf Eisai op haar beurt de totale verkoopcijfers voor de drie Europese producenten, gecombineerd op wereldwijde en regionale basis. Zij verstreekte geen individuele gegevens.

### Betrokkenheid van Eisai

- (234) Eisai produceerde alleen vitamine E en nam aan geen enkele bijeenkomst voor vitamine A deel. Wat vitamine E betreft, had Roche reeds in Tokio op 22 en 23 november 1989 de eerste contacten tot stand gebracht met het oog op de oprichting van een kartel, en deze werden gevolgd door de bijeenkomst in Basel op 8 december 1989 met de drie Europese producenten, zoals Eisai heeft beschreven. Eisai beweert echter geen toezeggingen te hebben gedaan betreffende de vermindering van haar productie. Na nog andere bijeenkomsten met Roche in Europa en Japan en permanente druk vanwege Roche, nodigde Eisai de hoge personeelsleden van de drie Europese producenten uit op een „topbijeenkomst” op 8 en 9 januari 1991. Eisai's bewering dat zij bij die gelegenheid een onwillige gastvrouw was die „verrast” werd door een grof misbruik van het bedrijfsprotocol wordt tegengesproken door de manier waarop de uitnodiging aan Roche was geformuleerd.
- (240) Eisai's pogingen om zichzelf in deze procedure voor te stellen als een onwillige deelnemer aan de afspraken waarbij het alleen om de „uitwisseling van informatie” ging, worden tegengesproken door de van Eisai afkomstige documentatie die Roche aan de Commissie heeft verstrekt, waarin de actieve betrokkenheid van Eisai bij de totstandkoming van een quotasysteem wordt aange-toond. Eisai heeft de Commissie zelf documenten verstrekt in verband met deze bijeenkomsten die haar beweringen weerleggen.
- (241) Een door een werknemer van Eisai opgestelde grafiek voor een bijeenkomst in februari of maart 1995, bevat de resultaten van Eisai in Noord-Amerika, Europa, Azië en Zuid-Amerika voor 1990, 1993 en 1994, en haar plan voor 1995. Uit een „toespraaknota” voor dezelfde bijeenkomst blijkt eveneens duidelijk dat het beleid van Eisai ten aanzien van haar concurrenten erin bestond hen te overtuigen van haar goede voornemens betreffende de kartelovereenkomsten:
- „De in januari 1991 gehouden bijeenkomst werd erkend als „basis” en het resultaat in 1990 was basis-hoeveelheid.
- (235) Zoals in de uitnodiging uitdrukkelijk is vermeld, was de bijeenkomst bedoeld om de voornemens van het topmanagement te bevestigen, een vertrouwensrelatie tussen de partijen tot stand te brengen en de aard van de volgende „top” overeen te komen.
- (236) Enkele weken later, op 30 en 31 januari 1991, gingen hoge personeelsleden van Roche naar Japan om een aantal Japanse vitamineproducenten apart te ontmoeten, waaronder Eisai. Een prijsstijging van omstreeks 10 % werd overeengekomen (zie overweging 207). Bovendien werd overeengekomen dat al hun toekomstige contacten alleen op bilaterale basis zouden plaatsvinden: Roche zou BASF en Rhône-Poulenc op de hoogte brengen van de resultaten. Roche zou op haar beurt haar standpunt op de andere twee Europese producenten afstemmen en bij haar contacten met Eisai in hun naam handelen.
- Als onderneming met het kleinste marktaandeel, zijn wij begonnen met een aandeel van 11,2 % (1990) en werden door u aanvaard met 11,9 % van het aandeel van het plan (1991).

Door instandhouding van ons aandeel van 11 %, hebben wij het basisplan gevolgd dat door u was voorgesteld in ieder jaar van samenwerking [sic] CLUB.

Wij hebben de positie en status van de anderen gerespecteerd.

Vanaf de eerste bijeenkomst hebben wij ons voornemen vermeld om [5—15] % van het marktaandeel te verkrijgen op middellange termijn (vijf jaar) en eveneens een aandeel van [10—20] % op lange termijn (tien jaar).

Zoals het resultaat tot 1994 in de totale tabel, zijn wij nooit afgeweken van de fundamentele overeenkomsten en afspraken." (vertaling uit het Engels).

- (242) De actieve betrokkenheid van Eisai bij het kartel (welke kunstmatige middelen ook werden aangewend om de bijeenkomsten te „rechtvaardigen”) stelde de Europese producenten in staat de prijsniveaus in Europa te verhogen zonder te moeten vrezen dat deze Japanse producent zou onderbieden. Eisai geeft zelf toe dat „zij een beleid had dat was gericht op prijsstijgingen en dat zij door anderen uitgevoerde prijsstijgingen zou volgen”. In deze context moet iedere suggestie dat de normale marktkrachten speelden, worden beoordeeld in het licht van de eigenaardige definitie die het kartel gaf van het begrip „prijsleiderschap”: zie de overwegingen 200 tot en met 203.

#### 1.4.2. VITAMINE B1 (THIAMINE)

##### 1.4.2.1. *Oorsprong en basisstructuur van het kartel*

- (243) In 1989 bedroeg het aandeel van Roche op de wereldmarkt 44 %, dat van BASF 13 % en dat van Takeda ongeveer 31 %; de Chinese producenten hadden ongeveer 9 %.
- (244) Volgens Roche namen de kartelafspraken voor vitamine B1 een aanvang op 30 en 31 januari 1991 tijdens het bezoek aan Tokio van het hoofd van „Vitamins Marketing”, toen hij vertegenwoordigers van Takeda ontmoette (alsook de andere Japanse vitamineproducenten). De deelnemers wisselden gegevens uit over tonnages en marktaandelen in 1990.
- (245) De afspraken over vitamine B1 hadden tot doel de prijzen te verhogen door de marktaandelen te stabiliseren en verkoopvolumes toe te wijzen op basis van de in het vorig jaar bereikte omzet.
- (246) Roche verstrekke de Commissie geen details over de toewijzing van de quota voor elke regio, maar deze kunnen

worden afgeleid uit de documenten die BASF aan de Commissie heeft verstrekt.

- (247) In het „referentiejaar” 1990 worden de bereikte omzet en marktaandelen in Europa als volgt aangegeven: Roche 280 t (38 %), BASF 142 t (20 %) en Takeda 300 t (42 %). Prognoses voor elke regio voor 1991 en de „streefdoelen” voor 1992 worden eveneens opgegeven.
- (248) BASF was niet aanwezig op deze bijeenkomst en Roche verwijst in haar verklaring niet naar de betrokkenheid van deze onderneming, maar het is duidelijk dat BASF deelnam aan de volumecontroleregeling: zie de overwegingen 260 tot en met 269.

##### 1.4.2.2. *Systeem voor volumecontrole en toezicht*

- (249) Hoewel de belangrijkste protagonist Roche de Commissie geen „budget”-documentatie verstrekte over vitamine B1 (in tegenstelling tot de informatie over de vitaminen A en E), heeft Takeda een aanzienlijk aantal van haar documenten uit die periode ter beschikking gesteld, met inbegrip van tabellen en verslagen van bijeenkomsten die de werking van het volumecontrole- en toezichtstelsel illustreren:
- een document, gedateerd 5 juni 1991, heeft als titel „Vitamine B1 toezicht 1990” en laat voor elke regio (Noord-Amerika, Latijns-Amerika, Japan, Europa, enz.) de omzet in ton zien van Roche, BASF, Takeda en de Chinese producenten (voor deze laatste waarschijnlijk een raming) voor het jaar 1990;
  - een document (met dezelfde datum) heeft als titel „Marktprognose 1991” en laat op basis van een hypothese over de marktgroei voor elke regio (voor Europa 1,5 %) het aan iedere producent voor 1991 toegewezen volume zien;
  - een ander document (met dezelfde datum) heeft als titel „Markttoezicht eerste kwartaal 1991” en bevat voor Roche, BASF en Takeda een vergelijking tussen de werkelijke omzet en de prognoses voor elke regio;
  - een document (gedateerd 20 mei 1993) heeft als titel „Markt- en concurrentietoezicht — Vitamine B1” en bevat gegevens over de omzet die Roche, BASF en Takeda per regio hebben bereikt in 1992 in vergelijking met hun quota;



- een document, gedateerd 5 november 1993, laat een vergelijking zien van de omzet die Takeda in 1992 heeft bereikt met haar quotum voor elke regio en bevat een sjabloon (nog te vervolledigen) voor een vergelijking tussen de „prestaties” en het „plan” van elke producent voor de periode januari-december 1993;
- een reeks sjablonen (waarin details zijn ingevuld) voor de vergelijking op een lopend-kwartaalbasis tussen de „toewijzing” en het „resultaat” voor Roche, Takeda en BASF voor 1993;
- voor andere jaren zijn soortgelijke documenten beschikbaar.

#### 1.4.2.3. Kartelbijekomsten

- (250) Na de eerste bijeenkomst in januari 1991 kwamen de personeelsleden van Roche en Takeda regelmatig samen, zowel op „top”- als op „operationeel” niveau in Tokio en Basel, om toezicht uit te oefenen op de toepassing van het quotasysteem en prijzen vast te stellen.

(251) BASF nam niet deel aan de bijeenkomsten maar zij kreeg een quotum voor vitamine B1 dat op de bijeenkomsten werd besproken.

(252) Aangezien er kartelafspraken bestonden voor het hele assortiment vitamines die zowel Roche als Takeda produceerden (vitaminen B1, B2, B6, C en folinezuur), werden deze vijf producten vaak allemaal op hun regelmatige bijeenkomsten behandeld. De deelnemers van Roche op het technisch niveau wisselden telkens wanneer het volgende product aan de orde kwam (zie bijvoorbeeld aantekening van Takeda van de twee dagen durende operationele bijeenkomst in Tokio in november 1992; de eerste dag werd besteed aan vitamine C, terwijl de vergadering 's voormiddags op de tweede dag besteed werd aan de vitaminen B1, B2 en B6).

(253) De aantekening van Takeda over een bijeenkomst in november 1992 is typisch voor de manier waarop de operationele bijeenkomsten verliepen:

„VB1

#### 1. Uitwisseling van resultaten voor januari tot en met september

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

Alle onder verwachtingen. Marketingpositie van B is zwak.

Overgenomen door Chinese producten.

Meer geïnteresseerd in behoud van prijs dan hoeveelheid.

#### 2. Quota voor 1993

Groecijfers stegen met ongeveer 2 %.

1992

	R	T	B	Totaal	Chinees	Totaal
	934	859	272	2 065	450	2 515
T ging niet akkoord met wijzigingen	900	827	263	1 990	525	2 515
Quota 1993	900	830	265	1 995	650	2 645

#### 3. Prijs

Onveranderd: 43,00 USD, 74,00 DEM.

#### 4. Chinese producten

Takeda zou haar traditionele afnemers graag beschermen door „off-spec”-producten van diervoederkwaliteit te gebruiken. Het is moeilijk afnemers terug te winnen nadat zij Chinese producten zijn begonnen te gebruiken.” (vertaling uit het Engels)

(254) Er vonden in Basel eveneens bilaterale bijeenkomsten plaats tussen Roche en Takeda waarop hun gemeenschappelijk assortiment van producten werd behandeld: vitamine B1, B2, B6, C en folinezuur. Af en toe had Takeda ook bilaterale gesprekken met BASF, waarbij ook vitamine B1 werd besproken.

#### 1.4.2.4. *De werking van het kartel in de periode 1991-1994*

(255) Van 1991 tot ongeveer 1993 werd de prijs van vitamine B1 geleidelijk verhoogd door het kartel. In 1991 verhoogden de producenten de marktprijs van minder dan 65 DEM tot 68 DEM/kg. Op een door Takeda verstrekte tabel (gedateerd 29 maart 1994) staan de „catalogus”- en „minimum”-prijzen voor het product in iedere geografische zone, met inbegrip van Europa, aangegeven.

(256) Vanaf 1 januari 1992 bedroeg de „catalogus”-prijs 76 DEM/kg franco aan huis en de „minimum”-prijs 74 DEM/kg (de prijsinstructies van BASF van 11 december 1991 bevestigden de minimumprijs van 74 DEM/kg).

(257) Tegen eind 1992 werden de gevolgen van de mededinging van de Chinese producten gevoeld, en de producenten overlegden of zij deze concurrentie zouden „negeren”, zoals zij in het verleden hadden gedaan, of de Chinese productie zouden absorberen. Tegen juni 1993 hadden de producenten besloten de concurrentie aan te gaan op het gebied van de prijs bij specifieke klanten die Chinese producten gebruikten.

(258) Eind 1993 werd dit beleid bevestigd. Het basisplan zou in 1994 in stand worden gehouden. De producenten kwamen overeen dat, om hun klantenbasis te behouden, zij zich moesten aanpassen aan de Chinese prijzen voor diervoederkwaliteit voor belangrijke klanten, maar dat deze lage prijs niet mocht worden veralgemeend; voor producten van voedsel- en farmaceutische kwaliteit moesten de hoge prijzen in stand worden gehouden.

(259) Volgens Roche besloten de twee producenten tegen 1994 dat de overeenkomst niet langer haalbaar was, en de samenwerking werd in het eerste halfjaar van 1994 afgebroken. De laatste bijeenkomst voor vitamine B1 vond plaats op 10 juni van dat jaar. Tegen het tweede halfjaar van 1994 was de marktprijs voor diervoederkwaliteit gedaald tot ongeveer 28 ECU/kg (van een maximum van 38 ECU/kg). De prijsontwikkeling van vitamine B1 over de periode van het kartel (en na beëindiging ervan) wordt aangegeven in tabel IV in de bijlage).

#### 1.4.2.5. *Betrokkenheid van BASF*

(260) BASF staakte haar productie van vitamine B1 in 1989 en bevoorradde zich vervolgens bij Roche, oorspronke-

lijk met een vijfjarig leveringscontract. Zij was tijdens de duur van het kartel nog steeds een van de belangrijkste leveranciers van bulkvitaminen in de Gemeenschap en de wereld.

(261) Door Takeda aan de Commissie verstrekte tabellen voor vitamine B1, met als titel „Markt- en concurrentietoezicht — Vitamine B1” en „Markttoezicht” (en duidelijk opgesteld met het oog op het toezicht op de heimelijke overeenkomsten) laten voor Roche, Takeda en BASF de „prognose” en „beoordeling” zien voor de hoeveelheden die op kwartaalbasis in elk van de belangrijkste geografische regio's, met inbegrip van Europa, werden geleverd.

(262) Gegevens over BASF zijn ook opgenomen in de tabellen met als titel „Vitamine B1: marktprognoses” en in de cumulatieve tabellen waarin het „resultaat” wordt vergeleken met het „toegewezen quotum” van elke producent voor 1993.

(263) In het memorandum van Takeda betreffende haar bijeenkomst met Roche in november 1992, waarop de vijf vitamineproducten die zij beiden produceerden (met inbegrip van vitamine B1) werden behandeld, worden in het deel met als titel „uitwisseling van de resultaten voor januari tot september” het „plan” en de „verkoopresultaten” vergeleken voor Takeda, Roche en BASF (BASF kreeg eveneens een quotum voor 1993 toegewezen). De informatie moet door BASF aan Roche zijn verstrekt.

(264) Volgens de meer volledige notulen die Takeda van deze bijeenkomst heeft gemaakt wordt de betrokkenheid van BASF bij de quotaregeling bevestigd. Roche verklaart:

„Wegens de invloed van de Chinese producten waren R, T, noch B in staat hun verwachte resultaten te behalen. Vooral B blijft achter (- 50 ton) en wenst wanhopig dat aanpassingen worden gemaakt.” (vertaling uit het Engels).

(265) Roche had ongetwijfeld van BASF de opdracht gekregen in haar naam te spreken. In de notulen wordt vervolgd:

„Door R: Wij willen u vragen of er enige mogelijkheid bestaat dat u B zou kunnen helpen, aangezien zij zo ver achtergebleven zijn. T antwoordde dat de producten van B worden verkocht door R, en dat indien B hulp nodig heeft, R die dus moet verlenen.” (vertaling uit het Engels).

(266) BASF heeft, hoewel zij ontkent rechtstreeks betrokken te zijn geweest bij het vitamine B1-kartel, zelf aan de Com-

missie handgeschreven tabellen verstrekt die (volgens haar) „informatie bevatten welke een vertegenwoordiger van Roche aan BASF heeft verstrekt betreffende de regelingen tussen Roche en Takeda met betrekking tot vitamine B1” (vertaling uit het Engels). Zij wijst er eveneens op dat zij geen B1 produceert. BASF levert echter geen

verklaring voor het feit dat in de tabellen aan haar (BASF) een quotum is toegewezen, alsook aan „Roche” en „Tak”. Voor Europa (er zijn soortgelijke berekeningen gemaakt voor alle geografische regio's) ziet de tabel er als volgt uit:

Europa	1992 B	Referentiejaar	%	Prognose voor 1991
	Streefdoel volgens markt (onleesbaar)	1990		
Roche	250	280	38	280 t
BASF	125	142	20	95
Tak(eda)	240	300	42	240
	615	722		615

De cijfers in kolom „referentiejaar 1990” komen overeen met de door Takeda verstrekte cijfers.

- (267) BASF geeft zelf toe dat zij door Roche in kennis werd gesteld van de regelingen met Takeda, omdat Roche niet wilde dat BASF de markt van vitamine B1 zou verstoren met haar wederverkopen: „In het kader van deze regeling met Takeda, gaf Roche aan BASF instructies betreffende de prijzen en volumes van vitamine B1 die BASF in de verschillende regio's kon wederverkopen.” (vertaling uit het Engels).
- (268) Gedurende de occasionele bilaterale contacten van Takeda met BASF kwam het vaststellen van prijzen voor vitamine B1 aan de orde: toen het hoofd van „Vitamins Marketing” van BASF op 13 juli 1993 in Tokio was, verklaarde hij betreffende de vitaminen C, B1 en B6, dat BASF „het prijsbeleid van R(oché) en T(akeda) zal volgen ... indien de prijzen stijgen, zullen wij uw voorbeeld volgen.” (vertaling uit het Engels).
- (269) Hoewel BASF niet deelnam aan de bijeenkomsten tussen Roche en Takeda, is haar betrokkenheid bij de heimelijke afspraken om de markt van vitamine B1 te regelen, dus duidelijk aangetoond.

#### 1.4.3. VITAMINE B2 (RIBOFLAVINE)

##### 1.4.3.1. Oorsprong en basisstructuur van het kartel

- (270) In de periode 1988-1990 daalde de prijs van vitamine B2 met ongeveer 12 %. Om deze tendens te keren besloten de twee belangrijkste producenten dat gecoördineerde maatregelen nodig waren.
- (271) Op 14 en 15 juli 1991 ontmoetten vertegenwoordigers van Roche en BASF elkaar te Bottmingen (Zwitserland) om het kader voor een vitamine B2-kartel overeen te komen. Takeda was niet aanwezig op deze eerste bijeenkomst, maar BASF en Roche waren voornemens deze onderneming in een tweede fase op te nemen. Tegen die tijd was Takeda reeds betrokken bij de kartelafspraken voor de vitaminen B1 en C.

- (272) Uitgaande van de in 1990 behaalde verkopen en ramingen van het marktaandeel van de andere producenten voor elk jaar, kwamen zij „globale” quota overeen die voor de periode 1992-1994 zouden gelden. De volumequota werden als volgt vastgesteld:

(In ton)

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

- (273) Wat Roche en BASF betreft, de verhouding van hun respectieve vitamine B2-verkopen zou veranderen van 65:35 in 1990 tot 62:38 in 1994. Het eerste jaar waarin het quotasysteem in werking zou treden, zou 1992 worden. Voor 1994 berekenden Roche en BASF dat zij tezamen 80 % van de beschikbare wereldmarkt in handen zouden hebben; Takeda zou 13,5 % krijgen (bij de cijfers voor Takeda heeft BASF genoteerd: „Als ze hoger gaan → oorlog?” (vertaling uit het Engels)). Een door BASF verstrekt document bevat de overeenkomst welke op die bijeenkomst werd gesloten.
- (274) Later in 1991 gingen hoge personeelsleden van Roche en BASF (afzonderlijk) naar Japan om Takeda ervan te overtuigen in te stemmen met de voorgestelde toewijzing van de markt voor vitamine B2, hetgeen deze onderneming eind 1991/begin 1992 uiteindelijk ook deed. De besprekingen die vertegenwoordigers van Takeda tijdens hun bezoek aan Basel op 13 april 1992 voerden over „het nieuwe prijsbeleid om de prijzen voortdurend te verhogen” (vertaling uit het Engels), betroffen onder meer vitamine B2.

#### 1.4.3.2. Kartelbijeekomsten

- (275) Het kartel werd ten uitvoer gelegd door kwartaalbijeekomsten. Blijkbaar bestond de normale procedure erin dat Roche eerst Takeda ontmoette en vervolgens een afzonderlijke bilaterale bijeenkomst organiseerde met BASF.
- (276) De kwartaalbijeekomsten hadden ten doel de bereikte marktaandelen te vergelijken met de quota, en de omzetcijfers zo bij te sturen dat de toegewezen quota werden behaald. Er werd een controlesysteem opgezet naar het voorbeeld van het mechanisme voor de vitaminen A en E (zie overweging 283).
- (277) De notulen van Takeda van een bijeenkomst met Roche in Zürich op 25 mei 1993 (met het kopje: „Na lezen vernietigen” (vertaling uit het Engels)) kunnen als typisch worden beschouwd voor deze bijeenkomsten betreffende vitamine B2:

„1. VB2

— Prijzen stijgen probleemloos, (R) (T).

Bv. Resultaten van R in Europa voor april, 91,4 DEM (R),

Resultaten van T in Europa voor maart, 88 DEM.

— Stijging van vraag onwaarschijnlijk, wat betekent dat een kwantitatieve stijging moeilijk zal zijn. (R)

T verwacht 400 t voor 1993, d.i. ongeveer hetzelfde niveau als 1992 (T).

(...)

— Lohmann <sup>(18)</sup>

Aangezien R en BASF met elkaar concurreren, wil Lohmann liever niet de gehele hoeveelheid van concurrenten kopen — zij verkiezen dus bij T te kopen. T moet voorzichtig zijn met de prijzen bij het maken van een offerte. De prijs mag onder geen enkele omstandigheid te laag zijn. (R)

Begrepen, zal contact opnemen met de heer [een werknemer van Takeda]. (T)" (vertaling uit het Engels).

- (278) Takeda had met BASF ook occasionele, bilaterale bijeenkomsten over vitamine B2 (en over andere producten); een memorandum gedateerd 13 juli 1993 (eveneens met het kopje: „Na lezen vernietigen" (vertaling uit het Engels)) luidt als volgt:

„VB2 Voeder

(B) B's prijs in Europa is 90-92 DEM. T biedt echter een lagere prijs van 85/86 DEM aan. Gelieve dit zo snel mogelijk te corrigeren.

(T) T verkoopt tegen 88/90 DEM. Anderzijds zorgt B's aanbod van de lagere prijs van 86 DEM aan Loevense (DK) voor problemen.

(B) Wij zullen dit morgen nakijken en terug contact opnemen met u. We willen graag vragen dat algemene prijzen lager dan 90 DEM worden gehouden.

(T) Wij gaan akkoord." (vertaling uit het Engels).

#### 1.4.3.3. *De quota*

- (279) Nadat Takeda was toegetreden tot de kartelregelingen voor vitamine B2, waren de jaarlijkse quota het voorwerp van harde onderhandelingen, waarbij Takeda een groter quotum vroeg. In een notitie van Takeda over een bijeenkomst in of rond november 1992 betreffende het vitamineassortiment, met inbegrip van B2, staat te lezen:

„VB2 → Januari-september

##### 1. Beslissen over quota

91	92	<sup>93</sup> R 395	94	95	96	
384	385	420	445	472	500	Gesprekken met R
320	340	360	380	400	420	Gesprekken met B

##### Samenstelling van 384

Uitvoer	In-house	Tokio Tanabe	Takeda Verenigde Staten
144	30	200	10

Division manager wil stijging tot 500 ton binnen vijf jaar (in 1991).

R maakte een berekeningsfout op het tijdstip van de raming 1991 (...)

Overschrijding quotum zou aanvaardbaar moeten zijn indien prijs niet wordt geschaad." (vertaling uit het Engels).

(280) Takeda's ambities op het gebied van volume veroorzaakten duidelijk irritatie bij Roche. In Takeda's notulen van haar bijeenkomst met Roche in Tokio op 17 november 1992 wordt met betrekking tot vitamine B2 het volgende opgemerkt:

„Evenals met VB6, was R op haar hoede voor T's stijging van verkocht volume, en bleef ze maar terugkomen op T's woorden dat ze binnen vijf jaar 500 ton wilden verkopen.” (vertaling uit het Engels).

(281) Roche stelde voor dat Takeda's quota voor 1993 op 385/390 ton zouden komen, en zouden stijgen tot 420 voor 1994. Takeda beschrijft haar reactie als volgt:

„T: Aangezien onze productiecapaciteit nog onduidelijk is, kennen we onze hoeveelheid nog niet. Hoewel we niet ernstig zijn, wenst dhr. [...] 500 ton te behalen in 1993. Het midden tussen dit en uw voorstel van 390 zou ongeveer 440/445 ton bedragen. (R stelde geen verdere vragen).” (vertaling uit het Engels).

(Zie ook een notitie van Takeda over een bijeenkomst van 21 april 1993, voor een vermelding van het feit dat Takeda haar ambities inzake volumes intoomt.)

(282) In feite stemde Takeda er voor 1994 mee in het volume van haar verkopen tot zo'n 410 ton te beperken. Op 9 februari 1994 wisselden de deelnemers aan een bijeenkomst met Roche in het Hilton Hotel te Basel gegevens uit over hun verkoopresultaten voor vitamine B2 in 1993 en de geplande verkopen voor het jaar 1994:

„T: In 1993 behaalden we een resultaat van 421 t dat zeer dicht bij de overeengekomen hoeveelheid ligt, en wij plannen voor 1994 een soortgelijk niveau van ongeveer 420-440 t. Wat de prijs betreft, zullen wij R's beleid ten volle steunen en ernaar streven de minimumprijs van 69,00 USD CIF/115,00 DEM voor USD-producten en 61,00 USD CIF/92,00 DEM voor diervoeder (leverprijs Verenigde Staten) te bereiken ... In Europa zal B medio februari een prijsstijging voor diervoeder (4 %) aankondigen. T zou graag op 1 april de minimumprijs van 92,00 DEM verhogen tot 97,00 DEM. De verkoophoeveelheid van T blijft laag, daarom zullen inspanningen zich concentreren op een prijsstijging.

b) Wat betreft T's resultaten in 1993 en plannen voor 1994, deze verlopen volgens de basisovereenkomst ...

We kunnen in 1994 geen grote vraagstijging verwachten. Er zal een inspanning worden geleverd om de prijs in Europa te verhogen en de minimumprijs van 61,00 USD in de Verenigde Staten te behouden.

R zou ook graag willen dat T zich aansluit bij dit prijsbeleid. (T ging akkoord).” (vertaling uit het Engels).

#### 1.4.3.4. **Volumecontrole en toezicht**

(283) Evenals voor de meeste andere vitamineproducten was de quotaregeling voor vitamine B2 onderworpen aan een permanent systeem voor actualisering, verslaguitbrenging en toezicht. BASF verstrekke de Commissie documenten betreffende de werking van het controle- en toezichtstelsel voor vitamine B2, waarvoor het volgende representatief is:

- verkoopgegevens voor alle regio's (Europa, Noord-Amerika, Latijns-Amerika, Verre Oosten en Japan) voor het jaar 1995 en de eerste drie maanden van 1996 (I-III). Ook zijn ramingen opgenomen voor producenten buiten de overeenkomsten (ADM (Archer Daniels Midland), GUS (de Russische producenten));
- een intern werkblad van BASF met daarin haar eigen verkopen per land <sup>(19)</sup>.

#### 1.4.3.5. **Richt- en minimumprijzen**

(284) Tijdens de duur van het kartel werden regelmatig prijsstijgingen overeengekomen en bodemprijzen vastgesteld. Takeda heeft de Commissie ook tabellen meegedeeld waarin per regio de „catalogus”- en „minimum”-prijzen voor de verschillende vitaminen — waaronder B2 — zijn aangegeven, zoals die van kracht waren in de periode van 1 juni 1991 tot 1 april 1993. Voor vitamine B2 worden daarin de volgende prijzen gegeven:

(In DEM)

	Catalogus	Minimum
1 juni 1991		
— USP	110	106
— Diervoeder	89	84
1 oktober 1991		
— USP	117	112
— Diervoeder	94	89
1 oktober 1992		
— Diervoeder	99	94
1 april 1993		
— USP	122	116
— Diervoeder	102	97

(285) Voor de ontwikkelingen van het gemiddelde prijspeil voor vitamine B2 tijdens de duur van het kartel en nadat de afspraken werden beëindigd, zij verwezen naar tabel V in de bijlage.

#### 1.4.3.6. *Werking van het kartel in de periode 1991-1996*

- (286) De op de bijeenkomsten getroffen besluiten over prijszetting en volumes werden door elk van de ondernemingen ten uitvoer gelegd via richtsnoeren aan hun regio-managers. Tussen 1991 en 1993 werden de prijzen van vitamine B2 regelmatig verhoogd (zie overweging 284).
- (287) In 1993 realiseerden de partijen zich dat een Amerikaanse producent — Coors — voor vitamine B2 een grotere productiecapaciteit had dan zij in 1991 hadden geraamd. Om te vermijden dat Coors hun afspraken zou verstoren door de uitvoer van haar productieoverschot, kwamen Roche en BASF overeen dat de eerste een contract zou sluiten om 115 ton vitamine B2 (of de helft van de capaciteit van Coors) te kopen in 1993. BASF zou op haar beurt 43 ton kopen van Roche; zodoende zou de last worden verdeeld volgens dezelfde 62:38-verhouding als voor hun quota.
- (288) Nadien verkocht Coors haar vitamine B2-fabriek aan Archer Daniels Midland (ADM). In 1995 sloten Rhône-Poulenc en ADM een overeenkomst waarbij Rhône-Poulenc de door ADM in de Verenigde Staten geproduceerde riboflavine in Europa op de markt zou brengen. BASF merkte de „ambivalente” houding op van Roche, die nu eens voorrang gaf aan prijs, dan weer aan volume. BASF zag het nut van een verhoging van het prijspeil niet in, want dit zou de toegang van ADM tot de markt gewoon vergemakkelijken. Het marktaandeel van ADM in Europa steeg van slechts 2 % tot 9 % — hoofdzakelijk ten koste van Roche. Het prijspeil begon te dalen. Roche beweert dat zij er reeds lucht van had gekregen dat Takeda vals speelde door verkopen aan te geven die tot 20 % onder de werkelijke omzet lagen.
- (289) In een „vertrouwelijk memorandum” van Takeda over een bijeenkomst (hoofdzakelijk over vitamine C) die op 16 maart 1995 plaatsvond met vertegenwoordigers van Roche, BASF en Merck, staat te lezen:

„Er was een harde opmerking over ons overaanbod van B2.

Zoals overeengekomen tussen dhr. [...] [Takeda's vertegenwoordiger] en dhr. [...] [Roche's vertegenwoordiger] moet het verkoopvolume van Takeda tussen 380 t en 420 t maximaal liggen. Volgens de statistieken voor de Japanse uitvoer (ongeveer 500 t), de statistieken betreffende de invoer van grondstoffen en het verkoopvolume in Japan (ongeveer 80 t), bedraagt het verkoopvolume van Takeda 580 t, wat 40 % meer is dan 420 t. Takeda moet de redenen daarvoor en haar beleid verduidelijken.

Daarop antwoordden wij alleen: „We zijn niet bij machte hoeveelheden te bespreken. We zullen via de

passende kanalen met u contact opnemen nadat we de kwestie in onze onderneming hebben besproken.” We zagen dat dit niet het juiste moment was om onze coöperatieve houding ten aanzien van de prijsstijging voor V[itamine] C te laten verpesten door onze mening te zeggen.” (vertaling uit het Engels).

- (290) Nadien gaf Takeda aan Roche de verzekering dat zij haar productie-installaties niet had uitgebreid: „Bijgevolg verwachten we geen buitensporige stijging in de toekomst, maar we kunnen ons verkoopvolume evenmin verminderen.” (vertaling uit het Engels).
- (291) Blijkbaar als gevolg van de onenigheden besloot Roche tegen het derde kwartaal van 1995 de kartelovereenkomst met BASF en Takeda te beëindigen.

#### 1.4.4. VITAMINE B5 (CALCIUM-D-PANTOTHENAAT, OF CALPAN)

##### 1.4.4.1. *Oorsprong van het kartel*

- (292) In 1989 hadden Roche en Daiichi elk ongeveer 35 % van de totale markt van calpan in handen; BASF bezat ongeveer 20 %.
- (293) Het kartel werd gevormd (zo suggereert Daiichi) tegen een achtergrond van een aanhoudende prijsdaling voor de vitaminen van het B-complex in de jaren tachtig en een zwakke dollar in de periode 1989-1990, hetgeen voor Roche tot een nulwinst leidde voor deze producten.
- (294) In feite hadden er, naar eigen zeggen van Daiichi, tussen Roche, BASF en Daiichi vanaf begin of medio jaren tachtig tot 1989 heimelijke afspraken bestaan over de prijzen van vitamine B5.
- (295) Volgens Daiichi bereikten deze heimelijke afspraken echter nooit het ingewikkelde niveau van de latere kartelovereenkomsten en „lijken ze in 1989 en 1990 in het water te zijn gevallen” (vertaling uit het Engels).
- (296) Rond begin 1991 (beweert Daiichi) spande Roche zich sterk in om een gestructureerde samenwerking op te zetten, met een regelmatige uitwisseling van prijs- en verkoopgegevens, het opstellen van „budgets” die gericht waren op het behoud van marktaandelen, en onderling afgestemde prijsverhogingen. Daiichi verklaart ondubbelzinnig dat de heimelijke afspraken „door Roche georganiseerd, gedirigeerd en gecontroleerd werden” (vertaling uit het Engels).
- (297) Volgens Daiichi bracht een vertegenwoordiger van Roche net vóór kerstmis 1990 een bezoek aan Tokio en drong deze tijdens een bijeenkomst met Daiichi erop aan dat Daiichi haar productie zou beperken. Volgens

Roche moest Daiichi de uitvoer van calpan vanuit Japan naar andere regio's (waaronder Europa) „controleren”, want anders zouden de prijzen van calpan verslechteren.

(298) Het voorstel van Roche hield in dat de producenten vaste hoeveelheden „als basis” zouden gebruiken en vervolgens een overeenkomst zouden bereiken over de binnenlandse groei van de vraag die zou kunnen worden gebruikt om deze basis aan te passen. Daiichi zegt dat de besprekingen in dat stadium een „conceptueel” karakter hadden en er eigenlijk geen referentietonnages werden besproken. Daiichi verklaarde dat een dergelijke regeling niet kon werken zonder BASF, waarop Roche antwoordde dat zij BASF zou uitnodigen op een overeenkomst om een regeling voor calpan overeen te komen.

(299) De eerste „trilaterale” overeenkomst tussen Roche, BASF en Daiichi vond in Basel plaats in het eerste kwartaal van 1991. Op een latere overeenkomst in Basel omstreeks medio 1991 gaven de deelnemers — Roche, BASF en Daiichi — de details over hun omzet van calpan voor de verschillende regio's in 1990, teneinde een basis- of referentiejaar overeen te komen.

#### 1.4.4.2. Basisstructuur van het kartel

(300) Vanaf 1991 kwamen de drie producenten overeen het deel van de wereldmarkt voor calpan dat zij tezamen in handen hadden (90 %), onder elkaar te verdelen.

(301) Elk van de deelnemers kreeg procentuele quota toegewezen, zowel op mondiale als op regionale basis. Volgens Daiichi verschilden deze quota van jaar tot jaar, en bedroegen deze in de periode 1991-1999:

wereldwijd: Roche 42-45 %; BASF 23-25 % en Daiichi 32-34 %,  
 Europa: Roche 40-48 %; BASF 19-22 % en Daiichi 30-39 %.

(302) Daiichi heeft documenten verstrekt die erop lijken te wijzen dat voor het referentiejaar 1990 de drie producenten voor hun regeling uitgaven van de volgende verdeling van de omzet over de wereld:

(In ton)

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

(303) De overeenkomst werd uitgevoerd via „globale” overeenkomsten die op kwartaalbasis plaatsvonden — in Europa of in Japan. Om ervoor te zorgen dat de toegewezen quota werden nageleefd, werden de verkoopgegevens ieder kwartaal (nadien iedere maand) uitgewisseld. Voorts kwamen de deelnemers de details overeen in verband met onderling afgestemde prijsverhogingen, met inbegrip van richtprijzen.

#### 1.4.4.3. Richt- en minimumprijzen

(304) De richt- en minimumprijzen die in de periode van 1 oktober 1991 tot 1 april 1993 voor Europa werden vastgesteld, waren:

(In DEM)

	Catalogus	Minimum
1 oktober 1991	29,50	28,50
1 april 1992	32,50	31
1 april 1993	36,50	35

Uit de prijslijsten van Roche en BASF blijkt dat de richt-/catalogusprijs in 1994 werd verhoogd tot 39 DEM (minimaal 37,50 DEM), tot 40 DEM in 1995, en tot 43 DEM in 1997.

#### 1.4.4.4. „Budgets”

(305) Evenals bij de overige vitamineproducten bestond de kernactiviteit van het kartel in het vaststellen van het „jaarbudget”. De drie producenten maakten jaarlijks een raming van de wereldwijde vraag door de wijzigingen van het vorige jaar op regionale basis te projecteren en door de prognoses samen te voegen. Er werd ook een raming gemaakt van de hoeveelheid DL-calpan die in Japan en Oost-Europa geproduceerd zou worden. Vervolgens werden op wereldwijde en regionale basis volumestreefdoelen vastgesteld en procentuele marktaandelen toegewezen.

(306) Jaarlijks vonden er besprekingen plaats over de „stijgingsfactor” — de normale marktgroei dus — en werden de toegewezen volumes bijgesteld op regionale basis teneinde rekening te houden met de verwachte vraagstijging.

(307) Volgens Daiichi werd het „budget” aanvankelijk drie tot zes maanden vóór het eind van het kalenderjaar besproken, aangezien de Europese producenten bij deze berekeningen uitgaven van een kalenderjaar. Nadien werden de overeenkomsten verschoven naar november, om tegemoet te komen aan de wensen van Daiichi, die een systeem gebruikte van (later aflopende) boekjaren.

(308) Zowel BASF als Daiichi hebben documenten verstrekt betreffende deze „budgets”.

(309) De volgende gegevens kunnen de werking van deze regeling illustreren:

— een document vermeldt de werkelijke verkopen van elke producent in 1995, de „budget”-toewijzing voor 1996, en de werkelijke verkopen in 1996 („1-12/96”). Daarbij verwijst „H” naar Roche, „B” naar BASF en „D” naar Daiichi. („A” staat voor Alps, een Japanse producent die niet deelnam aan de overeenkomst);



- de „regionale” marktaandeelen van de drie kartelproducenten voor 1992, 1993 en 1994 worden vermeld, het hun toegewezen „budget” en een raming van de werkelijke verkopen („HR”). Een ander document bevat per regio de verkoopgegevens van Roche en BASF voor het eerste halfjaar van 1994;
  - een document (verstrekkt door Daiichi, maar afkomstig van Roche) laat voor 1998 de oorspronkelijke en bijgestelde „budget”-quota per regio zien;
  - in een ander — door Daiichi opgesteld — document worden de maandelijkse resultaten van de drie producenten vergeleken met het „budget” voor 1998.
- (310) De gegevens inzake verkoopvolumes werden per kwartaal en nadien per maand meegedeeld. Er bestond geen formele compensatieregeling, maar volgens Daiichi zou Roche klagen indien zij (Daiichi) haar quota zou overschrijden; wel tolereerde de onderneming in de praktijk een afwijking tot 2 %.
- 1.4.4.5. Kartelbijeenvolgen**
- (311) Tussen 1991 en 1998 kwamen de partijen op regelmatige basis samen. Daiichi heeft een zeer gedetailleerde beschrijving van deze bijeenvolgen meegedeeld.
- (312) Nadat in januari 1991 te Tokio de toetreding van Daiichi tot het kartelmechanisme was bevestigd, en na een andere bijeenkomst tussen Daiichi en Roche in Basel, vond de eerste trilaterale bijeenkomst tussen Roche, BASF en Daiichi plaats in Basel (er bestaat enige verwarring over de deelnemers en de precieze datum: Roche heeft het over het eerste kwartaal van 1991, maar Daiichi meent dat dit iets later was).
- (313) Het was op deze bijeenkomst dat een definitieve overeenkomst werd bereikt over de toewijzing van marktaandeelen. Het feit dat een „budget” voor 1991 werd opgesteld, kan erop wijzen dat de bijeenkomst plaatsvond begin 1991, of zelfs nog eerder.
- (314) Op 2 juni 1992 vond er tussen Roche en BASF een bijeenkomst op „topniveau” plaats in Baden Baden om het „wederzijdse begrip te verbeteren” [vertaling uit het Engels], hetgeen ook een discussie over calpan inhield.
- (315) Daarna vonden regelmatig zowel bijeenvolgen „op topniveau” als „operationele” bijeenvolgen plaats in Basel, Kaiseraugst (Roche's hoofdkantoor voor vitaminen) en Tokio. Doorgaans, doch niet altijd, had Roche afzonderlijke bijeenvolgen met BASF en Daiichi. De „budgets” werden in oktober of november voorbereid voor het volgende jaar.
- (316) Naast deze bijeenvolgen, werd er per kwartaal informatie uitgewisseld over prijzen en volumes tot 1996 of 1997, toen BASF voorstelde dit voortaan op maandbasis te doen.
- 1.4.4.6. Werking van het kartel in de periode 1991-1997**
- (317) Tijdens de duur van het kartel spanden de drie producenten samen om de prijs van vitamine B5 op regelmatige tijdstippen te verhogen in een reeks onderling afgestemde prijsstijgingen.
- (318) De grootste prijsstijgingen voor calpan werden in de periode 1991-1993 uitgevoerd, waarbij de prijs in Europa op twee jaar tijd met ongeveer 50 % steeg.
- (319) Volgens Daiichi lieten Roche of BASF haar op gezette tijden weten dat een van hen beiden een prijsstijging aankondigen, deelden zij haar mee wanneer deze stijging zou plaatsvinden en nodigden zij Daiichi uit te „volgen”. Deze bekendmakingen gebeurden vaak via de vakpers.
- (320) Tijdens de periode dat het kartel actief was, steeg de prijs van D-calpan van voederkwaliteit in Europa van ongeveer 24 DEM/kg in 1990 tot 42 DEM/kg begin 1998.
- (321) Een van de punten waarover BASF en Roche zich het meeste zorgen maakten, was ervoor te zorgen dat wisselkoersfluctuaties niet tot prijsverschillen tussen de regio's zouden leiden, hetgeen zou leiden tot wederverkoop door handelaren. Toen de positie van de dollar ten opzichte van de Duitse mark versterkte, spanden de beide Europese producenten zich dan ook in om de Europese prijzen te verhogen als afschrikking voor handelaren die het product van Europa naar Noord-Amerika zouden willen verkopen. Dergelijke wederverkoop werd mogelijk zodra het prijsverschil naar 10 % steeg <sup>(20)</sup>.
- (322) Volgens Daiichi hadden BASF en Roche een andere strategische stimulus om de prijs van calpan (en ook van andere vitaminen die gebruikt worden voor diervoeder) te verhogen. Beiden hebben een sterke marktpositie op het gebied van voormengsels wegens hun geïntegreerde productie van de daarvoor gebruikte vitaminen. Door de prijs van de in de voormengsels gebruikte vitaminen te verhogen, konden zij in deze stroomafwaartse activiteit prijsdruk op hun concurrenten uitoefenen en uiteindelijk de kleinere voermengers uit de markt verdringen.
- (323) Daiichi verklaart dat zij zich in november 1997 verzette tegen een (door BASF voorgesteld) plan om tegen het voorjaar 1998 de prijs op te trekken van 42 tot 46 DEM/kg, deels omdat haar klanten-voermengers in Europa er tegen een zo hoge prijs alle reden toe zouden

hebben op de leveranciers van DL-calpan uit Polen en Roemenië over te schakelen. Maar zelfs indien Daiichi zich tegen de prijsstijging verzette, konden BASF en Roche — zo Daiichi — de prijsstijging toch doorvoeren omdat zij zelf voormengsels produceerden en zij voor DL slechts in beperkte mate aan concurrentie waren blootgesteld. Deze visie wordt bevestigd door BASF's scherp geformuleerde instructies aan de nationale verkoopkantoren in juni 1995: „Met DL-calpan concurreren wij ook in de toekomst niet!” (vertaling uit het Duits).

(324) BASF kondigde de prijsstijging voor calpan (én voor vitaminen A, E en B2) aan in het vakblad „Ernährungsdienst” van 25 februari 1998. De limietprijs werd vastgesteld op 44 DEM/kg.

(325) Toen de klanten van BASF zich verzetten tegen de prijsstijging, steunde Roche deze actie door zelf ook een prijsstijging tot 46 DEM/kg aan te kondigen (aangekondigd in „Ernährungsdienst” van 13 juni 1998). Volgens Daiichi kende deze onderling afgestemde prijsverhoging geen succes wegens het verzet van de klanten en het enorme prijsverschil tussen D-calpan en het DL-calpan-equivalent.

(326) BASF en Roche kregen eind 1997 lucht van de onderzoeken die in de Verenigde Staten in de vitaminesector werden gevoerd (zie de overwegingen 227 tot en met 233). Twee jaar voordien, toen de ADM-zaak bekend werd, hadden zij hun beveiligingsvoorzieningen al verscherpt. Niettemin bleven de bijeenkomsten betreffende vitamine B5 na november 1997 doorgaan en op 17 november brachten vertegenwoordigers van Roche zelfs een bezoek aan Daiichi in Japan om de — vanaf 1 januari 1998 — nieuwe executive vice-president en hoofd „Vitamins Marketing” voor te stellen.

(327) Op of rond 16 december 1997 kwamen de partijen samen in Basel om het „budget” voor het volgende jaar vast te stellen. Pas op 16 april 1998 deelde het hoofd „Vitamins Marketing” van Roche tijdens een algemene operationele bijeenkomst in Japan aan Daiichi mee dat zij geen volume-/prijsgegevens meer per telefoon mocht uitwisselen met een commercieel manager van een lager niveau. In de toekomst zou het nieuwe hoofd „Vitamins Marketing” van Roche zelf zorgen voor de gegevensuitwisseling.

(328) De bijeenkomsten gingen in 1998 door, waarbij per kwartaal details over het verkoopvolume en prijsinformatie persoonlijk werden uitgewisseld. Er werd een „budget” voor 1999 voorbereid. De laatste uitwisseling van gegevens over verkoopvolumes vond op 12 februari 1999 in Tokio plaats, tijdens een bijeenkomst tussen Roche en Daiichi. Aan de heimelijke afspraken werd toen pas een einde gemaakt, omdat de deelnemers vernomen hadden dat er in de Verenigde Staten een gerechtelijke vervolging op til was.

(329) Voor de ontwikkelingen van het prijsniveau van calpan tijdens de duur van het kartel, zij verwezen naar tabel VI in de bijlage.

#### 1.4.5. VITAMINE B6 (PYRIDOXINE)

##### 1.4.5.1. Oorsprong en basisstructuur van het kartel

(330) Evenals voor verschillende andere vitamineproducten kan het bezoek dat hoge personeelsleden van Roche op 30 en 31 januari 1991 aan Tokio brachten, als beginpunt worden beschouwd van de kartelafspraken betreffende vitamine B6. Om een overeenkomst over vitamine B6 te bereiken vond er in die periode een bijeenkomst plaats tussen Roche, Takeda en Daiichi. Sinds april 1990 was Takeda betrokken geweest bij besprekingen met Roche over vitamine C (waarin nog geen volledig akkoord was bereikt). De achtergrond van deze bijeenkomst was de daling van de prijs voor vitamine B6 met omstreeks 15-20 % in de periode 1989-1990 <sup>(21)</sup>.

(331) De drie producenten van vitamine B6 kwamen overeen om, op basis van hun in 1990 behaalde verkopen, de „beschikbare” wereldmarkt (d.w.z. de totale wereldmarkt min de verkopen van de Chinese producenten) te verdelen, met quota voor elke regio.

(332) In 1991 was er een aanbodschaarste van vitamine B6 aangezien BASF en Merck zich beide uit de markt hadden teruggetrokken. Daiichi had haar productie in augustus 1991 tijdelijk stilgelegd wegens de sluiting van een oude fabriek; haar nieuwe fabriek zou pas in maart 1992 in gebruik worden genomen.

##### 1.4.5.2. Richt- en minimumprijzen

(333) Evenals bij de andere vitamineproducten werden de prijsstijgingen voor B6 bereikt door het gebruik van „catalogus”- en „minimum”-prijzen. De Commissie heeft van Takeda een tabel gekregen waarin de prijsontwikkelingen voor verschillende vitaminen, met inbegrip van vitamine B6, zijn aangegeven (Verenigde Staten, Europa en „overzee”):

(In DEM)

oktober 1991	85
1 april 1992	88
1 juli 1992	90
1 april 1993	95 (minimaal 85)

(334) In de notitie van Takeda over de bijeenkomst met Roche in Basel op 13 april 1992 betreffende hun gezamenlijke assortiment vitaminen is vermeld dat per 1 juli 1992 de minimumprijs in feite 90 DEM bedroeg, en 95 DEM de catalogusprijs.

(335) In een interne notitie van Daiichi d.d. 1 september 1992 wordt voor vitamine B6 een prijs van 90 DEM vermeld,

met de handgeschreven aantekening „85-90 R” en „80-85 DPE” („R” staat daarbij voor „Roche” en „DPE” voor „Daiichi Pharmaceutical Europe”).

#### 1.4.5.3. Kartelbijekomsten

- (336) Volgens Roche hielden de partijen ongeveer tweemaal per jaar bilaterale bijeenkomsten, hetzij in Tokio, Basel of in de buurt van Basel — Roche had dus aparte ontmoetingen met Takeda en Daiichi. Ook Daiichi en Takeda onderhielden geregelde bilaterale contacten, al beweert Daiichi dat deze contacten vooral de verkoop van calpan tussen de ondernemingen betroffen. De reden om dit handigheidje te gebruiken, was het feit dat de Japanse producenten niet bereid waren deel te nemen aan bijeenkomsten met meer dan één concurrent tegelijk.
- (337) De data en locaties van deze bijeenkomsten zijn meegedeeld door Roche. Evenals bij de andere vitamineproducten werden de kartelbijekomsten gehouden op zowel „top”- als „operationeel” niveau. Takeda heeft de Commissie afschriften en notities verstrekt over verschillende bijeenkomsten die zij met Roche heeft gehad (meestal betreffende hun gezamenlijk assortiment van vitamines, met inbegrip van vitamine B6).

#### 1.4.5.4. Werking van het kartel in de periode 1991-1994

- (338) Op de in Basel gehouden bijeenkomst van 13 april 1992 merkten de deelnemers op dat de prijs van vitamine B6 „dramatisch” was gestegen ten gevolge van het aanbodtekort en concludeerden zij: „wij kunnen doorgaan met de prijsstijging” (vertaling uit het Engels). In feite steeg, zoals Daiichi opmerkt, de prijs in Europa van 51 DEM/kg in het eerste kwartaal van 1991 tot bijna 80 DEM/kg een jaar later. In Europa zou voor vitamine B6 per 1 juli 1992 een nieuwe catalogusprijs van 95 DEM (minimumprijs 90 DEM) van kracht worden. De bedoeling was dat de nieuwe prijs in 1993 van toepassing zou blijven.
- (339) Op de bijeenkomst tussen Takeda en Roche in Tokio op 17 november 1992 kon er niet worden beslist over de voor 1993 geldende quota voor vitamine B6. Takeda merkte op dat Roche haar probeerde te beletten haar verkopen in 1993 te verhogen en wilde weten hoe sterk haar verkopen zouden groeien. Takeda gaf een vaag antwoord. Wat de prijsstelling betreft, wilde Roche de toenmalige prijs (90 DEM) in Europa behouden (naar verluidt zou ook Daiichi daarmee akkoord gegaan zijn). Roche zou in februari 1993 nieuwe prijzen aankondigen, en Takeda zou naar verwachting volgen <sup>(22)</sup>.
- (340) De „Verre Oosten”-bijeenkomst van 21 april 1993 ging vooral over het handhaven van het prijspeil in Europa; en de toewijzing van quota zou afhangen van een beoordeling van de te verwachten vraag. Roche stelde een bijeenkomst met drie partijen voor — dus met Daiichi. Uit een notitie van Takeda over een contact met een vertegenwoordiger van Roche blijkt dat Daiichi bezwaar maakte.

- (341) Op een „Europese” bijeenkomst van 25 mei 1993 tussen Takeda en vertegenwoordigers van Roche bespraken de deelnemers hun relaties met Daiichi en merkten zij op dat het beleid van Daiichi (ten minste wat vitamine B6 betrof) erin bestond niet deel te nemen aan bijeenkomsten en haar productie te verkopen, „ongeacht de marktomvang” (vertaling uit het Engels). Roche en Takeda kwamen overeen prioriteit te geven aan het behoud van het prijspeil. Roche was van oordeel dat de verkoophoeveelheden moesten worden verminderd overeenkomstig de omvang van de markt, maar Takeda geloofde dat de prijzen in stand konden worden gehouden zelfs bij een toename van het volume.
- (342) In 1993 verloren alle drie producenten — Roche, Takeda en Daiichi — een aanzienlijk marktaandeel aan de Chinese producenten, die volgens geruchten hun producten onder de kostprijs verkochten.
- (343) In 1993 stelden Takeda en Roche inderdaad vast dat ook de prijzen van Daiichi lager lagen dan hun eigen prijzen en zij besloten zich aan deze prijzen aan te passen, maar niet aan die van de Chinese producenten.
- (344) Na het tweede kwartaal van 1993 daalde de prijs van vitamine B6 scherp. Daiichi schrijft deze prijsdaling en het daaruit voortvloeiende prijsniveau toe aan a) het hogere productie- en verkoopvolume van de Chinese producenten, en b) een aanzienlijke (28 %) prijsverlaging door Roche in juli 1994 om de Chinese prijzen te evenaren.
- (345) Op 20 juli 1993 bespraken Takeda en Roche de situatie inzake vitamine B6 tijdens een bijeenkomst in Tokio. Takeda meldde dat Daiichi op dat moment streefde naar een lagere prijs en een stijging van de volumes.
- (346) Roche verklaarde dat zij „graag een bijeenkomst met drie partijen zou houden met inbegrip van Daiichi, maar dit niet werd aanvaard door zowel Takeda als Daiichi”. De reactie van Takeda was: „Wij zouden willen dat R Daiichi overtuigt” (vertalingen uit het Engels) <sup>(23)</sup>.
- (347) Op 9 februari 1994 kwamen Takeda en Roche tijdens een bijeenkomst te Basel overeen de marktsituatie met de Chinese producenten in het eerste halfjaar te observeren en na de beoordeling van de resultaten voor januari-juni hun beleid vast te stellen. Dit was de laatste bijeenkomst van Takeda en Roche over vitamine B6 waarvoor documenten beschikbaar zijn.
- (348) Volgens Roche erkenden de partijen in het eerste halfjaar van 1994 dat de afspraken over vitamine B6 wegens de Chinese invoer niet langer haalbaar waren, en besloten zij daarom de overeenkomst te beëindigen.

- (349) De laatst bekende bijeenkomsten tussen Roche en haar Japanse concurrenten betreffende vitamine B6, vonden in Tokio plaats op 10 juni 1994 (Takeda) en op 15 juni 1994 (Daiichi).
- (350) Roche verklaart dat zij, na de beëindiging van de overeenkomst over B6, de Japanse producenten nog steeds afzonderlijk ontmoette op bijeenkomsten betreffende andere vitaminen waarbij „informatie over prijstendenzen” (vertaling uit het Engels) voor dit product werd uitgewisseld.
- (351) Voor het tweede kwartaal van 1994 had Roche haar tarieven aangepast, zodat er een „minimum”-prijs van 75 DEM/kg was (bij een richtprijs van 95 DEM). Voor het derde kwartaal werden de prijzen andermaal neerwaarts bijgesteld (richtprijs 65 DEM, minimumprijs 53 DEM).
- (352) Zelf ontkent Daiichi niet dat zij in de periode 1991 tot medio 1994 betrokken was bij de samenwerking tussen de producenten van vitamine B6.
- (353) Voor de ontwikkelingen van het gemiddelde prijspeil voor vitamine B6, zij verwezen naar tabel VII in de bijlage.

#### 1.4.6. FOLINEZUUR

##### 1.4.6.1. Oorsprong en basisstructuur van het kartel

- (354) De kartelafspraken voor folinezuur namen een aanvang, evenals die voor verschillende andere producten, met het bezoek van hoge personeelsleden van Roche aan
- Tokio in januari 1991, en meer in het bijzonder met de bijeenkomst tussen deze onderneming en Takeda (zie overweging 244).
- (355) Op die bijeenkomst stelde Roche een plan voor betreffende verkoopquota en minimumverkoopprijzen voor folinezuur en vroeg zij Takeda haar optreden te coördineren met Kongo en Yodogawa (de voorganger van Sumika). Volgens Takeda gingen de Japanse producenten in op het voorstel van Roche wegens de marktmacht van die laatste.
- (356) Roche beweert dan weer dat Takeda de eerste stap heeft gezet „met het oog op de uitwisseling van informatie”, dat zulks eind 1992 gebeurde, dat er slechts twee bijeenkomsten zijn geweest, en dat eventuele quotumafspraken al snel „voorbijgestreefd” waren (vertalingen uit het Engels).
- (357) Evenals bij alle overige vitaminen waren de heimelijke afspraken voor folinezuur gebaseerd op het vaststellen van een quotaregeling. Het basisbeginsel van de quotaregeling was de verdeling van de wereldmarkt tussen Roche, enerzijds, en de drie Japanse producenten, anderzijds. Op basis van de in 1990 behaalde resultaten kreeg Roche 42 % en de Japanse ondernemingen 58 %. De Japanse producenten kwamen overeen hun quotum van 58 % onderling te verdelen op basis van hun respectieve in 1990 behaalde verkoopresultaten. Bij de jaarlijkse volumequota (per regio) diende de overeengekomen algemene verdeling 42-58 in stand te worden gehouden, waarbij echter ruimte werd gelaten voor een natuurlijk groeipercentage.
- (358) Voor 1991 werd de volgende tonnagedeling overeengekomen:

(In ton)

	Roche	Takeda	Kongo	Sumitomo
Verenigde Staten	30,0	26,2	18,6	21,1
Europa	46,0	24,3	10,2	24,7
„Overzee”	44,0	14,5	11,1	9,8
Japan	2,2	2,5	3,5	0,5
Totaal	122,2	67,5	43,3	56,1

- (359) De resultaten zouden op kwartaalbasis worden gecontroleerd en vergeleken met de streefquota; zonodig konden de producenten compensatieregelingen treffen. Het gebruikelijke systeem van overeengekomen catalogus- en minimumprijzen zou ook van toepassing zijn op folinezuur.

##### 1.4.6.2. Volumecontrole en toezicht

- (360) Takeda heeft uitgebreide spreadsheets en tabellen verstrekt waaraan kan worden afgelezen hoe de verkoopquota jaarlijks werden berekend en hoe de reële verkopen („resultaten”) vergeleken werden met de quota („toewijzing”).

- (361) De volgende elementen zijn daarvoor kenmerkend en kunnen de werking van deze regeling illustreren:
- de controle op kwartaalbasis van de resultaten ten opzichte van de toegewezen hoeveelheden (algemeen genomen, bereikten de producenten aan het eind van het jaar hun streefdoelen);
  - een tabel d.d. 20 november 1992 bevat de regeling volgens welke de voorlopige toewijzingen voor 1993 werden vastgesteld. Voor elk van de vier regio's wordt de totale vraag voor 1993 geraamd en wordt de toewijzing voor 1992 van iedere producent aangepast teneinde rekening te houden met de verwachte marktgroei en daarbij de overeengekomen verhouding 42-58 in stand te houden;
  - een document met als titel „Markt- en concurrentietoezicht” (vertaling uit het Engels) en gedaateerd op 24 juni 1994, bevat voor het eerste kwartaal van 1994 een vergelijking van verwachte en behaalde verkopen voor iedere producent;
  - een tabel met als titel „Toewijzingen 1994” (vertaling uit het Engels) laat de historische ontwikkeling zien van de jaarlijkse toewijzingen in de periode 1991-1993 en vergelijkt deze met 1994 (de totale „beschikbare” markt — Chinese producenten niet meegerekend — bedraagt 275 ton; volgens de overeengekomen verhoudingen heeft Roche recht op 115 ton en de Japanse producenten op 160 ton);
  - de uitsplitsing per regio van de voor 1994 geplande hoeveelheden;
  - een tabel d.d. 30 januari 1995 waarin voor de periode 1991-1993 van elke producent de jaarlijkse resultaten zijn aangegeven (de ruimte voor de cijfers van 1994 is opengelaten).

#### 1.4.6.3. *Catalogusprijzen en minimumprijzen*

- (362) Jaarlijks werd in het najaar de minimumverkoop prijs vastgesteld, in DEM voor de Europese markt en in USD voor de overige regio's. Voor elk land werd een minimumprijs vastgesteld, uitgedrukt in de toepasselijke wisselkoers.
- (363) Takeda heeft een prijsoverzicht meegedeeld waarin voor de periode 1991-1994 de „catalogus”- en „minimum”-prijzen voor folinezuur zijn aangegeven voor elke regio (Verenigde Staten, Canada, Europa, „Overzee”). Voor Europa waren de overeengekomen prijzen de volgende:

(In DEM)

1 september 1991	1 april 1992		1 oktober 1992		1 april 1993		1 april 1994	
160	Catalogus	Minimum	Catalogus	Minimum	Catalogus	Minimum	Catalogus	Minimum
	200	190	Japan: 200 Roche: 215	190-195 205	200 225	195 220	200 225	195 220

De Japanse producenten mochten vanaf oktober 1992 verkopen tegen de oude — lagere — prijs.

#### 1.4.6.4. *Werking van het kartel in de periode 1991-1994*

- (364) De kartelbijeenkomsten tussen Takeda en Roche vonden plaats op kwartaalbasis. Wanneer vertegenwoordigers van Roche een bezoek brachten aan Japan voor bijeenkomsten met Takeda betreffende de vitaminen van het B-complex, werd folinezuur op een afzonderlijke bijeen-

komst behandeld, waaraan, minstens bij diverse gelegenheden, ook vertegenwoordigers van Kongo en Yodogawa (nadien Sumika<sup>(24)</sup>) deelnamen. Op de in Europa gehouden bijeenkomsten vertegenwoordigde Takeda de overige Japanse producenten.

- (365) Voorafgaand aan de kwartaalbijeenkomsten van Takeda met Roche vond er tussen de Japanse producenten coördinatie plaats binnen een groep die bekend stond als „Yosankai” („folinezuur-groep”); deze was oorspronkelijk

- een door het MITI (het Japans Ministerie van Internationale handel en Industrie) georganiseerde branchevereniging.
- (366) Takeda stelde Kongo en Yogodawa (nadien Sumika) in kennis van de wensen en voorstellen van Roche, en de verkoopresultaten werden vergeleken. Bij de onderhandelingen met Roche fungeerde Takeda als vertegenwoordiger van de twee overige Japanse producenten.
- (367) Op de regelmatige bijeenkomsten tussen Takeda en Roche werden de verkoopresultaten van de vier ondernemingen betreffende folinezuur onderzocht op basis van de door hen ingediende verslagen. Ingeval een van hen de toegewezen quota had overschreden, werden aanpassingen doorgevoerd om de te veel verkochte hoeveelheden te compenseren.
- (368) Op de eerste bijeenkomst waarvoor documenten voorhanden zijn — Basel, 13 april 1992 — meldde Takeda dat zij, hoewel er op de markt nog steeds lage prijzen werden aangeboden door handelaren, het aanbod zou beperken om de prijs te doen stijgen. Takeda waarschuwde Roche geen voormengsels tegen lage prijzen aan te bieden (volgens haar informatie verkocht Roche „zuiver” folinezuur tegen de overeengekomen prijs van 190 DEM/kg, maar verwerkte zij dit in voormengsels tegen het equivalent van slechts 150 DEM; de Japanse ondernemingen verkochten geen voormengsels).
- (369) De bijeenkomst in Tokio op 17 november 1992 werd bijgewoond door vertegenwoordigers van Sumika en Kongo. Ditmaal was het Roche die klaagde dat de Japanse producenten het product onder de catalogusprijs verkochten: „Gelieve dit snel te corrigeren” (vertaling uit het Engels). Takeda verdedigde de Japanse producenten door te verwijzen naar Roche's verkopen van voormengsels: Roche kon dan wel het zuivere product tegen catalogusprijzen aanbieden en zo bepaalde klanten afschrikken, maar de onderneming handelde niet te goeder trouw aangezien de meeste van haar folinezuurverkopen via voormengsels gingen en zij zichzelf dus beschermde door voormengsels met folinezuur goedkoop te verkopen.
- (370) Volgens Takeda kwam het Roche goed uit om de Japanse producenten ertoe aan te zetten de onafhankelijke voormengsels — die voor dit product concurrenten van Roche waren — een hoge folinezuurprijs te blijven aanrekenen, omdat dezen dan onder prijsdruk kwamen te staan. Roche kon hen dan onderbieden door haar eigen voormengsels tegen een kunstmatig lage prijs te verkopen. De uitkomst was dat Roche ermee instemde de prijs van voormengsels te verhogen en dat de Japanse producenten beloofden hun prijzen voor folinezuur zo snel mogelijk op het niveau van de catalogusprijs te brengen.
- (371) De nieuwe quota voor 1993 werden vastgesteld op basis van een geraamde totale markt van 320 ton (20 ton meer dan in 1992). De toewijzingen zouden evenwel het jaar nadien worden herzien. Takeda vond dat „verkoopquota niet konden worden vastgesteld zonder inspanningen op verkoopgebied” (vertaling uit het Engels). Roche had de bij de bouw van haar eigen productie-installatie voor folinezuur gemaakte belofte om de wereldwijde vraag naar folinezuur te verdubbelen, gehouden, maar ook Takeda had zich hard ingespannen om nieuwe verkoopkanalen te creëren.
- (372) Op de folinezuurbijeenkomst in Japan in februari 1993, die werd bijgewoond door alle Japanse producenten en Roche, werd de precieze regionale verdeling van de quota voor 1993 uitvoerig besproken (daarover was er reeds een overeenkomst op basis van een totale markt van 320 ton, maar Takeda en Kongo wilden een aantal aanpassingen).
- (373) Uiteindelijk werden de regionale quota van Roche en die van Sumika ongewijzigd gelaten. Voor Takeda werd echter 2 ton opnieuw verdeeld tussen de Verenigde Staten en de Gemeenschap, terwijl de volumes voor Kongo volledig herschikt werden om haar meer verkopen in Europa te geven.
- (374) Andermaal klaagde Roche over de prijszetting van de Japanse producenten: ze verkochten het product in Europa tegen 169-178 DEM — ver beneden de overeengekomen 195 DEM — terwijl bij Roche de normale prijs 205 DEM bedroeg en de catalogusprijs 215 DEM.
- (375) Op dat tijdstip planden de producenten voor alle vitamines een prijsstijging met ingang van 1 april 1993. Roche was voornemens om, indien de omstandigheden dit toelieten, ook folinezuur in dat lijstje op te nemen en de catalogusprijs aan te passen van 215 naar 225 DEM/kg.
- (376) Tot grote ergernis van Roche was de overeengekomen minimumprijs in geen enkele regio nageleefd; zij beweerde dat de Japanse ondernemingen op elke bijeenkomst steeds beloofd hadden „we zullen proberen” (vertaling uit het Engels), zonder daartoe ernstige pogingen te ondernemen. Zij moesten, volgens Roche, tegen eind februari beslissen over hun prijzen voor april.
- (377) Tegen de volgende bijeenkomst in Zürich op 25 mei 1993 meldde Takeda een stijging van de prijzen. Naar verwachting zou de prijs tegen het begin van het volgende jaar met 7 % stijgen. De Japanse ondernemingen probeerden de catalogusprijzen te bereiken en zouden in januari 1994 instemmen met een nieuwe stijging; wel zouden in oktober/november aanvullende besprekingen nodig zijn omdat de markttenstondens van dichtbij in het oog moesten worden gehouden.
- (378) Tijdens hun Yosankai-bijeenkomst van 24 september 1993 analyseerden de Japanse producenten de verschillende markten. Zij concludeerden dat het moeilijk was

de verkoopprijzen in Europa te verhogen en dat, hoezeer ze ook de minimumprijs van 195 DEM wilden bereiken, reële prijzen veeleer in de buurt van 180-185 DEM lagen. Ze kwamen tevens overeen dat het verkoopquotum van 320 ton moest worden gewijzigd.

- (379) De toevloed van goedkoop Chinees folinezuur op de wereldmarkt — ook in Europa — werd gezien als oorzaak voor de moeilijkheden om de prijs te doen stijgen en de quota te halen.
- (380) De in 1993 behaalde resultaten bleken inderdaad ver onder de verwachte vraag en de overeengekomen volumetoewijzingen te liggen; in Europa beliepen de totale verkopen ongeveer 80 ton, terwijl 110,6 ton was toegevoerd aan de vier producenten.
- (381) Voor 1994 moesten de volumequota worden teruggeschroefd, overeenkomstig een verwachte vraag van 275 ton (Europa: 96,3). De resultaten voor dat jaar gaven evenwel een ernstig tekort van zo'n 50 ton zien. Volgens Takeda was de verkoopprijs eind 1993 in elkaar gezakt wegens de invoer van een grote hoeveelheid product uit China.
- (382) Takeda verklaart dat de president van haar divisie vitamines en fijnchemicaliën tijdens de op 10 juni 1994 te Tokio met Roche gehouden bijeenkomst aan zijn collega's bij Roche aankondigde dat de overeenkomst „niet langer van kracht was” (vertaling uit het Engels). Dit is de laatst bekende bijeenkomst van Roche en Takeda over folinezuur.
- (383) In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar betwist Sumika bepaalde van de door de Commissie beschreven feiten. Niettemin erkent Sumika terzelfder tijd dat zij niet in staat is de meeste van deze feiten te bevestigen of te weerleggen, omdat Sumika geen contact meer krijgt met de medewerkers die in de betrokken periode verantwoordelijk waren voor de folinezuuractiviteiten. Sumika wijst op een aantal feitelijke „vergissingen”, die volgens haar twijfel doen rijzen over de betrouwbaarheid van minstens een deel van het van Takeda afkomstige bewijsmateriaal. Dit betreft vooral de namen van de medewerkers van wie verklaard is dat ze bepaalde bijeenkomsten bijwoonden, en de aard van de discussie tijdens bepaalde bijeenkomsten.
- (384) Toch erkent Sumika dat zij aanwezig was op de bijeenkomsten van 17 november 1992 en van februari 1993 waaraan ook Roche deelnam. Voorts erkent zij dat zij deelnam aan de Yosankai-bijeenkomsten.
- (385) Wat de periode 1991-1993 betreft, erkent Sumika dat „Takeda aan Sumika en Kongo gevraagd heeft om in de door de Japanse overheid periodiek gepubliceerde handelsstatistieken die Takeda had verkregen, aan te geven wat het aandeel van hun export was in de statistische gegevens over de door de douane uitgeklaarde goederen” (vertaling uit het Engels). Sumika zegt dat zij niet in

staat is enige informatie te geven over 1993, maar zij bevestigt wel dat tussen medio 1993 en 1995 de ondernemingen, op verzoek van Takeda, opnieuw hun exportverkopen meedeelden.

- (386) Sumika betwist de conclusie van de Commissie als zou Takeda tijdens onderhandelingen met Roche zijn opgetreden als een „vertegenwoordiger” van de twee overige Japanse ondernemingen. Toch strookt een en ander volkomen met de feiten zoals die door zowel Takeda als Roche zijn beschreven, alsmede met het feit dat uitsplitsing van de Japanse export tijdens deze Yosankai-bijeenkomst nauwkeurig werd berekend.
- (387) De Commissie concludeert dan ook dat de argumenten van Sumika om de feiten te betwisten niet opwegen tegen hetgeen Sumika zelf toegeeft en het door Roche en Takeda meegedeelde gedetailleerde bewijsmateriaal. Deze argumenten moeten daarom worden afgewezen.

#### 1.4.7. VITAMINE C (ASCORBINEZUUR)

##### 1.4.7.1. *Oorsprong van het kartel*

- (388) Het vitamine C-kartel werd opgericht in 1990-1991, naar verluidt na een prijsdaling van ongeveer 10 % op één jaar tijd. Op 7 april 1990 had het hoofd „Vitamins Marketing” van Roche in Basel een ontmoeting met zijn collega bij Takeda. Op 4 september 1990 vond in Zürich tussen de twee toonaangevende producenten een andere bijeenkomst op „topniveau” plaats.
- (389) In januari 1991 kwamen Roche, BASF en Merck in Zwitserland (op het lagere „managers”-niveau) bijeen om het bezoek van hogere personeelsleden van Roche en BASF aan Tokio voor te bereiden; dit laatste was gepland voor 30 en 31 januari.
- (390) Op 30 en 31 januari 1991 vond er in Tokio een ontmoeting plaats tussen medewerkers van Roche en hun collega's bij Takeda. Deze bijeenkomst vond plaats tijdens het bezoek aan Japan van hoge personeelsleden van Roche (en BASF) die een aantal Japanse vitamineproducenten ontmoetten om hun definitieve deelname aan kartelafspraken voor verschillende producten (met inbegrip van de vitamines E, B1, B6 en C) te bevestigen.
- (391) Op 10 april 1991 vond voor vitamine C nog een bijeenkomst op „topniveau” plaats tussen Roche en Takeda, en tegen mei werkte het kartel reeds op het „operationele” niveau (zie overweging 420). Een en ander betekent dat ten laatste in het eerste kwartaal van 1991 de gedetailleerde voorwaarden van de overeenkomst geregeld moeten zijn.

#### 1.4.7.2. *Basisstructuur van het kartel*

- (392) Afgesproken was dat het kartel voor vitamine C gebaseerd zou zijn op het beginsel dat het bestaande wereldwijde marktaandeel van de vier producenten gestabiliseerd zou worden.
- (393) Om de quota zelf vast te stellen, berekenden de deelnemers eerst de totale markt op basis van hun verkopen en geraamde verkopen van de Chinese en Oost-Europese producenten van vitamine C. De verwachte verkopen van derden werden daarvan afgetrokken, waarna het resterende deel van de markt als „beschikbare markt” werd gedefinieerd. Voor de volgende periode werden voor elke producent volumestreefdoelen vastgesteld op basis van hun raming van de „beschikbare markt”.
- (394) De aandelen van de „beschikbare markt” in 1990 (Roche 52 %, T 30 %, Merck 10 % en BASF 8 %) vormden de basis voor de toewijzingen.
- (395) Er zou een „parallele ontwikkeling van verkopen en marktaandeel” (vertaling uit het Engels) moeten komen — volumequota zouden dus worden aangepast om rekening te houden met een stijgende vraag, terwijl de jaarlijkse, voor elke regio vastgestelde procentuele aandelen en doelstellingen zouden worden gehandhaafd. De verkopen zouden op kwartaalbasis gecontroleerd worden, en zo nodig gecorrigeerd.
- (396) Evenals bij de overige vitamineproducten kwamen de producenten richtprijzen overeen en stemden ze de prijsverhogingen op elkaar af.
- (397) Voor iedere grote nationale markt werden de belangrijkste klanten aangeduid. De bedoeling daarvan was dat voor elk van hen een verkoopplan werd opgesteld zodat de producenten hun inspanningen om de prijzen op de markt de verhogen, konden versterken (zie de overwegingen 402 tot en met 406).

#### 1.4.7.3. *„Budgets”*

- (398) Het quotasysteem werd permanent gecontroleerd op een wijze die sterk lijkt op die voor de vitaminen A en E, en waarbij gebruikgemaakt werd van het opstellen en uitvoeren van „budgets”. De volgende elementen (uit 1993 en 1994) kunnen als representatief gelden voor het „budget”-systeem zoals dat tijdens de volledige duur van de kartels werd toegepast:

- een document<sup>(25)</sup> waarin de toewijzing van vitamine C-volumes aan elke onderneming op regionale basis voor 1993 en 1994 terug te vinden is;
- een notitie die werd gebruikt op de bijeenkomst van 25 mei 1993; de handgeschreven aantekeningen werden gemaakt door een medewerker van BASF. De cijfers in het kader met als kopje „2e raming” (vertaling uit het Engels) duiden op de nieuw voorgestelde marktverdeling;

- een document (met als kopje „Vertrouwelijk”) bevat: 1. „Ist” (dat wil zeggen bereikte verkopen) voor Roche, Takeda, Merck en BASF in elk van de geografische regio's voor 1992 (er zijn aantekeningen waarin de werkelijke verkopen worden vergeleken met het „budget”); 2. het eigen „budget” van BASF voor 1993, dat verschillende malen werd bijgesteld. Rechtsonder wordt de opmerking gemaakt: „In 1993 moet er compensatie komen voor het overschot van Takeda in 1992 (burden sharing)” (vertaling uit het Duits);
- een ander document laat de correcties op het „budget” voor 1993 zien, ten gevolge van een bijeenkomst op 5 augustus 1993;
- ook worden voor 1994 de verkopen van elke producent per land en per regio gegeven. Er lijkt een poging (zonder succes) te zijn ondernomen om de werkelijke aard van de vermelde gegevens te camoufleren: de spreadsheet bevat vier kolommen met als kopjes „VIPS”, „Lager”, „Captive use” en ten slotte „Ist”. Uit een handgeschreven aantekening blijkt echter dat de kolommen in feite gegevens bevatten voor, onderscheidenlijk, „Roche”, „Tak”, „Merck” en „BASF”.

#### 1.4.7.4. *Richt- en minimumprijzen*

- (399) Aanvankelijk werden de prijzen vastgesteld op kwartaalbasis (nadien gebeurde dit op jaarbasis). Daarbij werd gekozen voor het gebruikelijke systeem van „catalogus”-, „richt”- en „minimum”-prijzen; voor Europa werd de prijs in DEM gebruikt als referentie.
- (400) De doelstelling tijdens het eerste jaar (1991) bestond erin de marktprijzen van 20 DEM/kg te verhogen tot het „catalogus”-niveau van 24 DEM/kg, door de „minimum”-prijzen per kwartaal te verhogen. De „minimum”-prijzen werden in elk van de nationale valuta's vastgesteld voor 1 maart, 1 juli, 1 oktober 1991 (deze laatste stijging enkel voor Frankrijk en Italië) en 1 januari 1992. Uitgedrukt in DEM beliepen de „minimum”-prijzen 20,50 DEM, 22 DEM en 24 DEM.
- (401) Voor vitamine C (en andere vitaminen) werden de „catalogus”- en „minimum”-prijzen gegeven van 1 januari 1992 tot 1 april 1994:

(In DEM)

1 januari 1992	1 juli 1992	1 april 1993	1 april 1994
24	25	Catalogus: 28	28
		Minimum: 26	25,50

#### 1.4.7.5. *Toewijzing van klanten/belangrijke klanten*

- (402) Ter ondersteuning van hun onderling afgestemde inspanningen om de prijs voor vitamine C op alle markten te verhogen, ontworpen de producenten een ingewikkeld systeem voor de behandeling van de „belangrijke klanten” (key accounts) — belangrijke individuele klanten voor wie een gedetailleerd verkoopplan zou worden overeengekomen.



(403) De notitie van Takeda over een overeenkomst met Roche op 15 en 16 mei 1991 geeft duidelijk aan hoe deze regeling toentertijd functioneerde. Voor elke „belangrijke klant” die wordt genoemd, raamden de producenten diens totale jaarlijkse vraag en gaven ze de prijs aan welke deze op dat moment betaalde. Zij gingen ook na of het om een tonnagecontract dan wel een contract met vaste looptijd ging, en kwamen overeen wie welke tonnage in 1991 zou leveren.

(404) In bepaalde gevallen stond een producent op zijn recht om exclusief te leveren aan een bepaalde, „traditionele” klant; in andere gevallen vroeg hij dat de handel met deze klant zou worden verdeeld volgens een speciaal vastgestelde formule.

(405) In mei 1993 werd het toewijzingssysteem voor de belangrijke klanten verfijnd. In de notitie van Takeda over een overeenkomst van alle vier de producenten in Zürich op 25 mei wordt de nieuwe praktijk beschreven:

„Behandeling van belangrijke klanten

1. Toewijzing belangrijke Europese klanten is sinds 1991 bezig, maar met beperkt succes. Om ervoor te zorgen dat belangrijke klanten beter worden gecontroleerd, zou elke onderneming daarom de verantwoordelijkheid moeten nemen over één onderneming. (Momenteel controleert R) (Besluit voorzitter)

Bv.

B: Puratos

M: Astra

T: Kabi Pharma

R: Bayer

2. Onmiddellijke uitvoering nodig om succes te peilen. (Nadrukkelijk verzoek van B) T verklaarde dat zij later zou antwoorden aangezien dit een Europese zaak was en regelingen moesten worden getroffen met Hamburg <sup>(26)</sup>. In wezen ging T evenwel akkoord met deze benadering.

3. Aangezien R het bijzonder druk heeft met haar routineactiviteiten, was zij zeer enthousiast over dit voorstel. Maar omdat het voorstel inhoudt dat R de controle zou verliezen over alle belangrijke klanten, valt moeilijk te zeggen wat de onderneming werkelijk denkt, ook al gaat zij op het eerste gezicht akkoord. Over deze zaak zal aan R rechtstreeks de vraag moeten worden gesteld.” (vertaling uit het Engels).

(406) Op hun overeenkomsten op technisch niveau verstrekten de vier producenten betrekkelijk gedetailleerde informatie over hun leveringen aan elk van de belangrijke klan-

ten en de prijzen die waren aangeboden. Eén instrument dat — niet altijd met succes — werd toegepast, was de „bescherming” van klanten <sup>(27)</sup>:

„ASTRA(S)

R en T steunen M en B.

M en B verdeelden aandeel

	1993	1994
R	—	—
T	10	—
M	4	
B	12	
Totaal	26	

Toewijzing aandeel zonder succes in het geval van Puratos. Met name T zag haar aandeel dalen omdat zij prijzen respecteerde. Regelingen B bijzonder slecht. T nam het aandeel van 1993 in het geval van Astra, maar behaalde nul in 1994.” (vertaling uit het Engels).

1.4.7.6. *Coca-Cola*

(407) Wereldwijd was een van de grootste klanten Coca-Cola, met een totale vitamine C-behoefte van meer dan 1 000 ton per jaar. Voor deze belangrijke klant, die een speciale behandeling kreeg (Coca-Cola sloot een wereldwijd leveringscontract met haar leveranciers), kwamen de vitamineproducenten onderling overeen hoe zij de leveringen onder elkaar zouden verdelen en welke prijzen zouden worden gevraagd. In de notulen van de bilaterale overeenkomst van Takeda en Roche van 10 november 1993 staat te lezen:

„6. betreffende het poolcontract met Coca-Cola voor 1994

Situatie eerste aanbod

R: 15,80 USD af fabriek  
16,20 USD CIF

Naar elk land — Japan 1 890 JPY, geleverd

Ierland, Frankrijk: 25,00 DEM, geleverd

Turkije: 25,50 DEM, geleverd

B: 16,10 USD CIF  
Europa: 25,20 DEM, geleverd

M: 16,25 USD CIF  
Europa: 25,20 DEM, geleverd  
Japan 1 900 JPY, geleverd

T: 16,50 USD of af fabriek  
1 850 JPY,  
17,00 USD CIF-niveau  
Japan: 1 870 JPY, geleverd

De data voor onderhandelingen in Puerto Rico zijn nog niet vastgelegd." (vertaling uit het Engels).

- (408) Op latere bijeenkomsten twistten de producenten over hun respectieve aandelen in de leveringen aan Coca-Cola in de verschillende regio's:

„4. contract 1994 met Coca-Cola

- R was verplicht een lager aandeel te aanvaarden. De kwestie in de Verenigde Staten werd opgelost tijdens lokale besprekingen. Orders ontvangen van Kellogg.
- Europa: verzoek om supplementering [sic] vanwege B en M op de bijeenkomst tussen de vier partijen.
- De 9 ton tegen 17,00 \$ CIF die T voor Oostenrijk bestemde, lijken een straf voor R te zijn vanwege dhr. [...]. Daar valt niets aan te doen indien dhr. [...] bij dure leveranciers gaat kopen." (vertaling uit het Engels).

- (409) Bij verdere gesprekken over hun gezamenlijke strategie ten aanzien van Coca-Cola vestigde Roche de aandacht op het feit dat Merck en BASF hun prijzen licht hadden verlaagd (onder het quotum van Roche) en een „poolcontract" voor Europa hadden verkregen. BASF verdedigde zich door erop te wijzen dat zij door Coca-Cola was „platgewalst" (vertaling uit het Engels) om haar prijzen te verlagen.

„— T zei dat ze dachten dat de voorafgaande besprekingen succesvol waren geweest en steunde R (de Japanse markt had zich exact ontwikkeld zoals T had gehoopt). Het zou evenwel een goed idee zijn, zoals opgemerkt door B en M, indien bij de volgende gelegenheid meer tijd zou kunnen worden besteed aan de vraag hoe om te gaan met Coca-Cola. Ze stelden voor om bij de volgende gelegenheid geen eenvormige prijzen, doch per land verschillende prijzen vast te stellen zodat voor verschillende markten ook verschillende prijzen konden worden aangeboden. Indien dit niet gebeurde, zou Coca-Cola steeds proberen al haar contracten te sluiten tegen de prijs op de markt met lagere prijs. (De drie partijen leken allen hiermee akkoord te gaan.) Bij de volgende gelegenheid zal de voorafgaande bijeenkomst gebaseerd zijn op prijsaanbiedingen die verschillen naar gelang de regio." (vertaling uit het Engels).

- (410) Tijdens de besprekingen betreffende de behoeften van Coca-Cola voor 1995 stelde Roche voor dat de produ-

centen zouden „gaan samenzitten" om hun positie onderling te coördineren zodra Coca-Cola in oktober de leveranciers begon te onderzoeken. BASF en Merck gingen onmiddellijk met het voorstel van Roche akkoord; Takeda wilde zich niet op details vastleggen (het was de eerste multilaterale bijeenkomst over vitamine C waaraan zij „in een land van de tegenpartij" deelnam), maar zij beloofde dat „we onze samenwerking zoals gewoonlijk kunnen uitbreiden" (vertalingen uit het Engels).

- (411) Zelfs nog tijdens de bijeenkomst in augustus 1995 — de laatste bijeenkomst betreffende vitamine C waarvoor documenten beschikbaar zijn — maakten de producenten heimelijke afspraken over hun naderende (afzonderlijke) onderhandelingen met Coca-Cola:

„R(roche) verklaarde dat Coca-Cola voor [1996] iedere onderneming tegen eind oktober/begin november een offerte zou vragen, en dat elk van de ondernemingen begin december in Puerto Rico met Coca-Cola zou onderhandelen (...) Voorts verklaarde R dat door de dalende vraag in Europa en de Verenigde Staten het totale verkoopvolume lager zou zijn dan in voorgaande jaren. (...) Onze onderneming [Takeda] verklaarde dat wij in 1996 ons standpunt moeten handhaven dat de Japanse en Amerikaanse bedrijven de belangrijkste leveranciers zijn en dat wij hetzelfde prijsniveau als in 1995 willen aanhouden, ook al is het momenteel moeilijk de prijs te verhogen. Alle landen kwamen overeen dat ze een hogere prijs zouden aanbieden." (vertaling uit het Engels).

#### 1.4.7.7. *Contract met Pfizer*

- (412) Het kartel besprak ook de leveringscontracten tussen Roche en de farmaceutische onderneming Pfizer. Dit contract werd om de twee jaar verlengd. In het verslag van Takeda over haar bijeenkomst met Roche in februari 1993 staat te lezen:

„1. Afstoppen leverancier Pfizer

R levert ongeveer 2 000 ton aan Pfizer. Ze zijn echter niet in staat de prijs goed onder controle te houden; we zullen leveringen dan ook nog dit boekjaar stopzetten.

R zou graag hebben dat Takeda niet aan Pfizer levert wanneer zij contact opneemt met Takeda. Wij zullen Tokio daarvan op de hoogte brengen en T zal ook niet aan Pfizer leveren." (vertaling uit het Engels).

- (413) Het lijkt erop dat Takeda erop uit was dat Roche haar leveringen aan Pfizer zou staken, of deze minstens drastisch zou reduceren. In de gedetailleerde notulen van Takeda over de op 10 november 1993 in Japan gehouden bilaterale bijeenkomst met Roche, worden de besprekingen over dit punt als volgt beschreven:

„4: Leveringscontract tussen Pfizer en R

R had T gezegd dat het huidige contract eind 1993 zou aflopen. Op dit moment legden ze echter uit dat het contract volgend jaar afliep — eind 1994. Toen wij vragen stelden over deze uitleg die verschilde van die voorheen, luidde het antwoord dat het contract om de twee jaar werd verlengd, en dat eind 1994 het einde was van een contractperiode.

Ze vermeldden dat ze de leveringen sinds 1993 hadden verminderd, maar antwoordden niet op de vraag hoeveel ze leverden en met hoeveel ton de levering was gereduceerd.

Wat daarenboven hun leveringsregio's betreft, konden ze de regionale leveringen niet controleren omdat Pfizer overal in Europa leverde en de enige documenten in verband met de distributie te vinden waren in de verslagen van Pfizer." (vertaling uit het Engels).

- (414) Roche meldde nadien dat de overeenkomst niet zou worden verlengd wanneer zij in december 1994 zou aflopen. Roche verzocht de andere producenten niet te leveren; BASF en Takeda bevestigden dat zij niet door Pfizer waren benaderd.

#### 1.4.7.8. **Kartelbijeekomsten**

- (415) Evenals met de overige vitaminen, vonden per kwartaal bijeenkomsten plaats met het oog op de uitvoering van de kartelovereenkomsten. Tussen 1991 en mei 1993 vonden de bijeenkomsten meestal in Basel plaats; deelnemers gedurende deze periode waren Roche, BASF en Merck. (Takeda weigerde de multilaterale kartelbijeekomsten met BASF en Merck bij te wonen, maar had wel aparte bijeenkomsten met Roche.)
- (416) Deze kwartaalbijeekomsten, waarop Roche namens Takeda sprak, betroffen het volgende:
- toezicht op de overeenkomst;
  - aanpassingen om reële resultaten in overeenstemming te brengen met streefdoelen, en
  - overeenkomst over prijzen en marktaandelen.
- (417) De deelnemende producenten (en Takeda) deelden hun verkoopgegevens mee aan Roche, die op haar beurt bij de groep verslag uitbracht over de algemene resultaten per onderneming.
- (418) De vertegenwoordigers van Roche hadden doorgaans afzonderlijke ontmoetingen met Takeda, in Tokio of in Basel. De bilaterale bijeenkomsten tussen Roche en Takeda hadden soms betrekking op het assortiment vitaminen dat zij beiden produceerden (vitaminen B1, B2, B6, C en folinezuur); andere kartelbijeekomsten gingen alleen over vitamine C.
- (419) Roche heeft Takeda inderdaad op 13 april 1992 uitgenodigd deel te nemen aan de Europese kwartaalbijeekomsten met Roche zelf, BASF en Merck.

Takeda was daar echter niet op ingegaan „wegens ons ondernemingsbeleid. Indien er echter een belangrijk thema is, zoals een plan voor de toewijzing van verkopen, zullen wij eventueel aan de bijeenkomst deelnemen. Wij gaan natuurlijk door met de bijeenkomst(en) met R zoals thans het geval is.” (vertaling uit het Engels). Vanaf mei 1993 begon Takeda deel te nemen aan multilaterale bijeenkomsten.

#### 1.4.7.9. **Werking van het kartel in de periode 1991-1995**

- (420) De eerste bilaterale bijeenkomst tussen Roche en Takeda waarvan een uitvoerig verslag beschikbaar is, vond plaats op 15 en 16 mei 1991. De vertegenwoordigers van Takeda ontmoetten de manager die bij Roche verantwoordelijk was voor vitamine C, de beide product managers en de area managers van elke Europese regio.
- (421) Doel van deze bijeenkomst was „met de vier area managers de resultaten te bespreken van de prijsverhoging in maart en april, en de minimumprijs voor het derde kwartaal, het vierde kwartaal van 1991 en het eerste kwartaal van 1992 per land, alsmede de vraag en het aandeel van de grote klanten” (vertaling uit het Engels). (Takeda had een prijsverhoging aangekondigd die per 1 maart in zou gaan.)
- (422) In haar samenvatting van de uitkomst van deze bijeenkomst schrijft Takeda: „We bevestigden wie de belangrijke klanten waren met de resultaten voor 1990 en het plan voor 1991 samen met de buitengewone contracten welke vóór 1 maart 1991 nog tegen de oude prijzen werden gesloten.” (vertaling uit het Engels).
- (423) De minimumprijs voor het derde kwartaal werd overeengekomen, maar Takeda stemde in dit stadium niet in met het voorstel van Roche om de Europese verkoopquota voor 1991 per land vast te stellen.
- (424) Om deze bijeenkomst was gevraagd door Roche die uiteenzette dat het bestaande prijsniveau van 20,50 DEM te laag was, hoewel zij de voorbije vier à vijf jaar geprobeerd had het prijspeil op te trekken. BASF volgde op plaatselijk niveau niet steeds de prijszetting van Roche, zo beweerde zij althans; het topkader van BASF had Roche evenwel beloofd dat indien Roche vond dat de prijzen van BASF de markt verstoorden, zij het topkader van BASF daarover kon informeren, dat dan op zijn beurt „de lokale organisatie zouden wijzigen” (vertaling uit het Engels).
- (425) Takeda klaagde erover dat zij het nieuwe prijspeil in Europa vanaf 1 maart 1991 had aangekondigd, maar marktaandeel had verloren aan Roche en BASF die

onder de overeengekomen prijs hadden verkocht. Indien Takeda geen bewijs in handen kreeg dat de Europese producenten haar prijs in mei en juni zouden volgen, zou zij tegen hen „reageren” (vertaling uit het Engels). Roche trachtte de lont uit het kruitvat te halen door uit te leggen dat zij sinds 1 maart geen nieuwe activiteiten onder de nieuwe prijs had aanvaard; wel liepen er nog contracten tegen de oude prijs.

(426) Over de besprekingen met de area managers van Roche werd per land uitvoerig verslag uitgebracht. De totale vraag voor 1991 werd beoordeeld en de resultaten van het voorgaande jaar (1990) werden uitgewisseld. De belangrijke klanten op elke markt werden geïdentificeerd en toegewezen, hun contractuele verplichtingen werden afzonderlijk besproken en er werd informatie uitgewisseld over hun precieze tonnagebehoeften en de prijzen die ze aangeboden kregen, of zouden krijgen. In sommige gevallen werd een specifieke overeenkomst bereikt betreffende de verdeling van hun activiteiten of de verhoging van de prijs. Voor iedere nationale markt werd voor 1991 een „verkoopplan” overeengekomen.

(427) Het verslag van Takeda over haar reactie op het voorstel van Roche om per nationale markt verkoopquota vast te stellen, zegt veel over Takeda's dubbelzinnige houding ten aanzien van de mededingings- en antitrustvoorschriften:

„Hij [de area manager van Roche voor West-Europa] is van mening dat het niet volstaat om cijfers over belangrijke klanten uit te wisselen, maar dat de cijfers tevens (...) per land moeten worden vastgelegd om ons beleid te kunnen verwezenlijken.

Niet alleen de heer [...], maar ook de mensen uit Basel dringen er sterk bij ons op aan dat de cijfers per land zouden worden vastgesteld.

Wij wezen hun voorstel af wegens het juridische standpunt, maar ze zullen het opnieuw indienen op de volgende bijeenkomst van 23 mei 1991.” (vertaling uit het Engels).

(428) Het verslag van Takeda besluit met een lijst van de overeengekomen minimumprijzen (in de onderscheiden nationale valuta's) zoals die per 1 maart, 1 juli, 1 oktober 1991 en 1 januari 1992 van kracht zouden worden (zie overweging 400).

(429) Begin 1993 werden de wereldwijde verkoopresultaten over 1992 uitgewisseld en bleek dat Takeda haar quota met 4 % had overschreden. De toestand zag er als volgt uit: Takeda 104 % van de quota, Roche 95,6 %, Merck 85,6 % en BASF 88,5 %.

(430) Voor 1993 raamden de producenten de totale wereldmarkt op 43 225 ton. Deze hoeveelheid zou worden

verdeeld op basis van het in 1992 overeengekomen verkoopplan. Takeda betoogde dat het onbillijk was dat de resultaten van 1992 niet terug te vinden waren in de quota voor 1993: een partij die verzuimde passende inspanningen te leveren om haar verkoopquota te halen, diende (zo Takeda) een lager quotum te krijgen. Roche drong evenwel aan op de voortzetting van de basisovereenkomst (zie de overwegingen 392 tot en met 397).

(431) De Chinese vitamine C-producenten, die substantiële investeringen hadden gedaan in nieuwe productiefaciliteiten, begonnen rond die tijd binnen te dringen op de wereldmarkt voor vitamine C. Hun lage prijzen en hun groeiende volumes ontwrichtten de kartelovereenkomsten van de overige producenten. Een kortetermijnoplossing die door het kartel grondig werd besproken, was het opkopen van Chinese producten.

(432) Begin 1993 hield BASF in haar hoofdkantoor te Ludwigshafen een bijeenkomst met Roche en Merck om de vastgestelde bedreiging van de Chinese producenten te onderzoeken. Roche stelde op deze bijeenkomst voor dat de Europese producenten en Takeda hun productie zouden beperken en de prijzen zouden optrekken in het tweede, derde en vierde kwartaal van 1993. Roche beweert evenwel dat zij rond die tijd een daling van de vitamine C-prijs met 12 % plande.

(433) BASF heeft een document meegedeeld dat een uitvoerige notitie over deze bijeenkomst lijkt te zijn, en aantoonde dat, ongeacht hetgeen Roche thans beweert, voor het tweede, derde en vierde kwartaal de „richtprijzen” 25, 26 en 27 DEM moesten worden. In de notulen van de bijeenkomst van de area managers van Roche die van 15 tot 18 juni 1993 werd gehouden, wordt het „strakke” prijsbeleid van de onderneming op de vitamine C-markt beschreven.

(434) De twee overige Europese producenten stemden in met het voorstel van Roche om de productie te beperken op voorwaarde dat Takeda daarmee akkoord ging, hetgeen ook gebeurde.

(435) In het verslag van Takeda d.d. 19 april 1993 inzake het prijsbeleid van Roche wordt bevestigd dat Roche via de vakpers haar per 1 april ingaande prijsverhoging had aangekondigd (catalogusprijs: 28 DEM/kg) (hoewel in de praktijk van Roche verwacht werd dat zij pas vanaf juli een echte inspanning zou leveren om de reële prijzen in Europa te verhogen).

(436) Op of rond 25 mei 1993 hielden de producenten een follow-upbijeenkomst in de luchthaven van Zürich. Dit was de eerste multilaterale bijeenkomst die door Takeda werd bijgewoond. Takeda kreeg het voorstel van Roche voorgelegd om de productie te beperken met 5 % van de voor 1993 toegewezen volumes. Takeda kon niet instemmen met een algemene vermindering met 5 %, maar betoogde daarentegen dat „een rationelere benadering erin zou bestaan de toewijzing aan te passen over-

- eenkomstig de prestatieratio's in de verschillende gebieden" (vertaling uit het Engels). Het tegenvoorstel van Takeda zou het bedrijf een bijgesteld quotum van (mondiaal) 13 014 ton hebben opgeleverd — tegenover de haar oorspronkelijk toegewezen 13 310 ton.
- (437) Er werd een compromis bereikt waardoor de quota van de drie Europese producenten met 2,5 % werden verminderd en die van Takeda met 2,2 %. Waarschijnlijk zou bijkomend overleg nodig zijn om vast te stellen of verdere aanpassingen nodig waren. BASF heeft haar werkdocumenten die voor deze bijeenkomst bestemd waren, meegedeeld; deze bevatten nadere gegevens over het voorstel voor de vermindering met 5 % en over de compromisoplossing.
- (438) Tijdens de bijeenkomst te Zürich werd er ook een beginselovereenkomst bereikt inzake de tenuitvoerlegging van een regeling om de werking van de regeling voor de toewijzing van klanten te verbeteren door elke producent de verantwoordelijkheid te laten opnemen voor een bepaalde belangrijke klant.
- (439) De vier producenten kwamen opnieuw bijeen op 5 augustus 1993 in de kantoren van BASF te Frankfort. Takeda heeft uit diezelfde periode een gedetailleerd memorandum meegedeeld. Na een uitwisseling van gegevens werd bevestigd dat de vermindering met 2,5 % (een „vrijwillige doelstelling" genoemd (vertaling uit het Engels)) min of meer was bereikt gedurende het eerste halfjaar van 1993. In Europa waren prijsverhogingen tot 25 DEM bezig.
- (440) Wat het gehele jaar betreft, herhaalden de Europese producenten, gezien de onverwachte groei van de Chinese uitvoer, hun voorstel om een vermindering met 5 % op te leggen. Takeda verzette zich tegen die suggestie: de Amerikaanse vitamine C-markt groeide snel en het zou — zo Takeda — absurd zijn om de stijgende verkopen in de Verenigde Staten te compenseren met een beperking in andere regio's.
- (441) Roche herhaalde de basisbeginselen van de overeenkomst die in 1991 was gesloten (de vertegenwoordiger van BASF tekende die op). De ondernemingen kwamen elk met eigen voorstellen voor een regeling ter beperking van het volume. Takeda's eigen voorstel terzake, waarbij zij zichzelf de kleinste vermindering toekende, veroorzaakte heftig protest bij de andere deelnemers. In de notities van Takeda staat vermeld dat „het onmogelijk bleek in deze aangelegenheid een overeenkomst te bereiken" (vertaling uit het Engels).
- (442) Volgens BASF stelden de drie Europese producenten Takeda echter voor een ultimatum: ze zouden zich uit de overeenkomst terugtrekken indien Takeda niet instemde met een afbouw van haar vitamine C-verkopen. „Takeda liet zich vermurwen en de vier bedrijven kwamen voor vitamine C nieuwe en lagere volumetoe wijzingen overeen." (vertaling uit het Engels).
- (443) In de notulen van Takeda over de bijeenkomst in Tokio d.d. 10 november 1993 die zij op werkgroep-niveau met Roche hield, wordt bevestigd dat tijdens de bijeenkomst van augustus nieuwe volumetoe wijzingen voor vitamine C waren overeengekomen: de verkoopresultaten van de vier ondernemingen in de periode januari-september vielen „binnen het toegewezen deel van 73,6 %" (vertaling uit het Engels).
- (444) Takeda kwam echter terug op haar stokpaardje dat het „onredelijk is om de voortzetting van de aandelen van 1990 onvoorwaardelijk te garanderen, en dat nieuwe verminderingen in overweging dienen te worden genomen van de aan B en M toegewezen volumes, die rechtstreekse invloed ondervinden van de Chinese producten" (vertaling uit het Engels). Roche antwoordde dat indien een vermindering van de toegewezen volumes ter sprake zou worden gebracht, BASF en Merck de regeling niet langer zouden volgen en met hun lage prijzen de markt in chaos zouden dompelen: „Daarom is het noodzakelijk om deze basisovereenkomst voort te zetten om de aandelen te behouden. Het huidige systeem dient in stand te worden gehouden omdat het thans van het hoogste belang is om de huidige prijzen te handhaven." (vertaling uit het Engels).
- (445) Roche stelde een nieuwe regeling voor betreffende de toe te wijzen volumes voor 1994 (met „actieve" en „passieve" quota voor elke regio). Op de „top management"-bijeenkomst van de volgende dag werden de voor 1994 toegewezen hoeveelheden overeengekomen; ook waren er schuchtere plannen om de marktprijs in Europa op 1 januari en 1 april op te drijven tot, onderscheidenlijk, 25 en 26 DEM.
- (446) Op 8 februari 1994 kwamen de vier vitamine C-producenten op een bijeenkomst te Basel overeen om de basisovereenkomst van 1994 voort te zetten en hun aandelen te bevriezen op het niveau van 1990. Hoewel de drie Europese producenten benadrukten hoe belangrijk het was de marktaandelen van 1990 te behouden, had Takeda ernstige bezwaren en aanvaardde zij naar eigen zeggen het compromis slechts om ervoor te zorgen dat BASF en Merck zich niet zouden terugtrekken uit de discussies onder vier partijen. Ze hadden er mee bedreigd op te stappen tenzij Takeda er mee instemde zich aan de marktaandelen te houden die in de overeenkomst van 1990 waren vastgesteld.
- (447) Na de gebruikelijke gegevensuitwisseling inzake de resultaten voor 1993, waarbij elke onderneming toelichting verstreekte bij de eventuele afwijking van de doelstelling, stelde Takeda voor dat de vier producenten Chinees product zouden opkopen overeenkomstig hun aandelen, om dit van de markt te halen. Het voorstel van Takeda werd verworpen aangezien er gevolgen zouden zijn voor de in de „basisovereenkomst" van 1990 vastgestelde aandelen waarvan Roche benadrukte dat ze niet konden worden veranderd. Derhalve werd bij de planning voor 1994, evenals in voorgaande jaren, Chinees product uitgesloten van de raming van de totale vraag.

Het prijsbeleid voor Europa werd bevestigd, maar uiteindelijk werd besloten dat per 1 april 1994 de prijs 25,5 DEM zou gaan bedragen — in plaats van 26 DEM.

- (448) De Chinese producenten bleven verkopen tegen prijzen die de stabiliteit van het kartel bedreigden. Volgens BASF was de vitamine C-prijs dientengevolge tegen 1995 ongeveer met een derde gedaald.
- (449) Tegen die tijd zond Takeda regelmatig een vertegenwoordiger naar de Europese bijeenkomst, hoewel zij zich manifest niet wenste te engageren ten aanzien van het permanente karakter van haar deelneming. BASF beweert dat de Europese kwartaalbijeenkomsten gekenmerkt waren door toenemende wrijvingen tussen Roche en Takeda; Roche beschuldigde de Japanse producent van bedrog omdat deze over zijn daadwerkelijke verkopen verkeerde gegevens verstrekke.
- (450) In maart 1995 werden de regionale quota voor elke producent voor 1995 bevestigd als „vast en definitief” (vertaling uit het Engels).
- (451) Roche beweert dat zij medio 1995 aankondigde een einde te maken aan de vitamine C-overeenkomsten. In augustus van dat jaar werd te Hong Kong klaarblijkelijk de laatste bijeenkomst van dat jaar gehouden. Toch bevatten de volledige notities van Takeda over deze op 24 augustus gehouden „globale” bijeenkomst geen aanwijzing dat de vier producenten in feite besloten hadden hun overeenkomsten op te zeggen. Niettemin gingen de activiteiten door zoals gewoonlijk, met inbegrip van het opstellen van ramingen voor de periode juli-december 1995 en het vaststellen van verkoopquota en minimumprijzen voor elke regio.
- (452) Zij onderkenden evenwel een onaangenaam twistpunt dat hun regelingen kon verstoren. Ingevolge een recent strafrechtelijk onderzoek in de Verenigde Staten waarbij ADM betrokken was, kwamen de vier ondernemingen op die bijeenkomst „totale beveiliging” (vertaling uit het Engels) overeen:

„Voorts kwamen de vier ondernemingen overeen dat voorlopig rechtstreeks contact met de dochteronderneming [sic] in de Verenigde Staten zou worden opgeschort. De contacten zouden via de hoofdkantoren lopen (...). Dit komt omdat R[oche] USA verzocht werd documenten over te leggen in verband met (een onderzoek naar) citroenzuur. We maken ons ook zorgen dat de Europese Commissie na de zomervakantie in actie kan komen, hoewel de toestand in de Verenigde Staten momenteel geen invloed heeft op Europa.” (vertaling uit het Engels).

- (453) Zoals gebruikelijk, bekeken de producenten hun behaalde verkoopvolumes (voor de periode januari-juni 1995) en de totale beschikbare markt (voor juli-december).
- (454) In Europa was de totale vraag gedaald en steeg de instroom van Chinese producten snel. De „beschikbare

markt” die voor 1995 in Europa geraamd was op 11 078 ton, diende neerwaarts te worden bijgesteld tot 9 500 ton. Takeda merkt op dat „... een vermindering van de verkoopquota van de ondernemingen was vastgesteld op de regionale bijeenkomst van 11 augustus, die door onze verkoopmaatschappij was bijgewoond, en dat de verminderde verkoophoeveelheden reeds waren overeengekomen door de vier ondernemingen” (vertaling uit het Engels).

- (455) In tegenstelling tot de beweringen van BASF als zouden de prijzen op dat moment gedaald zijn tot slechts 15 DEM/kg, blijkt uit de notitie van Takeda over de bijeenkomst van 24 augustus dat de minimumverkooprijzen van 24-23,5 DEM/kg welke door de vier producenten op de Europese regionale bijeenkomst waren overeengekomen, werden bevestigd. Roche deed inderdaad, ongevraagd, de voorspelling dat de Europese prijs op 24 DEM/kg zou blijven staan.
- (456) Tijdens een afzonderlijke bilaterale bijeenkomst van Takeda en Roche vroeg Takeda zelfs dat de overeenkomst zou worden „onderzocht en herzien”, waarop Roche antwoordde dat „er geen problemen waren met het huidige systeem en dat de twee andere bedrijven niet zouden instemmen met wijzigingen ervan” (vertalingen uit het Engels).
- (457) Er zijn geen bewijzen voorhanden over het precieze stadium waarin de vitamine C-overeenkomst werd opgegeven, maar tegen medio 1996 was de minimumprijs van Roche verlaagd tot ongeveer 20 DEM/kg (catalogusprijs: 25 DEM/kg).
- (458) Voor de ontwikkeling van het prijsniveau voor vitamine C over de gehele duur van het kartel en daarna, zie tabel VIII in de bijlage.

#### 1.4.8. VITAMINE D3

##### 1.4.8.1. *Oorsprong van het kartel*

- (459) In het relaas van Solvay Pharmaceutical en Roche worden de gebeurtenissen omtrent de oorsprong van de kartelafspraken vanuit tegengestelde standpunten bekeken. Roche schrijft het initiatief toe aan Solvay, die — zo beweert zij — reeds in 1992 (zonder succes) de eerste contacten had gelegd met de andere producenten om bij hen belangstelling te wekken voor het vormen van een kartel. Roche beweert — in tegenstelling tot Solvay — dat zij er niet echt op uit was de prijs van zuivere vitamine D3 te verhogen; zij beweert dat zij er belang bij had de prijs voor vitamine D3 laag te houden om haar verkopen te stimuleren van de in het AD3-mengsel verwerkte, veel winstgevendere vitamine A. (In werkelijkheid werd het beleid van Roche ten aanzien van vitamine D3 reeds in maart 1991 als volgt geformuleerd: „Prijdsdoelstellingen en -verhogingen te coördineren met vitamine A (AD3). Overeengekomen prijzen moeten strikt worden toegepast.” (vertaling uit het Engels)). Vol-

gens Roche bleef Solvay aandringen en slaagde zij er uiteindelijk in de anderen ervan te overtuigen begin 1994 samen te komen.

- (460) Aanvankelijk ging Solvay niet in op de kwestie welke onderneming met het kartel begon. In de opmerkingen die Solvay echter na de mededeling van punten van bezwaar maakte, verklaart zij dat zij de laatste producent van vitamine D3 was met wie contact was gelegd met het oog op het kartel dat was opgezet door de producenten van vitamine A (Roche, RPN en BASF). Solvay beweert dat zij bedreigd werd vanwege twee van haar belangrijkste concurrenten die beiden vitamine A, vitamine D3 en andere vitaminen produceerden en haar uit de markt konden drijven door de prijs van vitamine D3 te drukken. In 1990 had zij besloten de vitamine A-markt niet opnieuw te betreden, zodat voor haar de productie van vitamine D3 overbleef. In 1991 had Roche de levering van vitamine A aan Solvay gestaakt. Omstreeks hetzelfde moment werd BASF, die voordien vitamine D3 bij Solvay had betrokken, een zelfstandige producent van vitamine D3, hetgeen resulteerde in een daling van de verkopen van Solvay met 25 %.
- (461) Wie ook het initiatief nam, het gemeenschappelijke element is dat rond begin 1994 de drie producenten begonnen samen te komen om een formele kartelregeling voor vitamine D3 overeen te komen.
- (462) De eerste bijeenkomst, die vermoedelijk op 11 januari 1994 te Basel plaatsvond, werd bijgewoond door Roche, BASF en Solvay. Tijdens deze eerste bijeenkomst ging de aandacht vooral naar het bepalen van de totale mondiale vraag naar vitamine D3 en het aandeel van de individuele deelnemers daarin. Daarbij werd een consensus bereikt dat hun aandelen als volgt zouden zijn: 41 % voor Solvay, 38 % voor Roche en 21 % voor BASF.
- (463) De drie producenten kwamen overeen dat zij de status quo zouden handhaven en dat geen van hen zou proberen om door prijsverlagingen marktaandeel op anderen te veroveren. Voor 1994 raamden zij de wereldmarkt voor vitamine D3 (diervoederkwaliteit) op zo'n 1 450 TU, als volgt te verdelen: Solvay 600 TU, Roche 550 TU, en BASF 300 TU. Voor vitamine D3 van farmaceutische kwaliteit (die BASF niet produceerde) zouden Solvay en Roche de markt onder elkaar verdelen — elk 50 %. Voorts werden voor iedere regio ook minimum- en richtprijzen overeengekomen.

#### 1.4.8.2. **Volumequota**

- (464) De partijen legden de jaarlijkse volumedoelstellingen vast voor de wereld, Europa en de Verenigde Staten, op basis van hun prognoses voor de totale markt en het behoud van hun respectieve aandeel.
- (465) De werking van het systeem valt op te maken uit:

— een document waarin de in de eerste halfjaar van 1994 behaalde verkopen worden vergeleken met de doelstelling, en de prestaties van iedere producent worden uitgedrukt als een index;

— een ander document waarin de in 1995 behaalde hoeveelheden worden gegeven, wereldwijd en in elk van de regio's (Europa wordt verder uitgesplitst, met aparte cijfers voor Frankrijk en Duitsland). In vergelijking met 1994 („Real 1994”) en met de doelstellingen voor 1996 op basis van de totale markt-omvang (1 600 ton) zoals in 1995. NB: I staat voor Roche, II voor BASF, III voor Solvay Pharmaceuticals en IV voor Rhône-Poulenc (meegerekend in de aan Solvay toegewezen hoeveelheid).

#### 1.4.8.3. **Richt- en minimumprijzen**

- (466) Voor het tweede kwartaal van 1994 kwamen de producenten voor Europa een „catalogus”-prijs van 25 DEM overeen en een „minimum”-prijs van 23,50 DEM. De catalogusprijs bleef in 1995 gehandhaafd, maar de „minimum”-prijs werd met ingang van 1 april opgetrokken tot 24 DEM, en vastgesteld in de desbetreffende nationale munteenheid (82 FRF, 24 500 ITL, 2 000 ESP, 9,80 GBP, 495 BEF en 27 NLG). In augustus 1997 kwamen de producenten overeen de catalogusprijs met 20 % te verhogen — tot 30 DEM/kg.

#### 1.4.8.4. **Kartelbijeenkomsten**

- (467) De bijeenkomsten van de drie producenten vonden tweemaal per jaar plaats, en werden beurtelings door elk van de deelnemers in verschillende landen georganiseerd. Doorgaans was er een bijeenkomst in februari en een tweede in september.
- (468) Rhône-Poulenc nam niet aan de bijeenkomsten deel, maar werd er vooraf van op de hoogte gebracht, deelde relevante informatie vooraf aan Solvay mee en werd achteraf telefonisch van de uitkomst ervan in kennis gesteld.
- (469) Iedere bijeenkomst verliep volgens hetzelfde patroon. De organisator maakte eerst zijn verkoopcijfers (in volume) bekend voor, naar gelang het geval, de voorafgaande zes of twaalf maanden. Daarop deelden de anderen hun verkoopcijfers mee.
- (470) Voor de toekomstige omvang van de markt werden ramingen gemaakt en overeengekomen. Op basis van dit marktoverzicht konden de deelnemers hun prestatie toetsen aan de doelstelling en konden zij volumequota toewijzen voor de volgende periode, doorgaans in overeenstemming met de door hen overeengekomen markt-aandelen. Ook werden op deze bijeenkomsten catalogus- en minimumprijzen vastgesteld.

#### 1.4.8.5. *Werking van het kartel in de periode 1994-1998*

- (471) In de van Solvay ontvangen documenten werd een uitgebreid beeld gegeven van de wijze waarop het kartel zich met de jaren ontwikkelde.
- (472) Op hun eerste bijeenkomst (in januari 1994) legden de producenten voor het tweede kwartaal van 1994 per regio de catalogus- en minimumprijzen vast op, onderscheidenlijk, 25 en 23,50 DEM. Op de notitie van Solvay werd in een hoekje met de hand de volgende opmerking geschreven: „BASF maakt prijzen als eerste bekend” (vertaling uit het Engels).
- (473) In de richtsnoeren inzake prijzen die BASF op 9 maart 1994 voor het tweede kwartaal aan haar nationale verkoopondernemingen meedeelde, kregen dezen opdracht om vanaf 1 april niet onder het minimum van 23,50 DEM te gaan. Het feit echter dat Solvay het product uitsluitend via tussenpersonen afzette, werd stevast aangemerkt als een hinderpaal om prijsstijgingen erdoor te krijgen.
- (474) Op 9 februari 1995 wisselden de producenten cijfers uit over de hoeveelheden uit het jaar voordien. Voor 1995 werd de markt voor diervoederkwaliteit geraamd op 1 490 TU, die onderling als volgt zou worden verdeeld: Roche 565 TU, BASF 325 TU en Solvay 600 TU.
- (475) De prijzen werden vastgesteld voor onder meer de verschillende nationale markten in de Gemeenschap. Voor Duitsland werd met ingang van 1 april 1995 de catalogusprijs van 25 DEM bevestigd, met een minimum van 24 DEM, bevestigd door de prijsinstructies van BASF voor het tweede kwartaal 1995.
- (476) Op 20 maart 1996 wisselden de producenten hun cijfers voor 1995 uit. De raming van de markt in 1996 werd vastgesteld op het niveau dat in 1995 was gehaald (1 600 TU). Er werden doelstellingen vastgesteld voor 1996 (wereldwijd: Roche 600, BASF 350, Solvay (met inbegrip van Rhône-Poulenc) 650 en voor West-Europa, onderscheidenlijk, 150, 100 en 240).
- (477) Op de trilaterale bijeenkomst van 14 februari 1997 bleek dat de wereldwijd behaalde verkopen inzake diervoederkwaliteit (1 541 TU) in 1996 waren gedaald onder het voor dat jaar geraamde vraagpeil (1 600 TU).
- (478) Op 10 juli 1997 deelde Roche tijdens een bilaterale bijeenkomst met Solvay in Basel, aan Solvay mee dat zij bereid was een prijsstijging van 20 % goed te keuren; deze zou in Europa worden „ingezet” door Solvay: Roche zou „ervoor zorgen” (vertaling uit het Engels) dat BASF en Rhône-Poulenc de prijsstijging voor vitamine D3 en het combinatiemiddel AD3 zouden volgen.
- (479) Op de trilaterale bijeenkomst van 2 augustus 1997 waren er besprekingen over deze prijsstijging, die Solvay

in september zou aankondigen voor toepassing per 1 oktober. De prijsstijging werd stipt door Solvay aangekondigd in de „Ernährungsdienst” van 23 augustus 1997: de prijs voor het referentieproduct Duphasol D3 500 zou stijgen van 25 naar 30 DEM/kg.

- (480) Net tijdens deze bijeenkomst deelde Roche de andere deelnemers mee dat ingevolge het antitrustonderzoek in de Verenigde Staten het management instructies had gegeven de regelmatige bijeenkomsten te beëindigen. Niettemin bleven de contacten op bilaterale basis voortduren, waarbij Solvay op 4 februari 1998 cijfers van BASF in ontvangst nam en de samengevoegde uitkomsten in april 1998 aan Roche presenteerde en op 25 juni 1998 aan BASF.

#### 1.4.8.6. *Betrokkenheid van Rhône-Poulenc*

- (481) Al produceerde Rhône-Poulenc zelf geen vitamine D3, toch had zij als een van de belangrijkste leveranciers van het AD3-mengsel een bijzonder belang bij de uitkomst van de besprekingen.
- (482) Volgens Solvay vonden tweemaal per jaar bijeenkomsten met Rhône-Poulenc plaats. Solvay verzamelde de cijfers van Rhône-Poulenc vóór de trilaterale bijeenkomsten met BASF en Roche, en stelde Rhône-Poulenc van de uitkomst van de bijeenkomsten in kennis.
- (483) Rhône-Poulenc kreeg quota toegewezen (meegerekend in de aan Solvay toegewezen hoeveelheid en in de quotatabellen opgevoerd onder „IV” of „IIIa”). Rhône-Poulenc moet van deze toewijzing op de hoogte zijn geweest (zij deelde haar cijfers mee aan Solvay) en, zoals Solvay opmerkt, „zij speelde een actieve rol ten aanzien van SP wat de vraag betreft hoe om te gaan met H-LR en BASF” (vertaling uit het Engels).

#### 1.4.9. VITAMINE H (BIOTINE)

##### 1.4.9.1. *Oorsprong en basisstructuur van het kartel*

- (484) Begin jaren 1990 was de prijs voor biotine aan het dalen. Vertegenwoordigers van Roche hadden tijdens hun geregelde bezoeken in Japan tegenover Japanse bedrijven verklaard dat deze met Roche moesten meewerken en nodeloze concurrentie moesten vermijden.
- (485) Tijdens hun afzonderlijke bezoeken aan Tanabe (over technische kwesties) waren personeelsleden van Roche het thema van richtprijzen voor biotine begonnen af te tasten. Tanabe verwijst ook naar bijeenkomsten nadien, in maart en mei 1991, waarop Roche „richtprijzen probeerde in te voeren” (vertaling uit het Engels).



- (486) In Europa werden de verzoeken van Roche veel explicie-ter geformuleerd: volgens Merck drong Roche erop aan dat Merck naar een „biotinevergadering” zou komen (waarin Merck zou optreden als vertegenwoordiger van BASF, omdat deze in het kader van coproductieafspraken nagenoeg de volledige productie van Merck afnam; als niet-biotineproducent was BASF niet zelf uitgenodigd).
- (487) De eerst bekende multilaterale bijeenkomst van de vijf producenten vond op 14 oktober 1991 plaats in het Zwitserse Lugano, op initiatief van Roche, die optrad als voorzitter van de bijeenkomst<sup>(28)</sup>. De deelnemers waren vertegenwoordigers van Roche, Lonza, Merck, Sumitomo en Tanabe.
- (488) De vertegenwoordiger van Roche begon met het verzoek aan de deelnemers om mee te delen hoeveel biotine zij elk in een referentieperiode (vermoedelijk het jaar voordien) hadden verkocht in Noord-Amerika, in Europa en „de rest van de wereld”. De cijfers die mondeling werden megedeeld, waren uitgedrukt in „zuivere” biotine; iedere producent moest dus zijn verkopen van verdund product omrekenen naar het equivalent van 100 % zuiver product.
- (489) De uitwisseling van verkoopgegevens vond plaats met het oog op afspraken om de mondiale aandelen van de vijf producenten op de „beschikbare” markt te „bevriezen” (totale mondiale verkopen min de afzet van Il Sung, een Koreaanse producent).
- (490) Volgens Roche belette de „aanzienlijke mate van wantrouwen” (vertaling uit het Engels) die er bij de deelnemers bestond, dat zij een overeenkomst konden bereiken over een mechanisme om de voor de volgende kwartalen en halfjaarperiodes te halen hoeveelheden vast te leggen. Tanabe bevestigt dat de deelnemers geen overeenkomst konden bereiken over een permanent mechanisme voor het vaststellen van te behalen hoeveelheden. Merck beweert evenwel dat er, op basis van de prognose van Roche over de voor 1992 te verwachten markt, wel degelijk verkoophoeveelheden per producent werden overeengekomen. Dit wordt door de bewijsstukken bevestigd.
- (491) BASF (die zelf de biotinevergaderingen niet bijwoonde) werd door Merck en Roche volledig ingelicht over de overeenkomst die de vijf producenten hadden bereikt en zette de nadere gegevens nauwgezet op papier. Toch waren niet alle deelnemers op de hoogte van BASF's indirecte betrokkenheid.
- (492) In een tabel met als kopje „Biotine (100 %) marktaandeelen concurrenten” (vertaling uit het Engels) wordt de basis voor de kartelregeling weergegeven (de kolommen in cursief zijn opmerkingen die met de hand op het origineel werden toegevoegd (volgende tekst vertaald uit het Duits)):

Producent	Reëel 1990	Reëel T	Richtsnoer 1992	%
Roche	10,8	11,3	11,67	44,3
Sumitomo	4,52	4,3	4,83	17,0
Tanabe	4,05	5,0	4,80	19,6
Merck incl. BASF	2,05	2,65 reëel	2,4	9,4
Lonza	1,08	1,2	1,19	4,7
Il Sung	1,23	1,3	1,35	5,0
<i>Regionale verdeling</i>	23,82	25,5	26,24	100,0

- (493) De regeling is gebaseerd op een verwachte marktgroei van 4-5 % in de Verenigde Staten, van 2 % in Europa en van 7 % in Azië. Onderaan links werd met de hand de volgende notitie gemaakt:

„Basisjaar 90 + 10 % = 1992

Budget 1992 gemaakt; effect op Japan.

MERCK + BASF willen niet achteruitgaan, indien anderen stijgen (fair burden sharing).” (vertaling uit het Duits).

- (494) Deze notities bevatten ook gedetailleerde berekeningen voor de verdeling tussen Merck en BASF van het quantum van 2 400 kg (of 3 500 kg) dat in het kader van

het kartel op naam stond van Merck: van de 2 500 kg zou BASF er 2 300 kg krijgen en Merck 300 kg; in Europa zou de verdeling 1 400 kg bedragen voor BASF en 160 kg voor Merck.

#### 1.4.9.2. Catalogusprijzen en minimumprijzen

- (495) Op de eerste bijeenkomst kwamen de partijen ook een catalogus- en minimumprijs overeen, die voor Europa werd vastgesteld in DEM/kg voor 2 % biotine van diervoederkwaliteit en voor 100 % zuivere biotine van voedingskwaliteit. Zoals blijkt uit de notities van BASF was het plan de prijs in twee stappen op te trekken, op 1 januari en op 1 april 1992. Voor de 2 %-oplossing van diervoederkwaliteit waren de leveringsprijzen:

(In DEM/kg)

	1 januari 1992	1 april 1992
Catalogus	140	150
Minimum	135	145

De prijzen voor de 100 % zuivere biotine van farmaceutische kwaliteit waren:

(In DEM/kg)

	1 januari 1992	1 april 1992
Catalogus	12,50	13,00
Minimum	10,00	11,00

(door Merck bevestigd met documenten waarin instructies worden gegeven deze prijsparementen toe te passen).

- (496) Zowel vóór als na deze bijeenkomst had de vertegenwoordiger van Merck contact met de sales managers van BASF die voor biotine verantwoordelijk waren, om de desbetreffende markt informatie te krijgen en hen te informeren over de uitkomst van de besprekingen.

#### 1.4.9.3. Kartelbijeenkomsten

- (497) Nadien vonden er ongeveer tweemaal per jaar bijeenkomsten plaats om verkoopgegevens uit te wisselen en de prijszetting voor biotine te bespreken. Er bestond geen uitgekend systeem voor markttoezicht en rapportage, zoals dat gebruikt werd voor andere vitaminen.
- (498) De normale procedure bestond erin dat de vertegenwoordiger van Roche de andere producenten telefonisch vooraf uitnodigde op de komende vergadering; tijdens deze telefoontjes deelden de andere producenten hem mee hoeveel „zuivere” biotine zij in de voorgaande drie- (of zes-) maandperiode hadden verkocht.
- (499) Volgens Roche waren er op diverse van de daaropvolgende multilaterale bijeenkomsten deelnemers van „top-niveau”; haar eigen delegatie werd geleid door het hoofd „Vitamins Marketing”. Het feit dat deze bijeenkomsten plaatsvonden op locaties als het Baur au Lac-hotel in Zürich en het president Hotel in Genève, lijkt inderdaad te bevestigen dat het topkader aan deze bijeenkomsten deelnam.
- (500) De bijeenkomsten zoals die door Tanabe beschreven zijn, verliepen meestal volgens hetzelfde schema als de eerste „kick-off”-bijeenkomst. Soms waren er klachten te horen over de marktgedragingen van de een of andere deelnemer; dat gebeurde dan in de vorm van aanklachten dat tegen lage prijzen werd verkocht of dat deze of gene afnemer door lage prijzen was weggehaald.

(501) Behalve de „officiële” multilaterale bijeenkomsten kwam de biotinemarkt ook aan bod in besprekingen tijdens of in de marge van bilaterale bijeenkomsten in het kader van de gewone bedrijfsactiviteiten van Roche, Lonza, Sumitomo en Tanabe.

(502) Roche heeft drie bijeenkomsten op hoog niveau genoemd, naast de initiële „kick-off”-bijeenkomst in Lugano (7 april 1992 in Zürich, 25 augustus 1992 in het Japanse Nara en begin 1993 (in feite 25 januari 1993) in Genève), maar zij beweert dat er nadien nog diverse andere bijeenkomsten plaatsvonden, volgens hetzelfde opzet en met dezelfde deelnemers.

(503) Tanabe beschreef, naast deze bijeenkomsten, ook nog de volgende twee: 26 oktober 1993 in Osaka (Japan) en 19 april 1994 in Tokio; laatstgenoemde vergadering zou de laatste multilaterale bijeenkomst zijn geweest die zij zich kan herinneren. Merck noemde ook nog een bijeenkomst te Zürich in 1993.

(504) Sumitomo bestrijdt evenwel dat haar medewerkers zich op enigerlei wijze zo zouden gedragen hebben dat inbreuk werd gemaakt op artikel 81. Zij geeft toe dat zij alleen aan twee plenaire vergaderingen met haar concurrenten deelnam (die van 25 augustus 1992 in Nara en die van 25 januari 1993 in Genève), en verklaart dat haar vertegenwoordiger toentertijd „verrast werd” (vertaling uit het Engels) doordat er nog anderen aanwezig waren naast Roche, met wie een onschuldige, bilaterale bedrijfsvergadering gepland was. Sumitomo beweert dat haar vertegenwoordiger deze onverwachte bijeenkomst „onaangenaam” (vertaling uit het Engels) vond, en dat deze beklemtoonde dat het onderwerp ervan ongepast was.

(505) Sumitomo wordt echter door de andere producenten (Roche, Tanabe en Merck) als een van de regelmatige deelnemers aan deze bijeenkomsten genoemd, en Tanabe verklaart zelfs dat zij de kosten voor bijeenkomsten in Japan altijd met Sumitomo deelde.

#### 1.4.9.4. Werking van het kartel in de periode 1991-1994

(506) Kort na de eerste kartelbijeenkomst in oktober 1991 ging de marktprijs voor biotine licht omhoog, en bleef nadien betrekkelijk stabiel tijdens de duur van het kartel.

(507) In interne commerciële documenten van Tanabe die de Commissie werden meegedeeld, is vaak sprake van de „richtprijs” en ook al wordt om voor de hand liggende redenen geen verband gelegd met enige overeenkomst, toch is het duidelijk dat dit de richtprijzen waren die op de kartelbijeenkomsten waren vastgelegd. (Tanabe drukt de richtprijzen voor de 2 %-oplossing van diervoederkwaliteit gewoonlijk uit in DEM of FRF per kilogram.)

(508) Vanaf ongeveer begin 1993 (29) werden de doelstellingen per land vastgelegd in de plaatselijke munteenheid, in plaats van voor geheel Europa. De belangrijkste reden

voor deze verandering was het voorkomen van onzekerheid als gevolg van wisselkoersfluctuaties, die bestonden indien de prijs alleen in DEM luidde.

(509) Volgens de prijsinstructies van BASF voor haar nationale verkoopkantoren d.d. 25 juni 1993 was de biotineprijs gestabiliseerd, en was hij in het tweede kwartaal van 1994 zelfs gestegen; een verdere verbetering viel te verwachten wanneer Roche haar „prijs-vóór-tonnage”-beleid zou beginnen toe te passen.

(510) Tegen medio 1994 begon de marktprijs echter te dalen, mede als gevolg van invoer uit Korea <sup>(30)</sup>. Volgens de versie die Tanabe van de bijeenkomsten geeft, werd zowel Tanabe als Sumitomo door Roche op deze bijeenkomsten de wacht aangezegd omdat beide de doelstellingen niet naleefden.

(511) Op het einde van het eerste kwartaal van 1994 deelde BASF mee, dat de producenten in Europa tegen de volgende prijzen verkochten:

Roche: 130-135 DEM/kg,

Lonza: 125-130 DEM/kg,

Japanners: 120-125 DEM/kg,

Il Sung: 118-123 DEM/kg,

(512) Zij voorspelde echter dat Roche op het gebied van de prijszetting voet bij stuk zou houden en dat de anderen zouden trachten hun prijzen te verbeteren.

(513) Roche beweert dat begin 1994 de tenuitvoerlegging van de overeenkomst op operationeel niveau was beëindigd. De bijeenkomst van 19 april 1994 in Tokio was de laatste multilaterale bijeenkomst die voor biotine was gepland, ook al ontkent de onderneming niet dat personeelsleden tijdens latere, bilaterale bijeenkomsten betreffende technische kwesties bepaalde informatie over marktprijzen hebben uitgewisseld. Tanabe verklaart dat zij „niet kan uitsluiten” (vertaling uit het Engels) dat tijdens bijeenkomsten met Roche de biotinemarkt besproken zou zijn. Merck en Lonza betogen dat de inbreuk in april 1994 werd beëindigd.

(514) Ook al waren de contacten na april 1994 misschien sporadisch, Tanabe geeft toe dat zij tot januari 1995 richtprijzen bleef toepassen. In instructies van Tanabe gedagtekend 29 december 1994 aan haar Europese dochteronderneming (waarin „zware concurrentie” (vertaling uit het Engels) van Sumitomo en Lonza de schuld wordt gegeven voor een daling van de marktprijs) wordt opdracht gegeven de richtprijzen voor 2 %-biotine in de betrokken nationale munteenheid te handhaven (Tanabe laat doorschemeren dat zij de richtprijzen via telefoontjes van Roche vernam).

(515) Merck verklaart dat zij op een bijeenkomst die Roche ergens in 1995 in de nieuwe gebouwen van het hoofdkantoor (van Roche) had georganiseerd, had aangekon-

digd niet langer aan de bijeenkomsten te willen deelnemen. Lonza deed dezelfde bekendmaking.

(516) Wat betreft de bijeenkomsten tussen Roche en Sumitomo op 14 juni 1994 en in de periode tussen 30 november en 9 december 1995, verklaart Roche dat deze enkel de levering betroffen van thiolacton (een belangrijk intermediair product voor het aanmaken van biotine) door Sumitomo aan Roche.

#### 1.4.9.5. *Betrokkenheid van BASF*

(517) BASF produceert zelf geen biotine en was ook niet aanwezig op een van de multilaterale bijeenkomsten; hetgeen zij nodig heeft voor de wederverkoop aan diervoederproducenten, betreft zij bij Merck. Merck houdt vol dat, gelet op haar exclusieve coproductieafspraken met BASF, zij deze laatste vertegenwoordigde op de kartelbijeenkomsten. Merck verklaart dat zij in contact stond met twee BASF-medewerkers die ook bij kartelbijeenkomsten voor andere bijeenkomsten betrokken waren.

(518) In haar verklaring aan de Commissie maakt BASF nergens melding van een last die zij aan Merck zou hebben gegeven om haar op bijeenkomsten te vertegenwoordigen. Wel deelde zij spontaan mee dat op 22 oktober 1991 medewerkers van Merck en BASF in Ludwigshafen een ontmoeting hadden gehad, blijkbaar omtrent de afspraken over coproductie van biotine. Dit was precies één week na de eerst bekende multilaterale bijeenkomst in Lugano. Merck bracht BASF niet alleen op de hoogte van de toegewezen marktaandeelen voor biotine, maar „... instrueerde de heer [...] (van BASF) omtrent de prijzen die BASF voor wederverkoop moest toepassen, en bracht hem ook op de hoogte van een prijsstijging die voor 1 april 1992 gepland was” (vertaling uit het Engels).

(519) De gedetailleerde notities van BASF over deze bijeenkomst en over haar berekeningen (en herwerking) van de quotaregeling zijn in het bezit van de Commissie. BASF stond in rechtstreeks contact met Roche.

#### 1.4.10. BETACAROTEEN EN CAROTENOÏDEN

##### 1.4.10.1. *Oorsprong en basisstructuur van de kartels*

(520) Er waren al contacten tussen de beide ondernemingen in de loop van 1991 <sup>(31)</sup>. Op 22 of 23 september 1992 kwamen vertegenwoordigers van de beide ondernemingen in Basel bijeen om hun respectieve aandelen op de markt voor betacaroteen overeen te komen.

(521) De partijen kwamen overeen dat BASF haar marktaandeel van 21 % jaarlijks met 1 % mocht laten stijgen tot 2001, wanneer het zijn plafond van 30 % zou bereiken.

Regionale afwijkingen waren toegestaan mits de algemene quota niet werden overschreden. Werden de quota overschreden, dan moest dit worden gecompenseerd door aankopen bij de benadeelde partij. Er werden afspraken gemaakt om toekomstige prijsstijgingen te coördineren.

#### 1.4.10.2. *Bijeenkomsten van het betacaroteenkartel sinds 1992*

(522) Per kwartaal werden er voor betacaroteen in Basel bijeenkomsten georganiseerd op dezelfde locatie en bij dezelfde gelegenheid als de bijeenkomsten van het vitamine A- en E-kartel. Evenals bij vitaminen A en E werkten de partijen een gedetailleerd „budget” uit, vergeleken zij de behaalde verkopen met de „gebudgetteerde” quota, maakten zij ramingen van toekomstige marktgroei en kwamen zij het tijdstip en de omvang van de prijsstijgingen overeen.

#### 1.4.10.3. *Carotenoïden sinds 1993 mee opgenomen in de kartelovereenkomsten: cantaxanthine en astaxanthine*

(523) Carotenoïden worden ingedeeld naar gelang de kleur die zij voortbrengen bij opname door dieren. Cantaxanthine en cintranaxanthine kleuren het vlees van dieren rood of goudkleurig en worden ook wel „rode” carotenoïden genoemd, terwijl astaxanthine in het voeder van zalm en andere vis, hun een roze kleur geeft; daarom staat het ook bekend als „roze” carotenoïde.

(524) Evenals voor betacaroteen controleerde Roche de markt voor carotenoïden tot het begin van de jaren negentig. Tegen 1993 had BASF haar aandeel voor rode carotenoïden al uitgebreid tot ongeveer 33 % (zij produceerde toentertijd niet het „roze” carotenoïde, astaxanthine).

(525) Roche wilde het marktaandeel van BASF voor rode carotenoïden beperken. Zelf vond BASF dat zij de instemming van Roche behoefde om een aandeel te verwerven op de markt voor (roze) astaxanthine.

(526) De twee producenten kwamen in mei 1993 in Basel bijeen en kwamen overeen dat BASF voor 1994 haar aandeel voor rode carotenoïden eerst zou inkrimpen tot 29 %, waarna zij haar quotum jaarlijks met 1-2 % mocht uitbreiden tot het in 2002 zijn plafond bereikt had.

(527) In augustus 1994 kwamen de producenten een regeling overeen betreffende BASF's gecontroleerde toetreding tot de markt voor (roze) astaxanthine, waarvoor BASF een nieuwe installatie aan het bouwen was die in 1996 in bedrijf moest komen.

(528) Aanvankelijk zou BASF in 1996 voor astaxanthine een marktaandeel van 4 % krijgen, dat in een reeks „stappen” zou toenemen tot 20 % in 2002: 7 % in 1997, 9 % in 1998, 14 % in 1999, 16 % in 2000 en 18 % in 2001. Terwijl BASF haar nieuwe installatie aan het bouwen was, zou Roche tijdens de aanloopfase aan BASF voor marketingdoeleinden en voor proeven astaxanthine leveren.

(529) Uiteindelijk kwam de installatie van BASF, die volgens planning in 1996 zou worden in gebruik genomen, pas in 1999 in bedrijf, en werd de overeenkomst voor „roze” carotenoïde niet ten uitvoer gelegd.

(530) Per kwartaal werden er voor carotenoïden bijeenkomsten georganiseerd bij dezelfde gelegenheid als de betacaroteenbijeenkomsten en met in hoofdzaak dezelfde deelnemers. In bepaalde jaren werd er vaker vergaderd.

#### 1.4.10.4. *„Budgets”*

(531) Beide producenten hebben de Commissie „budget”-spreadsheets of -tabellen meegedeeld waaruit de werking van het volumecontrole- en toezichtstelsel voor betacaroteen (en carotenoïden) blijkt. BASF verstrekke ook een ruime hoeveelheid documenten die de periode van 1992 tot eind 1998 bestrijken.

(532) De „budget”-overzichten zijn meestal op dezelfde manier opgebouwd en blijken vaak te zijn aangepast. De volgende documenten zijn representatief voor betacaroteen:

— een vergelijking voor iedere geografische regio (Europa wordt uitgesplitst in Britse eilanden, Scandinavië, West-Europa, Iberisch schiereiland, Zuid- en Midden-Europa, enz.) van de geplande en de reële verkopen („Plan” resp. „Ist”) van BASF en Roche in de periode januari-juni 1996;

— het „budget plan” van elk van de producenten voor 1997;

— een (met de hand ingevulde) tabel waarin voor elke producent de reële verkopen voor 1992, 1993 en de eerste helft van 1994 worden gegeven, alsmede het „budget” voor 1994 en een voorlopig „budget” voor 1995. Deze tabel bevat ook gegevens voor rode carotenoïden;

— een document met als kopje „raming verkopen per 18.10.1998” (vertaling uit het Engels) toont aan dat de overeenkomsten zelfs nog eind 1998 functioneerden.

#### 1.4.10.5. *Voortzetting van de kartelafspraken na 1997*

- (533) Het regelmatige overleg over betacaroteen en carotenoiden bleef minstens tot het najaar van 1997 voortduren. Roche verklaart dat het laatste overleg plaatsvond eind 1997 of begin 1998. Tegen dat tijdstip begonnen de partijen zich zorgen te maken dat hun frequente contacten de ongewenste aandacht van de mededingingsautoriteiten zouden trekken. In de Verenigde Staten was al een onderzoek begonnen naar de vitaminemarkt.
- (534) Maar zelfs toen nog namen zij het besluit — in plaats van onmiddellijk een einde te maken aan het kartel — minder vaak en veel omzichtiger bijeen te komen. Roche verklaart dat de laatste bijeenkomst waarop verkoopgegevens werden uitgewisseld (zonder evenwel doelstellingen vast te leggen), plaatsvond op 27 maart 1998. Later in 1998 werden nog verkoopgegevens uitgewisseld per brief (vermoedelijk gezonden naar thuisadressen), op dezelfde wijze als bij de tenuitvoerlegging van de vitamine A- en E-overeenkomsten was gebeurd. BASF verklaart dat de overeenkomsten op die manier bleven functioneren tot eind 1998.

#### 1.5. DE AARD EN DE BETROUWBAARHEID VAN HET BEWIJSMATERIAAL

- (535) In de onderhavige zaak heeft de overgrote meerderheid van de deelnemende ondernemingen toegegeven dat zij betrokken waren bij onrechtmatige overeenkomsten voor het vaststellen van prijzen en het verdelen van markten welke strijdig zijn met artikel 81, lid 1, van het Verdrag (en impliciet ook met artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst).
- (536) Nagenoeg alle producenten hebben een gedetailleerd feitenrelaas meegedeeld, hetzij vrijwillig hetzij na verzoeken om inlichtingen van de Commissie.
- (537) Telkens was de verklaring van één partij ook bezwarend voor andere producenten, en vaak werd het initiatief en de hoofdverantwoordelijkheid voor het onwettige initiatief toegeschreven aan één (of meer) van de overige producenten. De rol die de diverse producenten speelden, wordt betrekkelijk uitvoerig uit de doeken gedaan.
- (538) De verklaringen welke tegenover de Commissie zijn afgelegd door ondernemingen die betrokken zijn bij een ernstige en heimelijke inbreuk op de mededingingsregels, moeten met een zekere omzichtigheid worden behandeld, vooral wanneer de betrokkenen proberen de beschreven gebeurtenissen in een voor henzelf voordelig daglicht te plaatsen, bijvoorbeeld door hun rol bij de inbreuk af te zwakken.
- (539) In de onderhavige zaak steunt de Commissie niet op onbevestigde verklaringen van één of een beperkt aantal betrokkenen. In de eerste plaats geven de verschillende versies van de betrokken gebeurtenissen die de verschillende producenten, onder wie ook de belangrijkste actoren, hebben gegeven, blijk van een opmerkelijke coherentie en onderlinge consistentie wat de meest markante feiten betreft.
- (540) Voorts worden de relevante feiten niet alleen in detail beschreven in de verklaringen van de producenten, maar worden deze ook uitvoerig gedocumenteerd door de enorme hoeveelheid contemporaine notities en boekhoudkundige stukken die de Commissie van diverse producenten heeft ontvangen. Hoewel de producenten niet allen hetzelfde soort documenten hebben verstrekt (zo deelde bijvoorbeeld Roche bijna uitsluitend „budget”-berekeningen mee en bijna geen notulen van bijeenkomsten uit diezelfde periode, ook al moeten haar vertegenwoordigers honderden bijeenkomsten met concurrenten hebben bijgewoond), geven alle documenten voor elk van de producten tezamen een breed en volledig beeld van de oorsprong, achtergrond, grondgedachten en praktische werking van de heimelijke afspraken waarbij de producenten betrokken waren.
- (541) Zodra i) het bestaan en de werking van een overeenkomst en ii) de naleving ervan door elk van de vermeende betrokkenen werden aangetoond, is er geen rechtstreeks bewijs vereist dat iedere vermeende deelnemer betrokken was bij of uitdrukkelijk instemde met elke individuele manifestatie van het kartel gedurende het bestaan daarvan. Zowel materieelrechtelijke als praktische redenen verzetten zich tegen een dergelijk vereiste.
- (542) Juist gelet op het heimelijke karakter van een kartel en de specifieke kenmerken van een „overeenkomst” in het kader van de antitrustwetgeving, kunnen de relevante feiten in een kartelzaak vaak alleen worden aangetoond door indirect bewijsmateriaal of door een combinatie van rechtstreeks en indirect bewijsmateriaal.
- (543) In de onderhavige zaak hoeft dergelijke bewijsvoering amper te worden toegepast, gezien de omvang en de bewijskracht van de verkregen bewijsstukken: meestendeels werden rechtstreekse bewijzen voor het bestaan en de toepassing van de afspraken verkregen in de vorm van „budget”-documenten en uitgebreide notulen van bijeenkomsten.
- (544) Er zijn natuurlijk bepaalde lacunes in het bewijsmateriaal. Voorzover het nodig mocht blijken dergelijke lacunes aan te vullen, is het geoorloofd om het bestaan van feiten af te leiden uit andere, bewezen feiten.
- (545) Het grootste deel van de contemporaine documenten vormt niet alleen relevant bewijsmateriaal voor de feiten die erin beschreven worden, maar bevestigt ook de uit-

eenzetting van de feiten zoals de producenten die in hun verklaringen aan de Commissie hebben gegeven, en bewijst meestal ook de betrouwbaarheid daarvan. In dit verband doen kleinere inconsistenties (bijvoorbeeld ten aanzien van de precieze datum van of de deelnemers aan een bepaalde bijeenkomst) die aan het licht komen door de verklaring van één producent te toetsen aan de verklaring of documenten van een andere producent, niet wezenlijk afbreuk aan de geloofwaardigheid van de verklaring. Daarnaast worden in bepaalde gevallen — waarvan de belangrijkste die van Eisai zijn voor vitamine E (overweging 240) en Sumitomo voor biotine (overweging 504) — de pogingen van producenten zichzelf van schuld vrij te pleiten door beweringen als zouden zij tegen hun wil of onbewust aan bijeenkomsten met concurrenten hebben deelgenomen, weersproken door de bewijsstukken.

- (546) In bepaalde andere gevallen — BASF voor vitamine B1 en biotine (overwegingen 260 tot en met 269 en 517, 518 en 519) en Rhône-Poulenc voor vitamine D3 (overwegingen 481 tot en met 483) — werd aangetoond dat een onderneming die zelf niet de bewuste vitamine produceerde (maar er wel een belangrijke verkoper van was en in haar verklaring niet toegaf dat zij bij de heimelijke afspraken voor dat product betrokken was), toch ten volle bij het kartel betrokken was.

## 2. JURIDISCHE BEOORDELING

### 2.1. HET EG-VERDRAG EN DE EER-OVEREENKOMST

#### 2.1.1. RELATIE TUSSEN HET EG-VERDRAG EN DE EER-OVEREENKOMST

- (547) De in het voorgaande uiteengezette kartelregelingen golden voor alle landen van de EER, d.w.z. alle huidige lidstaten van de Gemeenschap en Noorwegen en IJsland (er is geen informatie over verkoop aan Liechtenstein). De betrokken regelingen golden ook in Oostenrijk, Zweden en Finland vóór de toetreding van deze landen tot de Europese Unie op 1 januari 1995.
- (548) De EER-overeenkomst, die bepalingen over mededinging bevat welke analoog zijn aan die van het EG-Verdrag, is op 1 januari 1994 in werking getreden. Deze beschikking omvat derhalve mede de toepassing per die datum van deze regels (met name artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst) op de regelingen waartegen bezwaar is gemaakt.
- (549) Voorzover de regelingen een ongunstige invloed hadden op de mededinging en de handel tussen lidstaten, is artikel 81 van het EG-Verdrag van toepassing; de werking van een kartel in de EER en de gevolgen ervan voor de handel tussen de lidstaten en de overeenkomstsluitende staten van de EER of binnen de EER vallen onder artikel 53 van de EER-overeenkomst.

#### 2.1.2. BEVOEGDHEID

- (550) Volgens artikel 56, lid 1, onder c), en lid 3, van de EER-overeenkomst heeft de Commissie in deze zaak de bevoegdheid om zowel artikel 81, lid 1, van het Verdrag als artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst toe te passen, aangezien de overeenkomsten merkbare gevolgen voor de handel tussen de lidstaten en voor de mededinging in de Gemeenschap hadden.

### 2.2. TOEPASSING VAN ARTIKEL 81 VAN HET EG-VERDRAG EN ARTIKEL 53 VAN DE EER-OVEREENKOMST

#### 2.2.1. ARTIKEL 81, LID 1, VAN HET EG-VERDRAG EN ARTIKEL 53, LID 1, VAN DE EER-OVEREENKOMST

- (551) Overeenkomstig artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag zijn alle overeenkomsten tussen ondernemingen, alle besluiten van ondernemersverenigingen en alle onderling afgestemde feitelijke gedragingen welke de handel tussen lidstaten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt vervalst, en met name die welke bestaan in het rechtstreeks of zijdelings bepalen van de aan- of verkoopprijzen of van andere contractuele voorwaarden, het beperken of controleren van de productie en de afzet, het verdelen van de markten of de voorzieningsbronnen, onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden.

- (552) Artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst (dat gebaseerd is op artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag) bevat een identiek verbod op overeenkomsten enz., maar vervangt de voorwaarden inzake a) de ongunstige beïnvloeding van de handel „tussen lidstaten” door „tussen de overeenkomstsluitende partijen”, en b) het verhinderen, beperken of vervalsen van de mededinging „op de gemeenschappelijke markt” door „op het door [de EER-]overeenkomst bestreken grondgebied”.

#### 2.2.2. OVEREENKOMSTEN EN ONDERLING AFGESTEMDE FEITELIJKE GEDRAGINGEN

- (553) Artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst hebben betrekking op overeenkomsten, besluiten van ondernemersverenigingen en onderling afgestemde feitelijke gedragingen.
- (554) Van een *overeenkomst* kan worden geacht sprake te zijn wanneer de partijen zich aan een gezamenlijk plan houden dat hun individuele commerciële gedrag beperkt of waarschijnlijk zal beperken omdat het plan de richting van hun wederzijds handelen of nalaten op de markt bepaalt. De overeenkomst hoeft niet schriftelijk te zijn; er zijn geen formaliteiten, noch contractuele sancties of tenuitvoerleggingsmaatregelen vereist. De overeenkomst kan uitdrukkelijk zijn of besloten liggen in het gedrag van de partijen.

- (555) In zijn arrest van 20 april 1999 in de gevoegde zaken T-305/94, T-306/94, T-307/94, T-313/94 tot T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 en T-335/94, Limburgse Vinyl Maatschappij NV e.a./Commissie (PVC II), Jurisprudentie 1999, blz. II-931, heeft het Gerecht van eerste aanleg (in punt 715) verklaard: „Volgens vaste rechtspraak is er sprake van een overeenkomst in de zin van artikel [81], lid 1, van het Verdrag wanneer de betrokken ondernemingen de gemeenschappelijke wil te kennen hebben gegeven zich op een bepaalde manier op de markt te gedragen.”.
- (556) Artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag <sup>(32)</sup> onderscheidt overeenkomsten, besluiten van ondernemersverenigingen en onderling afgestemde feitelijke gedragingen om onder het verbod van dit artikel een vorm van coördinatie tussen ondernemingen te begrijpen, die, zonder dat het tot een eigenlijke overeenkomst komt, de risico's der onderlinge concurrentie welbewust vervangt door een feitelijke samenwerking (zie zaak nr. 48/69, Imperial Chemical Industries/Commissie, Jurisprudentie 1972, blz. 619, punt 64).
- (557) De in de rechtspraak van het Hof vastgestelde criteria van coördinatie en samenwerking houden allerm minst in dat er een werkelijk „plan” zou moeten zijn opgesteld en dienen te worden verstaan in het licht van de in de verdragsregels inzake de mededinging besloten voorstelling, dat iedere ondernemer zelfstandig moet bepalen welk beleid hij op de gemeenschappelijke markt zal voeren. Deze eis van zelfstandigheid sluit weliswaar niet uit dat de ondernemer gerechtigd is zijn beleid intelligent aan het vastgestelde of te verwachten marktgedrag der concurrenten aan te passen, doch staat onverbiddelijk in de weg aan enigerlei tussen zulke ondernemers al dan niet rechtstreeks opgenomen contact strekkend hetzij tot beïnvloeding van het marktgedrag van een bestaande of mogelijke concurrent, hetzij tot beduiding aan zulk een concurrent van het aangenomen of voorgenomen marktgedrag (zie de gevoegde zaken nrs. 40/73 tot 48/73, 50/73, 54/73 tot 56/73, 111/73, 113/73 en 114/73, Suiker Unie e.a./Commissie, Jurisprudentie 1975, blz. 1663).
- (558) Een „overeenkomst” voor het doel van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag hoeft niet dezelfde zekerheid te hebben als noodzakelijk zou zijn voor de tenuitvoerlegging van een commercieel contract in het burgerlijk recht. Voorts kan de term „overeenkomst” in het geval van een complexe inbreuk van lange duur niet alleen correct worden toegepast op een algemeen plan of op uitdrukkelijk overeengekomen voorwaarden, maar ook op de tenuitvoerlegging van hetgeen op basis van dezelfde mechanismen en met het oog op hetzelfde gemeenschappelijke doel is overeengekomen.
- (559) Zoals het Hof van Justitie (met een bevestiging van de uitspraak van het Gerecht van eerste aanleg) in zaak C-49/92P, Commissie/Anic Partecipazioni SpA, Jurisprudentie 1999, blz. I-4125, punt 81, heeft opgemerkt, volgt uit de uitdrukkelijke bewoordingen van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag dat een overeenkomst niet alleen in een op zich zelf staande handeling, maar ook in een reeks handelingen of een voortgezette gedraging kan bestaan.
- (560) Een complex kartel kan dus met recht worden beschouwd als een enkele voortdurende inbreuk voor de duur van zijn bestaan. De overeenkomst kan van tijd tot tijd variëren, of de mechanismen daarvan kunnen worden aangepast of versterkt om rekening te houden met nieuwe ontwikkelingen. De mogelijkheid dat een of meer elementen van een reeks handelingen of van een continue gedragslijn afzonderlijk en op zich een inbreuk op artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag kunnen vormen, doet aan deze zienswijze niets af.
- (561) Hoewel een kartel een gezamenlijke onderneming is, kan iedere deelnemer aan de inbreuk zijn eigen specifieke rol spelen. Een of meer deelnemers kan of kunnen een dominante rol als aanvoerder(s) spelen. Interne conflicten of rivaliteiten kunnen zich voordoen, of zelfs valsspelerij, maar dit staat er niet aan in de weg dat de regeling een overeenkomst in de zin van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag vormt wanneer er een enkel gemeenschappelijk en constant doel is.
- (562) Het enkele feit dat elke deelnemer aan een kartel de rol kan spelen die toegesneden is op zijn eigen specifieke omstandigheden, sluit zijn aansprakelijkheid in voor de inbreuk als geheel, met inbegrip van de handelingen van de andere deelnemers met hetzelfde onwettige doel en dezelfde mededingingsbeperkende gevolgen. Een onderneming die deelneemt aan de gezamenlijke onwettige onderneming met handelingen die bijdragen tot de verwezenlijking van de gedeelde doelstelling is gelijkkelijk aansprakelijk, voor de gehele periode dat zij bij het gezamenlijke plan was aangesloten, voor de handelingen van de andere deelnemers in het kader van dezelfde inbreuk. Dit is zeker het geval wanneer vaststaat dat de betrokken onderneming de onwettige gedragingen van de andere deelnemers kende of deze redelijkerwijs had kunnen voorzien of kennen, en bereid was het risico te aanvaarden (arrest van het Hof van Justitie in zaak C-49/92P, Commissie/Anic, punt 83).
- (563) Om partij te zijn bij een „overeenkomst” in de zin van artikel 81, lid 1, is het niet nodig dat een onderneming regelmatig (of zelfs maar eenmaal) op dezelfde tijd en dezelfde plaats bijeenkomt met de andere producenten. In de context van een prijsvaststellingskartel hoeft men niet bijeen te komen om het plan ten uitvoer te leggen; voorts kan één partij bij de uitvoering van het plan en bij overeenkomsten met andere deelnemers optreden als tussenpersoon voor andere partijen.

(564) Ten slotte kan worden opgemerkt dat een onderneming te allen tijde kan toetreden tot een overeenkomst die reeds tussen andere ondernemingen bestaat; sommige deelnemers kunnen uittreden en andere kunnen toetreden in de loop van het onwettige project, dat desalniettemin een enkele, voortdurende overeenkomst blijft.

### 2.2.3. DE AARD VAN DE INBREUKEN IN HET ONDERHAVIGE GEVAL

(565) In de onderhavige zaak gaat het om twaalf vitaminen en nauw verwante producten en om dertien verschillende producenten, waarvan de meeste zich slechts toeleggen op een beperkt aantal vitaminen.

(566) Roche — 's werelds grootste producent van vitaminen — is de enige fabrikant die betrokken is bij kartelafspraken voor alle vitaminen waarop de onderhavige beschikking betrekking heeft.

(567) Ongeacht het aantal producenten, de verschillende deelname aan de bijeenkomsten en de diversiteit van hun productenassortiment, delen de heimelijke regelingen gemeenschappelijke kenmerken die hierna worden beschreven:

— de kartelafspraken hadden betrekking op het volledige assortiment vitaminen dat Roche produceert;

— de modus operandi voor verschillende vitamineproducten was in essentie dezelfde, zo niet identiek („budgets”, handhaven van de status quo in marktaandelen, compensatieregelingen, „richtprijzen” en „minimumprijzen”, vergaderstructuren, enz.);

— de onderlinge regelingen ten aanzien van de diverse vitaminen waren geen spontane of toevallige ontwikkelingen, maar waren gepland, bedacht en geleid door dezelfde personen op de hoogste niveaus in Roche en de andere ondernemingen;

— het daadwerkelijke beginpunt van de wereldwijde kartelregelingen was hetzelfde voor de vitaminen B1, B2, B5, B6, C en folinezuur (iets eerder voor de vitaminen A en E, die in feite het basismodel leverden voor de regeling), meer bepaald het bezoek van leidinggevende medewerkers van Roche (en BASF) aan Japan op 30 en 31 januari 1991;

— de prijsverhogingen voor de verschillende vitaminen werden doorgaans bij dezelfde gelegenheid aangekondigd en doorgevoerd;

— Roche en BASF verkochten een groot deel van hun productie in de vorm van voormengsels met verscheidene vitaminen (waarvan de gevolgen voor de mededinging in de voorgaande hoofdstukken zijn uiteengezet).

(568) De belangrijkste aanstichter (en voornaamste begunstigde) van het complex van heimelijke regelingen was Roche. Roche is de grootste vitamineproducent ter wereld, met een marktaandeel van ongeveer 50 % van de totale markt. Vitaminen vormden een kernactiviteit en zijn goed voor 8 % van de totale omzet van het concern. De betrokkenheid van een aantal van de hoogste leidinggevende personen lijkt te bevestigen dat de afspraken de belichaming vormden van een strategisch plan om de wereldmarkt voor vitaminen te domineren en te controleren, dat op het hoogste niveau bedacht en goedgekeurd was.

(569) BASF, wereldwijd de tweede vitamineproducent, speelde een hoofdrol bij het volgen van het door Roche uitgestippelde pad. De twee grootste Europese producenten vormden in feite een gemeenschappelijk front bij het opzetten en uitvoeren van de afspraken met de Japanners. Gezamenlijk zorgden zij ervoor dat Eisai tot hun „club” voor vitamine E toetrad (zie de overwegingen 211 tot en met 219). Roche trad later bij de contacten met Eisai op als gemeenschappelijke tussenpersoon.

(570) Met betrekking tot de andere vitamineproducten volgden de kartelafspraken in het algemeen hetzelfde stamien dat voor het eerst voor de vitaminen A en E was gebruikt (met enige varianten voor vitamine H), waarbij Roche tijdens de bijeenkomsten en onderhandelingen in Japan en het Verre Oosten als tussenpersoon en vertegenwoordiger van de Europese producenten (BASF, Lonza, Merck) optrad.

(571) Takeda was als een van de belangrijkste producenten van bulkvitaminen ter wereld volledig betrokken bij de kartelregelingen voor vitaminen B1, B2, B6, C en folinezuur. De betrokkenheid van Takeda bij de afspraken voor elk van de onderscheiden vitamineproducten ondersteunde de plannen van Roche om de onwettige coördinatie van de vitaminemarkten waarop zij actief was, veilig te stellen met inbegrip van de markten van het vitamineproductenassortiment dat zij met Takeda deelde.

(572) De andere vitamineproducenten waren alle actieve en bereidwillige leden van de kartelregelingen op de respectieve vitamineproductmarkten waarop zij actief waren. Ook al hebben zij niet het initiatief genomen, de pogingen van een aantal producenten, met name Sumitomo en Eisai, om het te doen voorkomen alsof zij bijna per ongeluk bij de onderlinge regelingen werden betrokken, zijn in flagrante tegenspraak met de bewijsstukken. Sumitomo betwist niet dat zij verschillende bilaterale en multilaterale bijeenkomsten met andere biotineproducenten bijwoonde. Niettemin betoogt zij dat de Commissie niet over bewijzen beschikt dan wel de bewijzen waarover zij beschikt niet naar behoren heeft beoordeeld en dat zij niet het bewijs levert dat Sumitomo daadwerkelijk mededingingverstorende overeenkomsten heeft gesloten. De voornaamste argumenten van Sumitomo zijn dat de bewijsstukken waarop de Commissie zich baseert, verschillende beschrijvingen van de feiten bevatten en dat de Commissie uit de informatie waarover zij



beschikt die elementen haalt die in haar kraam passen. In het algemeen betwist Sumitomo dat de door de Commissie beschreven feiten neerkomen op een overeenkomst in de zin van artikel 81 van het Verdrag. Sumika komt tot vergelijkbare conclusies wat het folinezuurkartel betreft. De onderneming betoogt dat de Commissie haar bewijslastverplichtingen niet is nagekomen en derhalve niet met voldoende zekerheid bewezen heeft dat Sumika aan een inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag heeft deelgenomen.

- (573) Die argumenten moeten worden afgewezen. In de eerste plaats kan de Commissie, bij haar inspanningen om de feiten vast te stellen op grond van afzonderlijke en onvermijdelijk eenzijdige opmerkingen, vanzelfsprekend geconfronteerd worden met een aantal inconsistenties en/of tegenstrijdigheden. Het feit dat Sumika en Sumitomo deelnamen aan verschillende bijeenkomsten die erop gericht waren de mededinging te beperken in respectievelijk de folinezuur- en biotinemarkten, wordt niettemin bevestigd in de opmerkingen van de andere kartelleden. Sumika en Sumitomo bevestigden zelf dat zij deelnamen aan een aantal bijeenkomsten die volgens de Commissie kunnen worden aangemerkt als kartelbijeenkomsten die er ondubbelzinnig op gericht waren de mededinging op de betrokken markten te beperken. Aangezien niet bewezen is dat Sumika of Sumitomo zich publiekelijk distantiëerden van hetgeen was overeengekomen, heeft de Commissie voldoende grond om te concluderen dat Sumika en Sumitomo aan heimelijke regelingen deel hebben genomen met betrekking tot respectievelijk folinezuur en biotine (zie zaak T-334/94, Sarrió/Commissie, Jurisprudentie 1998, blz. II-1439, punt 118.)
- (574) In het geval van zowel BASF als Rhône-Poulenc is hun deelname aan de kartelafspraken voor bepaalde vitamineproducten die zij niet zelf produceren (biotine voor BASF en D3 voor Rhône-Poulenc) eveneens bewezen<sup>(33)</sup>.
- (575) De voornaamste gemeenschappelijke noemer van de verschillende vitaminekartels is de deelname van Roche en BASF, wereldwijd de twee belangrijkste producenten van vitaminen, aan alle vitaminekartels teneinde hun onderlinge daadwerkelijke mededinging in de Gemeenschap en de EER uit te schakelen voor vrijwel het volledige assortiment belangrijke vitaminen.
- (576) Vanaf januari 1990 voor de vitaminen A en E, die tezamen ongeveer 60 % van de vraag naar vitaminen voor diervoeder uitmaken, en later ook voor de vitaminen B1, B2, B5, C, D3, H, betacaroteen en carotenoïden (die hun gemeenschappelijk assortiment uitmaken; BASF verkoopt geen vitamine B6 of folinezuur), brachten deze beide producenten, tezamen met Rhône-Poulenc, Takeda en anderen, een geheim en geavanceerd mechanisme tot stand om de markt voor de betrokken vitaminen te controleren, de marktaandelen vast te stellen en hun prijzen zodanig te coördineren, dat zij zich in alle opzichten niet als concurrenten, maar als leden van een hecht samenwerkingsverband op de markt gedroegen.
- (577) Bij de kartelafspraken voor de meeste van de betrokken vitaminen werd in essentie hetzelfde model gebruikt en hetzelfde patroon en dezelfde werkwijze gevolgd, namelijk:
- het opstellen, afspreken, uitvoeren en controleren van een jaarlijks „budget”;
  - het uitwisselen van informatie over afzet, volume en prijzen op maand- of kwartaalbasis;
  - het aanpassen van de werkelijk gerealiseerde afzet om te voldoen aan de quota die tijdens de „budgetoefening” werden toegewezen;
  - het opzetten van een formele structuur en hiërarchie van verschillende managementniveaus, vaak met een overlappend lidmaatschap op de hoogste niveaus;
  - de rol van Roche als de aanstichter voor heimelijke samenwerking met de Japanse producenten.
- (578) Er deden zich evenwel bepaalde variaties voor bij de toewijzing van marktaandeelquota. Voor (bijvoorbeeld) de vitaminen A en E was het basisprincipe de bevrozing van de marktaandelen op het niveau van de in 1988 bereikte percentages, terwijl voor betacaroteen het marktaandeel van BASF zou worden uitgebreid met 1 % per jaar tot 2001 en daarna op 30 % zou worden vastgesteld. Voor biotine (vitamine H) was er een algemene overeenkomst om de marktaandelen te bevroren op de niveaus van 1992, maar er waren geen precieze controlemechanismen op kwartaalbasis.
- (579) De Commissie is van mening dat de mededingingverstorende gedragingen met betrekking tot de vitaminen A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folinezuur, betacaroteen en carotenoïden per onderscheiden vitamineproduct alle kenmerken vertonen van volledige overeenkomsten in de zin van artikel 81.
- (580) Gelet op de continuïteit en de vergelijkbare methoden acht de Commissie het passend het complex van overeenkomsten voor de uiteenlopende vitaminen in een en dezelfde procedure te behandelen. De onderhavige beschikking van de Commissie heeft derhalve betrekking op verschillende inbreuken.
- (581) In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar betoogde Roche dat het weliswaar niet gekant was tegen het feit dat de Commissie alle onderscheiden vitaminekartels behandelde in één procedure maar dat het niet instemde met de opvatting dat de onderscheiden kartelovereenkomsten moeten worden behandeld als één enkele samenzwering. Volgens Roche moest elk kartelonderzoek worden beperkt tot de respectieve product-

markt, d.w.z. de afzonderlijke vitamine. Roche wees er voorts op dat het niet bekend was met enig bewijs betreffende het bestaan van een overeenkomst tussen de verschillende vitamineproducenten om „een algemene gecoördineerde regeling” op te zetten voor de hele vitamine-industrie.

(582) De Commissie heeft de verschillende vitamineproduct-markten alsook de bijzonderheden van de inbreuk welke specifiek zijn voor elke afzonderlijke markt, uitvoerig beschreven. De behandeling van verschillende inbreuken in één enkele procedure houdt geenszins in dat de verschillende kartels worden beschouwd als één enkele inbreuk. In elk geval blijkt duidelijk uit de feiten die zijn beschreven in deel 1 van de beschikking en de overwegingen 567 tot en met 577 dat de heimelijke regelingen met betrekking tot de onderscheiden vitaminen geen spontane of toevallige ontwikkelingen waren, maar waren gepland, bedacht en gestuurd door dezelfde personen op het hoogste niveau bij Roche en de andere ondernemingen.

(583) De Commissie heeft de regelingen voor elke vitamine aan een onderzoek onderworpen en vastgesteld wie de deelnemers aan de onderscheiden inbreuken waren die de afzonderlijke vitaminemarkten ongunstig hebben beïnvloed. Hoewel sommige van die inbreuken buiten sommige adressaten om hebben plaatsgevonden, kan ieder van hen in de beschikking nauwkeurig lezen welke grieven er tegen hem zelf bestaan (gevoegde zaken 40/73 tot en met 48/73, enz., Suiker Unie e.a./Commissie, Jurisprudentie 1975, blz. 1663, punt 111).

(584) De Commissie is van mening dat de kartelafspraken met betrekking tot de onderkende vitamineproducten in elk geval afzonderlijke inbreuken vormden hoewel het schema van de verschillende heimelijke afspraken vergelijkbaar was. Bovendien houdt de Commissie rekening met de bijzondere rol van Roche en BASF die aan alle afspraken om de vitaminemarkten te verdelen<sup>(34)</sup> deelnamen. De Commissie houdt geen enkele producent aansprakelijk voor collusie op productmarkten waarop hij niet actief is (zie tabel in overweging 2 en overwegingen 565 tot en met 574).

(585) Het feit dat de Japanse producenten over het algemeen niet deelnamen aan plenaire bijeenkomsten met de Europese producenten doet in geen enkel opzicht iets af aan de conclusie dat zij volledig deelnamen aan een „overeenkomst” in de zin van artikel 81, lid 1. Zij waren niet alleen betrokken bij de regelingen om kartels op te richten op de verschillende productmarkten; maar zij waren ook, via Roche en soms via andere ondernemingen, volledig medeplichtig aan de voortdurende implementatie en uitvoering van het plan.

(586) Voor bepaalde producten beperkte de deelname aan de regelingen zich niet tot de producenten zelf. Wat het gedrag van BASF op het gebied van vitamine B1 en biotine betreft, was deze onderneming, hoewel zij deze producten niet zelf produceert, volledig betrokken bij het gemeenschappelijk plan van de andere producenten om

de prijzen vast te stellen en quota toe te passen. Om vergelijkbare redenen moet ook Rhône-Poulenc geacht worden volledig partij te zijn bij de overeenkomst voor vitamine D3, die niet door deze onderneming wordt geproduceerd.

(587) BASF had de eigen productie van vitamine B1 in 1989 gestaakt, maar uit de bewijsstukken (zie overwegingen 261 tot en met 269) blijkt dat deze onderneming partij was bij de quotaregeling, door Roche werd vertegenwoordigd tijdens de bijeenkomsten met Takeda en van Roche aanwijzingen ontving over de prijzen die BASF diende te voeren. De rol van BASF op het gebied van biotine ging eveneens veel verder dan het aanvaarden en aanmoedigen van de onwettige regeling; BASF was medeontvanger en begunstigde van de aan Merck toegevoerde quota.

#### 2.2.4. DE BEPERKING VAN DE MEDEDINGING

(588) De overeenkomsten met betrekking tot de vitaminen A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folinezuur, betacaroteen en carotenoiden, strekken ieder afzonderlijk ertoe en hadden tot gevolg dat de mededinging in de Gemeenschap en de EER werd beperkt.

Artikel 81, lid 1, noemt uitdrukkelijk als mededingingsbeperkend de overeenkomsten welke bestaan in:

- het rechtstreeks of zijdelings bepalen van de verkoopprijzen of van andere contractuele voorwaarden,
- het beperken of controleren van de productie, de markten of de technische ontwikkeling,
- het verdelen van de markten of van de voorzieningsbronnen.

(589) Dit zijn de essentiële kenmerken van de horizontale regelingen die in de onderhavige zaak onderzocht worden. Aangezien de prijs het belangrijkste instrument voor concurrentie is, waren de uiteenlopende heimelijke regelingen en mechanismen die door de producenten werden vastgesteld alle uiteindelijk gericht op een voor de producenten gunstige verhoging van de prijs boven het niveau dat bij vrije concurrentie zou worden bereikt. Het verdelen van de markt en het bepalen van de prijs beperken door hun aard de mededinging in de zin van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst.

(590) De voornaamste aspecten van de plannen en regelingen die als beperkingen van de mededinging kunnen worden aangemerkt, zijn:

- het toewijzen van markten en marktaandeelquota;
- het onderling afstemmen van prijsverhogingen;

- het overeenkomen van richtprijzen en minimumprijzen;
  - het maken van afspraken over de tenuitvoerlegging van deze prijsverhogingen op de uiteenlopende markten;
  - het aanpassen van het individuele gedrag en de prijsstelling om ervoor te zorgen dat de overeengekomen quota in acht worden genomen en, in bepaalde gevallen, het regelen van „compensatie” om de werkelijke afzet aan de quota aan te passen;
  - het efficiënter doorvoeren van de prijsverhogingen door onderling afspraken te maken over het beheer van „belangrijke klanten”;
  - het verdelen van de vraag van specifieke afnemers <sup>(35)</sup>.
- (591) Teneinde de tenuitvoerlegging van hun mededingingsbeperkende overeenkomsten te garanderen, ontwierpen de deelnemers een rapportage- en controlesysteem, behalve voor vitamine H. Zij woonden ook geregeld bijeenkomsten bij en onderhielden andere contacten om, in voorkomend geval, bovengenoemde beperkingen overeen te komen, ten uitvoer te leggen en/of te wijzigen.
- (592) Voorts is relevant dat de belangrijkste producenten (met name BASF en Roche) als producenten van voormengsels en leveranciers van vitaminen aan andere voormengsels in staat waren de marges van hun afnemers onder druk te zetten en hun zakelijke activiteiten daadwerkelijk of potentieel te schaden door de prijzen van de vitaminen te verhogen.
- (593) Merck betoogt dat de Commissie de materiële feiten niet toewijst aan de in artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag genoemde categorieën en de gerezen bezwaren op gebrekkige en algemene wijze beschrijft. De Commissie wijst dit argument af. De materiële feiten die relevant zijn voor elk van de inbreuken op de betrokken afzonderlijke vitaminemarkten zijn zeer uitvoerig beschreven in deel 1. De onderkende voornaamste mededingingsbeperkingen zijn gemeenschappelijk voor elke inbreuk op de afzonderlijke vitaminemarkten. Deze graad van vergelijkbaarheid tussen de heimelijke overeenkomsten en regelingen die tot stand zijn gekomen tussen de verschillende deelnemers, rechtvaardigt ruimschoots een gemeenschappelijke juridische beoordeling van de feiten en betekent niet dat de Commissie de producenten heimelijke samenwerking verwijt op productmarkten waarop zij niet actief zijn (zie de tabellen a) en b) in overweging 2).
- (594) Gezien de kennelijk concurrentieverstorende doelstelling van de overeenkomsten behoeft een negatief gevolg voor de mededinging niet te worden bewezen (arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 12 juli 2001 in de gevoegde zaken T-202/98, T-204/98 en T-207/98, British Sugar e.a./Commissie, nog niet gepubliceerd, punten 72 en 73).
- (595) In de eerste plaats beperken het verdelen van de markten en het vaststellen van de prijzen per definitie de mededinging in de zin van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag. Onafhankelijk van het al dan niet welslagen van hun overeenkomst om de markt van de vitaminen A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folinezuur, betacaroteen en carotenoïden te controleren, hebben de producenten een voortdurend en zeer geavanceerd systeem toegepast om hun commerciële gedrag te bepalen in het kader van een vermeende onderlinge solidariteit en een gemeenschappelijk commercieel belang.
- 2.2.5. GEVOLGEN VOOR DE HANDEL TUSSEN LIDSTATEN EN TUSSEN OVEREENKOMSTSLUITENDE PARTIJEN VAN DE EER
- (596) De ononderbroken samenwerking tussen de producenten had een merkbare invloed op de handel tussen lidstaten van de Europese Unie en tussen de overeenkomstsluitende partijen van de EER.
- (597) Artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag heeft betrekking op overeenkomsten die de verwezenlijking van een gemeenschappelijke markt tussen de lidstaten van de Europese Unie kunnen schaden door de nationale markten te verdelen of de mededingingsstructuur binnen de gemeenschappelijke markt te beïnvloeden. Evenzo is artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst gericht tegen overeenkomsten die de totstandkoming van een homogene Europese Economische Ruimte ondermijnen.
- (598) Volgens vaste rechtspraak van het Hof moet een overeenkomst tussen ondernemingen of een onderling afgestemde feitelijke gedraging, om de handel tussen lidstaten ongunstig te kunnen beïnvloeden, op grond van haar objectieve bestanddelen feitelijk en rechtens met een voldoende mate van waarschijnlijkheid doen verwachten dat zij, al dan niet rechtstreeks, daadwerkelijk of potentieel, op het verloop van het ruilverkeer tussen lidstaten een zodanige invloed kan uitoefenen, dat de verwezenlijking van de doelstellingen van een interne markt tussen de lidstaten wordt geschaad (zie het arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 12 juli 2001 in de gevoegde zaken T-202/98, T-204/98 en T-207/98, British Sugar en andere/Commissie, nog niet gepubliceerd, punt 78).
- (599) De markten van de vitaminen A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folinezuur, betacaroteen en carotenoïden zijn gekenmerkt door een substantieel handelsvolume tussen lidstaten van de Europese Unie (zie de overwegingen 74 en 75). Het handelsvolume tussen de Europese Unie en de EVA is evenzeer aanzienlijk: Noorwegen en IJsland importeren 100 % van hun behoeften, voornamelijk uit de Europese Unie, en voorafgaand aan de toetreding van Oostenrijk, Finland en Zweden importeerden deze landen alle bulkvitaminen die zij nodig hadden.

- (600) De toepassing van de artikelen 81, lid 1, van het EG-Verdrag en 53, lid 1, van de EER-overeenkomst op een kartel is echter niet beperkt tot het gedeelte van de omzet van de deelnemers dat daadwerkelijk de fysieke verplaatsing van goederen van een lidstaat naar een andere omvat. Evenmin is het voor de toepassing van deze bepalingen nodig aan te tonen dat het individuele contact van elke deelnemer, in plaats van het kartel als geheel, de handel tussen lidstaten ongunstig beïnvloedt (zie het arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 10 maart 1992 in zaak T-13/89, Imperial Chemical Industries/Commissie, Jurisprudentie 1992, blz. II-1021, punt 304).
- (601) In het onderhavige geval bestreek het samenstel van regelingen vrijwel de gehele handel in de Europese Unie en de EER in deze belangrijke industriële sector. Het bestaan van prijsvaststellings- en quotamechanismen moet hebben geleid, of zou waarschijnlijk leiden, tot een automatische afleiding van de handelsstromen van het verloop dat zij anders zouden hebben gehad (zie het arrest van het Hof van Justitie in de gevoegde zaken 209/78 tot en met 215/78 en 218/78, Van Landewyck e.a./Commissie, Jurisprudentie 1980, blz. 3125, punt 170).
- (602) Sumika beweert dat er voor folinezuur geen merkbaar effect op de handel tussen lidstaten was omdat de waarde van de Europese markt slechts ongeveer 10 miljoen EUR bedroeg en er geen ongunstige beïnvloeding van de handel tussen de lidstaten zou zijn geweest.
- (603) In de eerste plaats moet de impliciete stelling van Sumika dat een beperking van de mededinging op een markt van 10 miljoen EUR geen merkbaar effect op de handel tussen lidstaten heeft, worden afgewezen. Het effect van een beperking van de mededinging moet worden beoordeeld met het oog op de potentiële impact die de beperking heeft op de betrokken markt, ongeacht de geldelijke waarde van de productmarkt. In de onderhavige zaak kon de concurrentieverstorende overeenkomst een effect hebben op de hele folinezuurmarkt van de EER.
- (604) In de tweede plaats moet de bewering dat er geen sprake was van een ongunstige beïnvloeding van de handel tussen lidstaten eveneens verworpen worden. Het argument van Sumika dat „Roche folinezuur voornamelijk produceerde om het te verwerken in voormengsels en niet met het oog op afzet op de Europese of andere markt(en)”, moet worden afgewezen. Het argument van Sumika geeft aan dat de beperkende overeenkomst een effect had op de prijs van producten (de voormengsels) die in de hele EER verhandeld worden en noodzakelijkerwijze de handel tussen lidstaten ongunstig beïnvloedde. Bovendien verkopen de Japanse producenten, hoewel zij geen productiefaciliteiten in Europa hebben, folinezuur in geheel Europa, hetgeen een effect heeft op de intracommunautaire handel. Ten slotte was de kartelovereenkomst tussen Roche en de Japanse folinezuurproducenten erop gericht de uitvoer naar de EER te beperken met alle beperkende gevolgen van dien voor de tussenstaatse handel in de Gemeenschap.
- (605) Merck beweert dat de Commissie niet heeft bewezen dat de overeenkomsten inzake de vitamines C en H gevolgen hadden voor de handel tussen lidstaten. Zoals reeds gezegd hoeft de Commissie het effect van de overeenkomsten op de handel tussen lidstaten niet aan te tonen, zij moet daarentegen bewijzen dat het gedrag een dergelijk effect kan hebben. Zijnerzijds legt Merck geen sluitende argumenten voor die bewijzen dat de overeenkomsten inzake de vitamines C en H geen dergelijk effect kunnen hebben.

#### 2.2.6. MEDEDINGINGSBEPALINGEN DIE VAN TOEPASSING ZIJN OP OOSTENRIJK, FINLAND, NOORWEGEN EN ZWEDEN

(606) De EER-overeenkomst is op 1 januari 1994 in werking getreden. Voor de periode voorafgaand aan die datum is de enige bepaling die voor de onderhavige procedure van toepassing is, artikel 81 van het EG-Verdrag; voorzover de kartelregelingen zich uitstrekten tot Oostenrijk, Finland, Noorwegen en Zweden (toentertijd EVA-staten), vielen deze niet onder artikel 81.

(607) In de periode van 1 januari tot en met 31 december 1994 waren de bepalingen van de EER-overeenkomst van toepassing op de zes EVA-staten die waren toegetreden tot de EER; de samenwerking betekende dus een schending van artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst en van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag, en de Commissie is bevoegd om beide bepalingen toe te passen. De beperking van de mededinging in de EVA-staten gedurende deze periode van een jaar valt onder artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst.

(608) Na de toetreding van Oostenrijk, Finland en Zweden tot de Gemeenschap op 1 januari 1995 werd artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag van toepassing op het kartel, voorzover het kartel nadelige gevolgen had voor deze markten. De toepassing van de kartelregelingen in IJsland en Noorwegen bleven een inbreuk vormen op artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst.

(609) In de praktijk volgt uit het voorgaande dat, voorzover de kartelregelingen betrekking hadden op Oostenrijk, Finland, Noorwegen en Zweden, deze vanaf 1 januari 1994 een inbreuk op de mededingingsregels van de EER en/of de Europese Unie vormden.

#### 2.2.7. DUUR VAN DE INBREUKEN

(610) Hoewel er bepaalde aanwijzingen zijn dat er vóór 1989 contacten kunnen zijn geweest tussen bepaalde vitami-

neproducenten, beperkt de Commissie haar beoordeling op grond van artikel 81 en het opleggen van eventuele geldboeten tot de periode die begint in september 1989 (de maand waarin de bijeenkomst in Zürich plaatsvond en waarop de kartelregeling voor de vitaminen A en E werd overeengekomen).

- (611) Er zij vanzelfsprekend op gewezen dat de kartelregelingen betreffende de onderscheiden vitamineproducten, voorzover zij Oostenrijk, Finland, IJsland, Noorwegen en Zweden bestreken, geen inbreuken op concurrentievoorschriften behelsden vóór 1 januari 1994 toen de EER-overeenkomst in werking trad.
- (612) In de onderstaande rubriek worden per vitamine de factoren uiteengezet die relevant zijn voor het vaststellen van de duur van de betrokkenheid van elke producent.

#### 2.2.7.1. **Vitaminen A en E**

- (613) De drie Europese producenten Roche, BASF en Rhône-Poulenc kwamen de onwettige overeenkomsten overeen in september 1989 <sup>(36)</sup>.
- (614) Eisai kan worden verondersteld ten laatste toegetreden te zijn tot het kartel tijdens de bijeenkomst in Basel van 8 en 9 januari 1991, waarbij leidinggevende personen van deze onderneming bevestigden bereid te zijn om toe te treden tot de „Club” <sup>(37)</sup>.
- (615) De vier producenten zetten hun heimelijke samenwerking voort tot februari 1999 <sup>(38)</sup>.

#### 2.2.7.2. **Vitamine B1**

- (616) De regelingen tussen Roche, BASF en Takeda met betrekking tot vitamine B1, namen in januari 1999 een aanvang. Volgens de producenten vond de laatste kartelbijeenkomst plaats in juni 1994, hetgeen wordt aangevaard als de einddatum van de inbreuk <sup>(39)</sup>.
- (617) BASF moet geacht worden lid van dit kartel te zijn geweest voor de gehele duur van het bestaan ervan, meer bepaald van januari 1991 tot juni 1994 <sup>(40)</sup>.

#### 2.2.7.3. **Vitamine B2**

- (618) De twee belangrijkste producenten, Roche en BASF, kwamen het kader van het vitamine B2-kartel overeen op 14 en 15 juli 1991 <sup>(41)</sup>. De betrokkenheid van Takeda bij de heimelijke regeling begon in januari 1992 of daaromtrent <sup>(42)</sup>.
- (619) De regelingen duurden tot september 1995 <sup>(43)</sup>.

#### 2.2.7.4. **Vitamine B5**

- (620) Het staat vast dat Roche, BASF en Daiichi sinds januari 1991 deelnamen aan de kartelregelingen <sup>(44)</sup>.
- (621) Deze duurden ten minste tot de bijeenkomst van Tokio op 12 februari 1999 <sup>(45)</sup>.

#### 2.2.7.5. **Vitamine B6**

- (622) De begindatum van de regelingen tussen Roche, Daiichi en Takeda met betrekking tot vitamine B6 was eveneens januari 1991 <sup>(46)</sup>.
- (623) De laatst bekende bijeenkomst voor dit product vond plaats in juni 1994, hoewel de partijen gedurende onbepaalde tijd „informatie over prijstrends” bleven uitwisselen wordt dit als einddatum van de inbreuk genomen <sup>(47)</sup>.

#### 2.2.7.6. **Folinezuur**

- (624) De regelingen tussen Roche, Takeda, Kongo en Sumika met betrekking tot folinezuur begonnen begin januari 1991. De laatste bekende bijeenkomst voor dit product werd gehouden in juni 1994. Die datum wordt als einddatum van de inbreuk genomen <sup>(48)</sup>.

#### 2.2.7.7. **Vitamine C**

- (625) Voor het doel van deze beschikking kan eveneens januari 1991 als begindatum worden genomen voor alle producenten. Roche, BASF en Merck kwamen in januari bijeen en Roche ging kort daarop (30 en 31 januari) naar Tokio om de instemming van Takeda te verkrijgen <sup>(49)</sup>.
- (626) De laatste bewezen bijeenkomst van het kartel werd gehouden te Hongkong in augustus 1995. Niettegenstaande het feit dat de partijen verder gingen met het maken van prijsramingen voor latere tijdvakken, wordt deze datum genomen als de einddatum van deze inbreuk <sup>(50)</sup>.

#### 2.2.7.8. **Vitamine D3**

- (627) De Commissie zal voor de onderhavige doelstellingen als begindatum de datum nemen van de eerste bijeenkomst die door Roche, BASF en Solvay werd gehouden in januari 1994, hetgeen door hen is erkend <sup>(51)</sup>.
- (628) Hoewel de laatste plenaire bijeenkomst tussen Solvay, Roche en BASF in augustus 1997 plaatsvond, zetten de partijen hun kartelregelingen tot juli 1998 voort <sup>(52)</sup>.

### 2.2.7.9. **Vitamine H**

- (629) Voor biotine wordt de heimelijke samenwerking geacht in oktober 1991 te zijn begonnen met de bijeenkomst van Lugano die werd bijgewoond door Roche, Lonza, Merck, Sumitomo en Tanabe<sup>(53)</sup>.
- (630) De laatste bekende bijeenkomst voor dit product werd gehouden op 19 april 1994. Hoewel er na die datum nog contacten waren tussen Roche en Tanabe, wordt deze datum genomen als de einddatum van de inbreuk<sup>(54)</sup>.

### 2.2.7.10. **Betacaroteen/carotenoïden**

- (631) Hoewel BASF toegeeft tussen 1988 en 1991 „incidentele contacten” met Roche te hebben onderhouden, zal de Commissie 22 september 1992 als het beginpunt van de kartelregelingen voor betacaroteen nemen<sup>(55)</sup> en mei 1993 voor carotenoïden<sup>(56)</sup>.
- (632) De overeenkomsten voor beide producten waren van kracht tot december 1998<sup>(57)</sup>.

### 2.2.8. ADRESSATEN: IDENTITEIT EN RECHTSOPVOLGING VAN ONDERNEMINGEN

- (633) De in deel 1 van de onderhavige beschikking beschreven feiten bewijzen dat Roche, BASF, Solvay, Merck, Lonza AG, Daiichi, Eisai, Kongo, Sumitomo, Sumika, Takeda en Tanabe rechtstreeks hebben deelgenomen aan heimelijke regelingen betreffende verschillende vitamekartels. Derhalve zal elke onderneming aansprakelijk worden gesteld voor haar respectieve inbreuken en is zij derhalve adressaat van de onderhavige beschikking.
- (634) In de onderhavige zaak is Rhône-Poulenc sinds het einde, of het vermeende einde, van haar betrokkenheid bij de inbreuk van rechtsvorm veranderd.
- (635) Een verandering van rechtsvorm of identiteit van een onderneming onttrekt deze onderneming niet aan eventuele sancties voor haar mededingingsbeperkende gedragingen. De verplichting om een geldboete te betalen kan dus overgaan op een rechtsopvolger wanneer de identiteit van de onderneming die de inbreuk heeft begaan, juridisch niet langer bestaat. Het voorwerp van de mededingingsregels in het EG-Verdrag (en de EER-overeenkomst) is immers de „onderneming”, een begrip dat niet noodzakelijkerwijs identiek is aan het begrip rechtspersoonlijkheid van een vennootschap in het nationale handels-, ondernemings- of fiscale recht.
- (636) Het begrip „onderneming” wordt niet gedefinieerd in het Verdrag. Het Gerecht van eerste aanleg heeft geoordeeld dat „artikel 81, lid 1, van het Verdrag zich [richt] tot economische eenheden die bestaan in een unitaire organisatie van personele, materiële en immateriële elemen-

ten, welke op duurzame basis een bepaald economisch doel nastreeft en ertoe kan bijdragen dat een in die bepaling bedoelde inbreuk wordt gepleegd” (zaak T-352/94, *Mo Och Domsjö AB/Commissie*, Jurisprudentie 1998, blz. II-1989, punt 87).

- (637) Hoewel de mededingingsregels betrekking hebben op ondernemingen, kan de tenuitvoerlegging van deze regels en het opleggen en innen van een eventuele geldboete het nodig maken dat een specifieke rechtspersoon wordt aangewezen als aansprakelijk voor het gedrag van die onderneming en waartegen de procedure gericht kan worden.
- (638) Zoals het Gerecht van eerste aanleg in zaak T-6/89, *Enichem Anic/Commissie*, Jurisprudentie 1991, blz. II-1695, heeft opgemerkt, moet, wanneer de exploitant van deze onderneming tussen het ogenblik van de inbreuk en het ogenblik waarop verantwoording wordt gevraagd, juridisch heeft opgehouden te bestaan, eerst worden uitgemaakt met behulp van welk samenstel van materiële en menselijke factoren de inbreuk is begaan, om vervolgens te bepalen wie de exploitatie van dit samenstel heeft overgenomen.
- (639) De rechtspersoon die de boete krijgt opgelegd, kan dus een andere zijn dan de rechtspersoon die ten tijde van het plegen van de inbreuk bestond.
- (640) In de zaak Rhône-Poulenc heeft de Commissie, zoals aangegeven in rubriek 1.2.5.3, geoordeeld dat de onderneming verantwoordelijk was voor de inbreuk aangezien zij een doorslaggevende invloed uitoefende over haar volledige dochter RPAN die rechtstreeks betrokken was bij kartels op het gebied van de vitaminen A, E en D3. Rhône-Poulenc fuseerde met Hoechst op 15 december 1999 en vormde een nieuwe onderneming, Aventis, tien maanden na de beëindiging van de inbreuken op de markten van de vitaminen A en E en 17 maanden na de beëindiging van de inbreuken op de markt van vitamine D3. RPAN is nu AAN geworden, een bedrijf van de fusieonderneming Aventis SA, voor wier werking Aventis SA thans aansprakelijk is. In de rechtsspraak van het Hof van Justitie is geoordeeld dat „...”, wanneer het bestaan van een inbreuk is bewezen, wordt bepaald, welke natuurlijke of rechtspersoon de onderneming exploiteerde op het ogenblik waarop de inbreuk is begaan, teneinde deze aansprakelijk te stellen. Wanneer de exploitant van deze onderneming evenwel tussen het ogenblik van de inbreuk en het ogenblik waarop verantwoording wordt gevraagd, juridisch heeft opgehouden te bestaan, moet eerst worden uitgemaakt, met behulp van welk samenstel van materiële en menselijke factoren de inbreuk is begaan, om vervolgens te bepalen, wie de exploitatie van dit samenstel van factoren heeft over-

genomen teneinde te vermijden dat de onderneming aan elke aansprakelijkstelling ontsnapt door de omstandigheid dat degene die haar op het moment van de inbreuk exploiteerde, niet meer bestaat." (zie de gevoegde zaken T-305/94 en andere, Jurisprudentie 1999, blz. II-0931, punt 953).

- (641) Gezien de continuïteit tussen Rhône-Poulenc SA en Aventis SA (zie in dit verband de beschrijving van de functies en het personeel dat verantwoordelijk is voor het vitaminebedrijf van de genoemde onderneming, in de overwegingen 99 en 93), het feit dat Rhône-Poulenc SA (vóór zijn fusie met Hoechst) en later Aventis SA de enige gesprekspartner van de Commissie was gedurende de administratieve procedure nadat het zelf de Commissie vrijwillig had benaderd en het feit dat de onderneming nooit heeft ontkend bekend te zijn met de kartels waarbij RPAN rechtstreeks was betrokken of de inbreuk die haar ten laste werd gelegd (zie zaak C-286/98 P, Stora Kopparbergs Bergslags AB/Commissie, Jurisprudentie 2000, blz. 9925, punt 29), is de onderhavige beschikking gericht tot Aventis SA <sup>(58)</sup>.
- (642) In andere gevallen is er geen sprake van rechtsopvolging, maar moet de geëigende rechtspersoon binnen de groep worden gevonden waartegen de procedure zou moeten worden gericht. Aangezien Solvay Pharmaceuticals BV rechtstreeks deelnam aan de inbreuk en functioneert als een functioneel van de moederonderneming Solvay NV gescheiden entiteit, richt de Commissie deze beschikking derhalve tot Solvay Pharmaceuticals BV.
- (643) Hoewel Lonza AG in 1994 werd overgenomen door Alusuisse en vervolgens werd afgestoten als Lonza Group AG, heeft het altijd bestaan als een afzonderlijk bestuurd onderneming. Derhalve is de beschikking gericht tot Lonza AG.
- (644) Aangezien Sumitomo rechtstreeks deelnam aan het kartel op het gebied van vitamine H (biotine) is de beschikking in dit verband derhalve tot Sumitomo gericht. Sumika is een volledige dochter van Sumitomo en functioneert als een functioneel van de moederonderneming Sumitomo gescheiden entiteit. Het werd opgericht in april 1992 ingevolge de fusie van drie dochterondernemingen van Sumitomo, waarbij onder meer Yodogawa Chemicals was betrokken dat tot die datum actief was op het gebied van de fabricage en verkoop van folinezuur. Yodogawa en haar latere rechtsopvolger Sumika namen deel aan een kartel op het gebied van folinezuur. Derhalve is de beschikking tot de laatstgenoemde gericht wat dit product betreft.

#### 2.2.9. TOEPASSELIJKHEID VAN VERJARINGSTERMIJNEN

- (645) Overeenkomstig artikel 1 van Verordening (EEG) nr. 2988/74 van de Raad van 26 november 1974 betreffende verjaringstermijnen met betrekking tot mededingingszaken <sup>(59)</sup> geldt ten aanzien van de bevoegdheid van de Commissie om geldboeten of sancties op te leggen wegens inbreuken op het materiële mededingingsrecht

een verjaringstermijn van vijf jaar. Bij voortdurende inbreuken vangt de verjaring echter eerst aan op de dag waarop de inbreuk is beëindigd <sup>(60)</sup>. De verjaring van het recht van vervolging wordt gestuit door iedere handeling die door de Commissie tot onderzoek of vervolging van de inbreuk wordt gericht en na iedere stuiting vangt de verjaring opnieuw aan <sup>(61)</sup>.

- (646) Zoals is vastgesteld in de onderhavige beschikking zijn de ondernemingen Lonza, Kongo, Sumitomo, Sumika en Tanabe rechtstreeks betrokken bij de feiten die het onderwerp zijn van de onderhavige procedure en hebben zij derhalve deelgenomen aan een inbreuk op artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst.
- (647) In alle gevallen kunnen de ondernemingen geacht worden hun deelname aan de kartelregelingen waarbij zij respectievelijk betrokken waren (vitamine H of folinezuur), beëindigd te hebben meer dan vijf jaar voordat de Commissie haar onderzoek begon. De inbreuken op het gebied van vitamine H en folinezuur werden respectievelijk beëindigd op 19 april 1994 en juni 1994. De Commissie deed haar eerste schriftelijke verzoeken om inlichtingen met betrekking tot vitamine H en folinezuur respectievelijk toekomen op 20 augustus 1999 en 15 november 1999.
- (648) De inbreuken op het gebied van de vitaminen B1 en B6 werden in beide gevallen in juni 1994 beëindigd. De Commissie deed haar eerste schriftelijke verzoek om inlichtingen inzake vitamine B1 en B6 toekomen op 19 augustus 1999. Derhalve kunnen BASF, Daiichi, Roche, en Takeda geacht worden hun deelname aan de kartelregelingen op het gebied van vitamine B1 of B6 meer dan vijf jaar voordat de Commissie haar onderzoek begon beëindigd te hebben.
- (649) Artikel 1 van Verordening (EEG) nr. 2988/74 is derhalve van toepassing. Lonza, Kongo, Sumitomo, Sumika en Tanabe wordt, ondanks hun betrokkenheid bij de inbreuken, bij de onderhavige beschikking geen geldboete opgelegd. BASF, Daiichi, Roche, Merck en Takeda wordt evenmin geldboete opgelegd voor hun betrokkenheid bij de inbreuken op het gebied van de vitaminen B1, B6, H (biotine) of folinezuur.
- (650) Sumika en Sumitomo betogen in hun respectieve antwoorden op de mededeling van punten van bezwaar dat zelfs indien zij schuldig zouden worden bevonden aan een inbreuk, een dergelijke inbreuk niet langer het onderwerp kan zijn van een beschikking van de Commissie omdat ze verjaard zou zijn.
- (651) Dit argument moet worden afgewezen. De verjaringsregels betreffen uitsluitend het opleggen van geldboeten

of sancties. Zij hebben geenszins gevolgen voor de bevoegdheid van de Commissie om kartelzaken te onderzoeken en, in voorkomend geval, verbodsbeschikkingen te geven.

### 2.3. SANCTIES

#### 2.3.1. ARTIKEL 3 VAN VERORDENING NR. 17

- (652) Wanneer de Commissie een inbreuk op artikel 81 vaststelt, kan zij de betrokken ondernemingen op grond van artikel 3 van Verordening nr. 17 verplichten een einde aan de vastgestelde inbreuk te maken.
- (653) In het onderhavige geval deden de leden van de kartels op het gebied van de onderscheiden vitamineproducten aanzienlijke moeite om hun activiteiten te verbergen. De Commissie stelde in haar mededeling van punten van bezwaar dat niet met absolute zekerheid kon worden verklaard dat de inbreuken waren beëindigd.
- (654) In hun antwoorden op de mededeling van punten van bezwaar beweerden de ondernemingen dat zij hun deelname aan de inbreuken hadden beëindigd. Ongeacht deze opmerkingen en om duidelijkheidsredenen is het daarom noodzakelijk dat de Commissie de ondernemingen die de adressaten van deze beschikking zijn en actief blijven op de markten van de vitamineproducten, verplicht een einde aan de inbreuk te maken (zo zij dit niet reeds gedaan hebben) en zich voortaan te onthouden van enige overeenkomst, onderling afgestemde feitelijke gedraging of besluit van een ondernemersvereniging die hetzelfde doel of effect zou kunnen hebben.

#### 2.3.2. ARTIKEL 15, LID 2, VAN VERORDENING NR. 17

##### 2.3.2.1. Algemeen

- (655) Op grond van artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17<sup>(62)</sup> kan de Commissie bij beschikking aan ondernemingen geldboeten opleggen van ten minste 1 000 tot ten hoogste 1 miljoen EUR, of tot een bedrag van ten hoogste tien % van de omzet van elk der betrokken ondernemingen in het voorafgaande boekjaar, indien dit bedrag hoger is dan 1 miljoen EUR, wanneer zij opzettelijk of uit onachtzaamheid inbreuk maken op artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag en/of artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst.
- (656) Gezien de aard van de betrokken overeenkomsten welke zijn beschreven in het feitelijk deel van de beschikking en de maatregelen die voor de tenuitvoerlegging ervan werden genomen, kon het de ondernemingen niet onbekend zijn dat hun gedrag gericht was op de beperking van de mededinging. Derhalve concludeert de Commissie dat ieder kartel een opzettelijke inbreuk op artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst vormt.

(657) Bij de vaststelling van het bedrag van de geldboete moet de Commissie rekening houden met alle relevante omstandigheden, en met name met de zwaarte en de duur van de inbreuk, twee criteria die uitdrukkelijk zijn genoemd in artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17.

(658) De rol van elke bij de inbreuken betrokken onderneming wordt individueel beoordeeld. De Commissie zorgt er inzonderheid voor dat eventuele verzwarende of verzachtende omstandigheden in de opgelegde geldboeten worden weergegeven en past, in voorkomend geval, de mededeling betreffende het niet opleggen of verminderen van geldboeten in zaken betreffende mededingingsregelingen toe.

##### 2.3.2.2. Het bedrag van de geldboeten

- (659) Het basisbedrag wordt vastgesteld op basis van de zwaarte en de duur van de inbreuk.
- (660) In de onderhavige zaak werden op acht afzonderlijke vitamineproductmarkten (vitaminen A, E, C, B2, B5, D3, betacaroteen en carotenoiden) inbreuken gepleegd waarvoor geldboeten worden opgelegd.
- (661) Gezien de continuïteit en de vergelijkbaarheid van kenmerken en methode, wordt de ernst van de inbreuken welke op deze markten zijn begaan, hun feitelijk effect op de markt en de omvang van de relevante geografische markten beoordeeld onder dezelfde titel. Bijkomende verzwarende elementen, zoals de verschillende behandeling om rekening te houden met de economische capaciteit van een onderneming en toereikende ontrading, worden afzonderlijk beoordeeld voor de ondernemingen op elke productmarkt. Gezien de verschillende duur van de inbreuken op elke betrokken productmarkt, wordt dit aspect afzonderlijk beoordeeld.

##### Zwaarte van de inbreuk

(662) Bij het bepalen van de zwaarte van de huidige inbreuk houdt de Commissie rekening met de aard ervan, de gevolgen ervan voor de markt — voorzover die meetbaar zijn — en de omvang van de relevante geografische markt.

##### Aard van de inbreuken

*Alle producten (vitaminen A, E, C, B2, B5, D3, betacaroteen en carotenoiden)*

- (663) Uit de hierboven beschreven feiten volgt dat de onderhavige inbreuken voornamelijk bestonden uit marktverdelings- en prijsafsprakpraktijken die per definitie zeer ernstige inbreuken op artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER overeenkomst zijn.
- (664) De regelingen met betrekking tot de vitaminen A, E, C, B2, B5, D3, betacaroteen en carotenoiden vormen



opzettelijke inbreuken op artikel 81, lid 1 van het EG-Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst. Hoewel zij zich ten volle bewust waren van het illegale karakter van hun handelingen, werkten de producenten samen bij de totstandbrenging van geheime en geïnstitutionaliseerde systemen die ontworpen waren om de concurrentie in een belangrijke industriële sector te beperken.

- (665) De kartelregelingen die de vitamine-industrie doordrongen, waren voornamelijk bedacht, gestuurd en aangevoerd op de hoogste niveaus van de betrokken ondernemingen. Door hun aard leiden de hierboven beschreven overeenkomsten automatisch tot een belangrijke verstoring van de mededinging die uitsluitend ten goede komt aan de deelnemende producenten maar hun afnemers en uiteindelijk het grote publiek benadeelt.
- (666) De Commissie is derhalve van mening dat de inbreuken op het gebied van de vitaminen A, E, C, B2, B5, D3, betacaroteen en carotenoiden door hun aard zeer zware inbreuken op artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst zijn.

#### **De gevolgen van de inbreuken voor de verschillende vitamineproductmarkten in de EER**

- (667) De Commissie is van mening dat de inbreuken die zijn begaan door producenten die voor de voor deze beschikking relevante tijdvakken minstens 80 % van de mondiale en de EER-markt voor vitaminen A, E, C, B2, B5, D3, betacaroteen en carotenoiden bestreken, een daadwerkelijk effect hadden op die productmarkten in de EER. Er werden niet alleen prijzen overeengekomen maar ook toegepast op elke markt.
- (668) Roche betoogt dat niet alle prijsverhogingen welke gedurende de werking van de kartels op de markten werden vastgesteld, konden worden toegeschreven aan de kartelactiviteiten. Evenmin zijn de prijsdalingen die na het opbreken van de kartels op de markten werden vastgesteld, toe te schrijven aan een staking van kartelactiviteiten. Met betrekking tot de vastgestelde prijsverhogingen is Roche van mening dat vitamineprijzen om talrijke economische redenen zoals wisselkoersschommelingen, capaciteitsbeperkingen en wijzigingen van het aanbod en de vraag, wezenlijk zouden zijn gestegen begin de jaren negentig, ongeacht of vitamineproducenten zich aan kartelgedrag schuldig maakten. Evenzo is Roche van mening dat de meeste prijsdalingen welke na het opbreken van de kartels werden vastgesteld, kunnen worden verklaard door economische factoren die geen verband houden met de staking van kartelactiviteiten, zoals de agressieve expansie van Chinese producenten op de respectieve vitaminemarkten.
- (669) In tegenstelling tot het argument van Roche is de Commissie van mening dat de significante verhoging van de prijs van de vitaminen A, E, C, B2, B5, D3, betacaroteen en carotenoiden tijdens de werking van de kartels moet

worden uitgelegd in het licht van het feit dat de kartelleden richtprijzen overeenkwamen, marktaandeel toewezen en rapportage- en controlesystemen voor elk betrokken vitamineproduct overeenkwamen<sup>(63)</sup>. Zelfs indien de prijzen, bij ontstentenis van het kartel, op hetzelfde niveau zouden gebleven zijn als dat welke ingevolge het kartel werd bereikt, zou dit alleen bewijzen dat het kartel niet efficiënt of onvoldoende ambitieus was. Dit argument kan de conclusie van de Commissie dat de daadwerkelijk ten uitvoer gelegde prijsverhogingen te wijten waren aan de activiteiten van de kartelleden, niet op geldige wijze weerleggen. Deze conclusie is gebaseerd op vastgestelde en erkende feiten. Roche had moeten bewijzen dat de prijsverhogingen niet door het kartel werden veroorzaakt.

- (670) Wat de overeenkomsten op het gebied van vitamine C betreft, betoogt Merck dat die overeenkomsten naar haar mening moeilijk tot uitvoering konden worden gebracht, in de praktijk niet efficiënt waren en geen kwantitatieve afzet meebrachten. Merck stelt dat de richtprijzen werden vastgesteld net boven de marktprijzen en dat het marktaandeel (30 %) dat in handen was van vitamineproducenten die niet aan het kartel deelnamen, inhield dat een aanzienlijk deel van de markt geen gevolgen van de regelingen ondervond. Derhalve betoogt Merck dat de prijs welke werd bereikt ingevolge de heimelijke regelingen nauwelijks hoger lag dan de prijs die zou zijn bereikt indien de regelingen niet hadden bestaan.
- (671) In tegenstelling tot het argument van Merck is de Commissie van mening dat de aanzienlijke prijsverhoging voor vitamine C tussen 1991 en 1995 moet worden uitgelegd in het licht van het feit dat de kartelleden richtprijzen overeenkwamen, marktaandeel toewezen en een rapportage- en toezichtstelsel invoerden<sup>(64)</sup>. Zoals bij het bovenstaande antwoord op de argumenten van Roche, blijft het giswerk in hoeverre de prijzen zonder het kartel verschillend zouden zijn geweest, maar de bewuste tenuitvoerlegging van de kartelovereenkomsten bracht een ernstig risico mee dat de prijzen hoger zouden zijn dan in normale marktomstandigheden. Harerzijds legt Merck geen bewijzen voor die deze conclusie weerleggen.
- (672) Ten slotte komt de Commissie tot de bevinding dat de bij deze beschikking betrokken partijen niet in staat zijn te weerleggen dat de inbreuken daadwerkelijk gevolgen hadden op de relevante vitamineproductmarkten in de EER.
- (673) Voor de beoordeling van de zwaarte van de inbreuk zij erop gewezen dat elke individuele inbreuk betrekking had op de gehele gemeenschappelijke markt en op de gehele EER sinds de oprichting ervan.

#### **De omvang van de relevante geografische markten**

### Voorlopige conclusie

- (674) Rekening houdend met de aard van de onderzochte inbreuken, hun gevolgen voor de afzonderlijke betrokken vitamineproductmarkten en het feit dat iedere inbreuk de gehele gemeenschappelijke markt bestreek alsook de hele EER sinds de oprichting ervan, is de Commissie van mening dat de bij de onderhavige beschikking betrokken ondernemingen zeer zware inbreuken hebben begaan op artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst waarvoor de onderscheiden mogelijke geldboeten minstens 20 miljoen EUR zouden bedragen.
- (675) Voorts houdt de Commissie bij het bepalen van het uitgangsbetrag van de geldboeten rekening met de omvang van de markt van de onderscheiden vitamines.
- (676) Merck betoogt dat het in deze zaak niet passend is te concluderen dat de door haar begane inbreuk met betrekking tot vitamine C als „zeer zwaar” moet worden beschouwd gezien haar marginale betrokkenheid bij deze regelingen.
- (677) De Commissie verwerpt dit argument. Het is duidelijk dat prijs- en marktverdelingskartels, zoals gedefinieerd in de richtsnoeren van de Commissie voor de berekening van geldboeten<sup>(65)</sup>, worden beschouwd als zeer zware inbreuken op artikel 81, lid 1. De bijzondere kenmerken van de inbreuk die betrekking heeft op de vitamine C-markt, meer bepaald de weerslag ervan op de markt en de omvang van de betrokken geografische markt, versterken slechts deze conclusie. In ieder geval wijzigt de betrokkenheid bij een kartel, zelfs indien zij minimaal zou zijn, hetgeen hier niet het geval was, niet de doelstelling van het kartel die in deze zaak neerkomt op een zeer zware inbreuk, maar slechts het niveau van de deelname van een onderneming.

### Verschillende behandeling

- (678) In de categorie zeer zware inbreuken, biedt de voorgestelde scala mogelijke boetebedragen de mogelijkheid ondernemingen verschillend te behandelen teneinde rekening te houden met de daadwerkelijke economische macht van de inbreukmakers om de mededinging aanzienlijke schade te berokkenen, en het bedrag van de geldboete op een zodanig niveau vast te stellen dat daarvan een voldoende afschrikkende werking uitgaat. De Commissie merkt op dat deze oefening inzonderheid noodzakelijk is wanneer er een aanzienlijk verschil is in de omvang van de inbreukmakende ondernemingen zoals in de onderhavige zaak.
- (679) Gezien de omstandigheden van deze zaak waarbij verschillende ondernemingen betrokken zijn, moet het basisbedrag van de geldboete op dusdanige wijze worden vastgesteld dat rekening wordt gehouden met het specifieke gewicht en derhalve de invloed van het inbreukmakend gedrag van elke onderneming afzonderlijk op de mededinging.

- (680) Daartoe kunnen ondernemingen worden ingedeeld in categorieën volgens hun respectieve relatieve belang op de relevante betrokken vitamineproductmarkten. De indeling van een onderneming in een bepaalde categorie kan in voorkomend geval worden aangepast om inzonderheid rekening te houden met de behoefte aan doeltreffende afschrikkende werking.
- (681) De Commissie acht het dienstig het relatieve belang van de ondernemingen op elke betrokken vitamineproductmarkt te beoordelen op grond van hun respectieve wereldwijde productomzet. Deze zienswijze wordt ondersteund door het feit dat elk kartel mondiaal was, er onder meer op gericht was markten op mondiaal niveau toe te wijzen en aldus reserves waarvan concurrentiedruk kon uitgaan, aan de EER-markt te onttrekken. Bovendien geeft de wereldwijde omzet van een partij bij een bepaald kartel eveneens een indicatie van de bijdrage van die partij aan de doeltreffendheid van het gehele kartel of, omgekeerd aan de instabiliteit waaronder dat kartel te lijden zou hebben gehad, indien de bedoelde partij er niet aan had deelgenomen. De vergelijking is gebaseerd op de wereldwijde productomzet in het laatste volledige kalenderjaar van de inbreuk<sup>(66)</sup>.
- (682) In de onderstaande rubriek worden per vitamine de factoren toegelicht die relevant zijn voor het vaststellen van de categorie waarin elke producent wordt ingedeeld.

#### Vitamine A

- (683) Uit de tabel in rubriek 1.2.6 blijkt duidelijk dat Roche wereldwijd de belangrijkste producent van vitamine A was. Derhalve wordt zij in de eerste categorie ondergebracht. BASF en Aventis, die aanzienlijk lagere marktaandeelen op de wereldmarkt hadden, komen in de tweede categorie.
- (684) Op basis van het voorgaande is het passende uitgangsbetrag voor de geldboete wegens de inbreuk op de vitamine A-markt, rekening houdend met de categorieën welke zijn vastgesteld door toepassing van het criterium van het relatieve belang van een onderneming op de betrokken markt:
- voor Roche: 30 miljoen EUR,
  - voor BASF en Aventis: 18 miljoen EUR.

#### Vitamine E

- (685) Uit de tabel in rubriek 1.2.6 blijkt dat Roche en BASF wereldwijd de twee grootste producenten van vitamine E waren. Derhalve worden zij in de eerste categorie ingedeeld. Eisai en Aventis, die aanzienlijk lagere marktaandeelen op de wereldmarkt hadden (minder dan een derde van het aandeel van Roche) komen in de tweede categorie.

(686) Op basis van het voorgaande is het passende uitgangsbetrag voor de geldboete wegens de inbreuk op de vitamine E-markt, rekening houdend met de categorieën welke zijn vastgesteld door toepassing van het criterium van het relatieve belang van een onderneming op de betrokken markt:

- voor Roche en BASF: 35 miljoen EUR,
- voor Eisai en Aventis: 10,5 miljoen EUR.

#### *Vitamine B2*

(687) Roche was wereldwijd de belangrijkste producent van vitamine B2 (zie tabel in rubriek 1.2.6). Derhalve wordt zij in de eerste categorie ingedeeld. BASF en Takeda, die aanzienlijk lagere marktaandelen op de wereldmarkt hadden (bijna of minder dan de helft van het aandeel van Roche), komen in de tweede categorie.

(688) Op basis van het voorgaande is het passende uitgangsbetrag voor de geldboete wegens de inbreuk op de vitamine B2-markt, rekening houdend met de categorieën welke zijn vastgesteld door toepassing van het criterium van het relatieve belang van een onderneming op de markt:

- voor Roche: 20 miljoen EUR,
- voor BASF en Takeda: 10 miljoen EUR.

#### *Vitamine B5*

(689) Uit de tabel in rubriek 1.2.6 blijkt dat Roche en Daiichi wereldwijd de twee grootste producenten van vitamine B5 waren. Derhalve worden zij in de eerste categorie ingedeeld. BASF, dat aanzienlijk lagere marktaandelen op de wereldmarkt had (bijna de helft van het aandeel van Roche), komt in de tweede categorie.

(690) Op basis van het voorgaande is het passende uitgangsbetrag voor de geldboete wegens de inbreuk op de vitamine B5-markt, rekening houdend met de categorieën welke zijn vastgesteld door toepassing van het criterium van het relatieve belang van een onderneming op de betrokken markt:

- voor Roche en Daiichi: 20 miljoen EUR,
- voor BASF: 14 miljoen EUR.

#### *Vitamine C*

(691) Uit de tabel in rubriek 1.2.6 blijkt dat Roche en Takeda wereldwijd de twee grootste producenten van vitamine C waren met marktaandelen van respectievelijk 40 % en 24 %. Derhalve worden zij in de eerste categorie ingedeeld. BASF en Merck, die aanzienlijk lagere marktaandelen op de wereldmarkt hadden (ieder minder dan 9 %) komen in de tweede categorie.

(692) Op basis van het voorgaande is het passende uitgangsbetrag voor de geldboete wegens de inbreuk op de vitamine E-markt, rekening houdend met de categorieën welke zijn vastgesteld door toepassing van het criterium van het relatieve belang van een onderneming op de betrokken markt:

- voor Roche en Takeda: 30 miljoen EUR,
- voor BASF en Merck: 7,5 miljoen EUR.

#### *Vitamine D3*

(693) Uit de tabel in rubriek 1.2.6 blijkt dat Roche en Solvay Pharmaceuticals wereldwijd de twee grootste producenten van vitamine D3 waren met marktaandelen van respectievelijk 40 % en 32 %. Derhalve worden zij in de eerste categorie ingedeeld. BASF en Aventis, die aanzienlijk lagere marktaandelen op de wereldmarkt hadden, (respectievelijk 15 % en 9 %) komen in de tweede categorie.

(694) Op basis van het voorgaande is het passende uitgangsbetrag voor de geldboete wegens de inbreuk op de vitamine E-markt, rekening houdend met de categorieën welke zijn vastgesteld door toepassing van het criterium van het relatieve belang van een onderneming op de betrokken markt:

- voor Roche en Solvay Pharmaceuticals: 10 miljoen EUR,
- voor BASF en Aventis: 4 miljoen EUR.

#### *Betacaroteen*

(695) Gezien de marktkenmerken van de mondiale betacaroteenmarkt, zijn er in essentie twee hoofdproducenten actief op deze productmarkt zodat het in dit bijzonder geval niet dienstig is de ondernemingen in te delen in afzonderlijke categorieën met het oog op de berekening van het passende uitgangsbetrag van de geldboete voor de inbreuk op de betacaroteenmarkt. Het uitgangsbetrag wordt vastgesteld op 20 miljoen EUR voor Roche en BASF.

#### *Carotenoiden*

(696) Gezien de marktkenmerken van de mondiale carotenoidenmarkt, zijn er in essentie twee hoofdproducenten actief op deze productmarkt zodat het in dit bijzonder geval niet dienstig is de ondernemingen in te delen in afzonderlijke categorieën met het oog op de berekening van het passende uitgangsbetrag van de geldboete voor de inbreuk op de carotenoidenmarkt. Het uitgangsbetrag wordt vastgesteld op 20 miljoen EUR voor Roche en BASF.

#### **Voldoende afschrikkende werking**

(697) Teneinde ervoor te zorgen dat de boete een voldoende afschrikkende werking heeft, zal de Commissie onder-

zoeken of voor een van deze ondernemingen een verdere aanpassing van het uitgangsbetrag noodzakelijk is.

(698) Voor BASF, Roche en Aventis is de Commissie van oordeel dat het passende uitgangsbetrag voor een geldboete op grond van het criterium van het relatieve belang op de betrokken markt een verdere opwaartse bijstelling vergt teneinde rekening te houden met hun omvang en hun totale middelen.

(699) Op grond van het voorgaande is de Commissie van oordeel dat het uitgangspunt van de respectieve geldboeten voor elke relevante vitaminemarkt, als berekend de in overwegingen 683 tot en met 696, om preventieredenen als volgt moet worden verhoogd:

**BASF:**

- vitamine A: met 100 % tot 36 miljoen EUR,
- vitamine E: met 100 % tot 70 miljoen EUR,
- vitamine B2: met 100 % tot 20 miljoen EUR,
- vitamine B5: met 100 % tot 28 miljoen EUR,
- vitamine C: met 100 % tot 15 miljoen EUR,
- vitamine D3: met 100 % tot 8 miljoen EUR,
- betacaroteen: met 100 % tot 40 miljoen EUR,
- carotenoïden: met 100 % tot 40 miljoen EUR;

**Roche:**

- vitamine A: met 100 % tot 60 miljoen EUR,
- vitamine E: met 100 % tot 70 miljoen EUR,
- vitamine B2: met 100 % tot 40 miljoen EUR,
- vitamine B5: met 100 % tot 40 miljoen EUR,
- vitamine C: met 100 % tot 60 miljoen EUR,
- vitamine D3: met 100 % tot 20 miljoen EUR,
- Betacaroteen: met 100 % tot 40 miljoen EUR,
- Carotinoïde: met 100 % tot 40 miljoen EUR;

**Aventis**

- vitamine A: met 100 % tot 36 miljoen EUR,
- vitamine E: met 100 % tot 21 miljoen EUR,
- vitamine D3: met 100 % tot 8 miljoen EUR.

**Duur van de inbreuken**

(700) In de volgende afdeling wordt voor elke vitamine afzonderlijk uiteengezet wat voor elke producent de duur van de inbreuk was.

*Vitamine A*

(701) De Commissie is van oordeel dat, wat betreft de markt voor vitamine A, Roche, BASF en Aventis van september 1989 tot februari 1999 inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst hebben gemaakt. Zij hebben een langdurige inbreuk van negen jaar en zes maanden begaan. De boete wordt bijgevolg voor elk van deze ondernemingen ten opzichte van het op grond van de ernst van de inbreuk bepaalde uitgangsbetrag<sup>(67)</sup> met 90 % verhoogd.

*Vitamine E*

(702) De Commissie is van oordeel dat, wat de markt voor vitamine E betreft, Roche, BASF en Aventis van september 1989 tot februari 1999 inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst hebben gemaakt. Zij hebben een langdurige inbreuk van negen jaar en zes maanden begaan. De boete wordt bijgevolg voor elk van deze ondernemingen ten opzichte van het op grond van de ernst van de inbreuk bepaalde uitgangsbetrag<sup>(68)</sup> met 80 % verhoogd.

(703) De deelneming van Eisai begon in januari 1991, zodat deze onderneming een langdurige inbreuk van acht jaar heeft begaan. De boete wordt bijgevolg voor deze onderneming ten opzichte van het op grond van de ernst van de inbreuk bepaalde uitgangsbetrag<sup>(69)</sup> met 80 % verhoogd.

*Vitamine B2*

(704) De Commissie is van oordeel dat, wat de markt voor vitamine B2 betreft, Roche en BASF van juli 1991 tot september 1995 inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst hebben gemaakt. Zij hebben een inbreuk van vier jaar en drie maanden, d.w.z. een inbreuk van middellange duur, begaan. De boete wordt bijgevolg voor elk van deze ondernemingen ten opzichte van het op grond van de ernst van de inbreuk bepaalde uitgangsbetrag<sup>(70)</sup> met 40 % verhoogd.

(705) De deelneming van Takeda begon in januari 1992, zodat deze onderneming een inbreuk van middellange duur, namelijk drie jaar en negen maanden, heeft begaan. De boete wordt bijgevolg voor deze onderneming ten opzichte van het op grond van de ernst van de inbreuk bepaalde uitgangsbetrag<sup>(71)</sup> met 35 % verhoogd.

*Vitamine B5*

(706) De Commissie is van oordeel dat, wat de markt voor vitamine B5 betreft, Roche, BASF en Daiichi van januari 1991 tot februari 1999 inbreuk op artikel 81, lid 1, van

het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst hebben gemaakt. Zij hebben een langdurige inbreuk van acht jaar begaan. De boete wordt bijgevolg voor elk van deze ondernemingen ten opzichte van het op grond van de ernst van de inbreuk bepaalde uitgangsbetrag <sup>(72)</sup> met 80 % verhoogd.

#### Vitamine C

- (707) De Commissie is van oordeel dat, wat de markt voor vitamine C betreft, Roche, BASF, Merck en Takeda van januari 1991 tot augustus 1995 inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst hebben gemaakt. Zij hebben een inbreuk van vier jaar en acht maanden, d.w.z. een inbreuk van middellange duur, begaan. De boete wordt bijgevolg voor elk van deze ondernemingen ten opzichte van het op grond van de ernst van de inbreuk bepaalde uitgangsbetrag <sup>(73)</sup> met 45 % verhoogd.

#### Vitamine D3

- (708) De Commissie is van oordeel dat, wat de markt voor vitamine D3 betreft, Roche, BASF, Solvay en Aventis van januari 1994 tot juni 1998 inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst hebben gemaakt. Zij hebben een inbreuk van vier jaar en zes maanden, d.w.z. een inbreuk van middellange duur, begaan. De boete wordt bijgevolg voor elk van deze ondernemingen ten opzichte van het op grond van de ernst van de inbreuk bepaalde uitgangsbetrag <sup>(74)</sup> met 40 % verhoogd.

#### Betacaroteen

- (709) De Commissie is van oordeel dat, wat de markt voor betacaroteen betreft, Roche en BASF van september 1992 tot december 1998 inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst hebben gemaakt. Zij hebben een langdurige inbreuk van zes jaar en vier maanden begaan. De boete wordt bijgevolg voor elk van deze ondernemingen ten opzichte van het op grond van de ernst van de inbreuk bepaalde uitgangsbetrag <sup>(75)</sup> met 60 % verhoogd.

#### Carotenoïden

- (710) De Commissie is van oordeel dat, wat de markt voor carotenoïden betreft, Roche en BASF van mei 1993 tot december 1998 inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst hebben gemaakt. Zij hebben een langdurige inbreuk van vijf jaar en acht maanden begaan. De boete wordt bijgevolg voor elk van deze ondernemingen ten opzichte van het op grond van de ernst van de inbreuk bepaalde uitgangsbetrag <sup>(76)</sup> met 55 % verhoogd.

#### Conclusie betreffende de basisbedragen van de boeten

- (711) De Commissie stelt dienovereenkomstig de basisbedragen van de boeten als volgt vast:

#### F. Hoffmann-La Roche AG:

- vitamine A: 114 miljoen EUR,
- vitamine E: 133 miljoen EUR,
- vitamine B2: 56 miljoen EUR,
- vitamine B5: 72 miljoen EUR,
- vitamine C: 87 miljoen EUR,
- vitamine D3: 28 miljoen EUR,
- betacaroteen: 64 miljoen EUR,
- carotenoïden: 62 miljoen EUR;

#### BASF AG:

- vitamine A: 68,4 miljoen EUR,
- vitamine E: 133 miljoen EUR,
- vitamine B2: 28 miljoen EUR,
- vitamine B5: 50,4 miljoen EUR,
- vitamine C: 21,75 miljoen EUR,
- vitamine D3: 11,2 miljoen EUR,
- betacaroteen: 64 miljoen EUR,
- carotenoïden: 62 miljoen EUR;

#### Aventis:

- vitamine A: 68,4 miljoen EUR,
- vitamine E: 39,9 miljoen EUR,
- vitamine D3: 11,2 miljoen EUR;

#### Takeda Chemical Industries Ltd:

- vitamine B2: 13,5 miljoen EUR,
- vitamine C: 43,5 miljoen EUR;

#### Solvay Pharmaceuticals BV:

- vitamine D3: 14 miljoen EUR;

#### Merck KGaA:

- vitamine C: 10,875 miljoen EUR;

#### Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd:

- vitamine B5: 36 miljoen EUR;

#### Eisai Co. Ltd:

- vitamine E: 18,9 miljoen EUR.

#### 2.3.2.3. Verzwarende omstandigheden

#### Leidersrol bij de inbreuken

- (712) De Commissie is van oordeel dat Roche en BASF tezamen als aanstichters en leiders hebben gehandeld bij de

heimelijke afspraken die betrekking hadden op het gemeenschappelijke assortiment vitamineproducten dat zij produceerden. Hun rol in de verschillende kartels wordt bijgevolg als een verzwarende omstandigheid beschouwd <sup>(77)</sup>.

- (713) Een wezenlijk resultaat van de mededingingsbeperkende overeenkomsten op elk van de vitaminemarkten was dat ze leidden tot een cumulatie van de marktmacht die de deelnemers op elk van de afzonderlijke markten bezaten. Dit effect was het sterkst voor die ondernemingen welke het breedste assortiment vitamineproducten produceerden en verkochten, te weten Roche en BASF.
- (714) Als leveranciers van een breed assortiment vitamineproducten genoten deze ondernemingen een aantal voordelen. Met name was hun positie tegenover hun afnemers sterker dan die van ondernemingen die één enkel product of een beperkt aantal producten verkochten, omdat zij in staat waren een assortiment producten te leveren, dat goed was voor een groter deel van hun omzet. Bovendien konden zij met een grotere flexibiliteit prijzen structureren, promotie voeren en kortingen toekennen en konden zij veel gemakkelijker aan koppelverkoop doen. Zij waren ook in staat bij hun verkoop- en marketingactiviteiten grotere schaal- en meerproductvoordelen te realiseren. Tenslotte zal, indien zij impliciet (of expliciet) met een leveringsweigering dreigden, dit veel geloofwaardiger zijn overgekomen.
- (715) Hoe sterk het effect van dergelijke voordelen op de concurrentiestructuur van een markt is, hangt af van factoren die op alle vitaminemarkten aanwezig waren. De stroomafwaartse actoren (groothandelaren, tussenpersonen en grote eindverbruikers) kopen doorgaans een assortiment vitamineproducten, die alle door de deelnemers aan de heimelijke afspraken werden geleverd. Het geval van de producenten van voormengsels is in dit verband bijzonder relevant. Het gecombineerde marktaandeel van de vitamineproducenten bedroeg voor alle vitamineproducten meer dan 70 % en voor bepaalde producten bijna 100 %. Concurrenten op elk van de vitaminemarkten bezaten bijgevolg verhoudingsgewijs weinig of geen macht.
- (716) Doordat zij op afzonderlijke maar nauw verwante productmarkten een breed gamma aanboden, konden deze ondernemingen de mededingingsbeperkende overeenkomsten waarbij zij partij waren, veel gemakkelijker ten uitvoer leggen en handhaven.
- (717) De grootste twee Europese producenten vormden een gemeenschappelijk front bij het opzetten en ten uitvoer leggen van de heimelijke afspraken met de Japanse en andere Europese producenten. Roche legde het erop toe een strategisch plan in praktijk te brengen om de wereldmarkt voor alle vitamineproducten die zij produceerde (en die een zeer groot deel van alle in de handel verkrijgbare vitaminen uitmaakten), te domineren en te controleren. Roche stuurde er tezamen met BASF op

aan voor nagenoeg het gehele gamma belangrijke vitaminen elke daadwerkelijke concurrentie tussen hen in de Gemeenschap en de EER uit te sluiten <sup>(78)</sup>. Er zij gewezen op de bijzondere rol van Roche als degene die het initiatief tot deze heimelijke afspraken heeft genomen en er het meeste profijt van heeft getrokken.

- (718) Deze verzwarende omstandigheid rechtvaardigt voor Roche een verhoging met 50 % en voor BASF een verhoging met 35 % van het basisbedrag van de aan deze ondernemingen op te leggen boeten wegens hun inbreuken op de markten voor vitaminen A, E, B2, B5, C, D3, betacaroteen en carotenoiden.

#### 2.3.2.4. *Verzachtende omstandigheden*

##### **Louter passieve of volgzaam rol bij de inbreuken**

- (719) Met betrekking tot de markt voor vitamine C voert Merck aan <sup>(79)</sup> dat zij niet meer heeft gedaan dan de instructies van Roche en Takeda opvolgen, en dat zij bij de gesprekken over vitamine C in het algemeen slechts een ondergeschikte rol heeft gespeeld.
- (720) Merck moet als een actief lid van het vitamine C-kartel worden beschouwd. Haar vertegenwoordigers waren bij verschillende bijeenkomsten van het kartel aanwezig. Zij was betrokken bij discussies over prijzen en het toezicht op verkochte hoeveelheden <sup>(80)</sup>. Haar actieve betrokkenheid bij prijsdiscussies spreekt ook het argument van Merck tegen dat zij slechts een prijsvolger was. De deelneming van Merck paste in het algemene opzet van het kartel de wereldmarkt te controleren en de belangrijkste producenten daarbij te betrekken.
- (721) Met betrekking tot de markt voor vitamine E voert Eisai aan dat zij een perifere speler bij de door de Europese producenten opgezette kartelafspraken was en dat zij niet de gedetailleerde informatie ontving die deze lasten met elkaar uitwisselden. Zij zou ook geen prijsverhogingen aan individuele afnemers hebben kunnen opleggen, omdat zij contracten had lopen met onafhankelijke distributeurs die niet aan de overeenkomst deelnamen.
- (722) De Commissie is van oordeel dat Eisai een actief lid van het kartel op de markt voor vitamine E was. Het feit dat haar contacten met de Europese producenten meestal via Roche verliepen en dat de meeste van haar verkopen in de EER door onafhankelijke distributeurs werden afgehandeld, doet niet af aan haar rol als actieve speler in het kartel. Zoals in de overwegingen 240, 241 en 242 uiteengezet, worden de pogingen van Eisai om zich voor een passieve deelnemer aan deze inbreuk te doen doorgaan, door de aan de Commissie verstrekte documentatie tegengesproken.

- (723) Er is bijgevolg in het geval van Merck of Eisai geen sprake van verzachtende omstandigheden die een vermindering van de boete zouden rechtvaardigen.
- (724) Met betrekking tot de markt voor vitamine D3 voert Aventis aan dat Rhône-Poulenc niet meer heeft gedaan dan Solvay op verzoek van deze laatste gegevens betreffende in het verleden verkochte hoeveelheden verstrekken, dat zij nooit aan een van de tripartiete kartelbijeenvakomsten heeft deelgenomen en dat zij een louter passieve rol heeft gespeeld. Haar weinig belangrijke rol op deze markt en haar gebrek aan actieve betrokkenheid zouden hebben meegebracht dat Rhône-Poulenc zelfs geen eigen marktquotum kreeg toegewezen, maar dat de hoeveelheid die zij mocht verkopen steeds in het quotum van Solvay was begrepen.
- (725) De Commissie neemt in aanmerking dat Rhône-Poulenc slechts een passieve rol bij de inbreuk op de markt voor vitamine D3 heeft gespeeld. Zij heeft aan geen enkele van de kartelbijeenvakomsten deelgenomen en er werd haar geen eigen marktaandeel toegewezen. Deze verzachtende omstandigheid rechtvaardigt een vermindering met 50 % van het basisbedrag van de aan Aventis op te leggen boete wegens haar inbreuk op de markt voor vitamine D3.

#### **Niet-tenuitvoerlegging van de inbreukmakende overeenkomsten in de praktijk**

- (726) Met betrekking tot de markt voor vitamine C voert Merck aan dat zij op geen enkel ogenblik haar productie of haar verkopen heeft beperkt om zich aan de afspraken te conformeren, noch wat de overeengekomen prijzen, noch wat de toegewezen quota betreft. Zij haalt te dien einde een aantal documenten uit het dossier van de Commissie aan.
- (727) Met betrekking tot de markt voor vitamine B5 voert Daiichi aan dat zij zich niet steeds aan de overeenkomsten heeft geconformeerd, omdat er voor haar economische prikkels bestonden om van de afgesproken prijzen en hoeveelheden af te wijken. Tot deze prikkels behoorden volgens Daiichi de concurrentie die zij van Chinese producenten ondervond, en het feit dat zij haar afnemers die voormengsels produceerden en op deze markt directe concurrenten van Roche en BASF waren, nadeel had kunnen berokkenen. Daiichi stelt dat het feit dat zij regelmatig van de richtprijzen afweek en zich in de praktijk slechts in beperkte mate aan de marktverdelende productiebeperkingen hield, tot gevolg dat de overeenkomsten een geringere impact op de markt hadden.
- (728) De Commissie merkt op dat voor de tenuitvoerlegging van overeenkomsten inzake richtprijzen niet noodzakelijkerwijs vereist is dat exact die prijzen worden toegepast. Dergelijke overeenkomsten kunnen worden geacht ten uitvoer te worden gelegd, wanneer de partijen hun prijzen zodanig vaststellen dat ze dicht bij de afgesproken richtprijzen komen te liggen. Dit was het geval bij de kartels op de markten voor vitaminen C en B5. Het feit dat een onderneming waarvan bewezen is dat zij aan heimelijke prijsafspraken met haar concurrenten heeft deelgenomen, zich op de markt niet op de met die concurrenten afgesproken wijze heeft gedragen, is niet noodzakelijkerwijs een gegeven dat bij het vaststellen van het bedrag van de op te leggen boete als verzachtende omstandigheid in aanmerking moet worden genomen. Het is mogelijk dat een onderneming die ondanks heimelijke afspraken met haar concurrenten een min of meer onafhankelijk marktbeleid voert, gewoonweg probeert het kartel in haar eigen voordeel uit te buiten (zaak T-308/94, Cascades SA/Commissie, Jurisprudentie 1998, blz. II-925, punt 230).
- (729) Wat de tenuitvoerlegging van de quotumovereenkomsten betreft, is het duidelijk dat de leden van de kartels de hun toegewezen hoeveelheden als minimumhoeveelheden beschouwden. Zolang elke partij in staat was ten minste de haar toegewezen hoeveelheden te verkopen, werd de overeenkomst geëerbiedigd. Dit was het geval bij de kartels op de markten voor vitaminen C en B5.

#### **Beëindiging van de inbreuk zodra de Commissie tussenbeide komt**

- (730) Merck voert aan dat zij in aanmerking zou moeten komen voor een vermindering van haar boete, omdat zij meer dan vier jaar voordat de Commissie met haar eigen onderzoek begon, een einde aan haar deelneming aan de heimelijke afspraken met betrekking tot vitamine C heeft gemaakt.
- (731) De Commissie heeft in haar richtsnoeren inzake boeten te kennen gegeven dat zij het basisbedrag van de boete zal verminderen, wanneer ondernemingen hun inbreuk beëindigen zodra de Commissie tussenbeide komt, met name zodra zij verificaties verricht.
- (732) De Commissie is van oordeel dat, in zoverre ondernemingen de inbreuk op eigen initiatief hebben beëindigd voordat de Commissie tussenbeide kwam, zoals Merck in het geval van het vitamine C-kartel heeft gedaan, een zodanig eenzijdig handelen van een onderneming niet als een verzachtende omstandigheid kan worden uitgelegd. Om een verzachtende omstandigheid te kunnen doen gelden, moet de onderneming aantonen dat haar eenzijdig handelen met het doel de inbreuk te beëindigen, direct met het optreden van de Commissie verband houdt. Er bestaan bijgevolg in dit opzicht op grond van de richtsnoeren van de Commissie inzake boeten geen redenen om de boete van Merck te verminderen.

#### **Overige verzachtende omstandigheden**

- (733) Merck verklaart dat haar beweegreden om aan de afspraken met betrekking tot vitamine C deel te nemen, niet de bedoeling was om winst te maken, maar veeleer het feit dat zij het product met verlies produceerde, omdat het van wezenlijk belang was voor het behoud van haar industriële infrastructuur in haar fabriek te Darmstadt in Duitsland. Het feit dat „Merck er een specifiek belang bij had haar productie van vitamine C voort te zetten, dat niets te maken had met een streven naar winst”, zou als een verzachtende omstandigheid bij het vaststellen van de boete moeten worden aangemerkt.

- (734) De Commissie verwerpt het argument van Merck. De Commissie beschouwt het feit dat een onderneming geen profijt van een kartel trekt of door haar deelneming aan een kartel een economisch nadeel ondervindt, in de regel niet als een verzachtende omstandigheid bij het vaststellen van de boete kan gelden.
- (735) Merck voert aan dat de aanneming door haar bedrijfsleiding op 12 september 2000 van een „gedragscode” betreffende de mededingingsregels voor haar werknemers als een verdere verzachtende omstandigheid zou moeten worden aangemerkt. Ook Eisai betoogt dat de invoering in 1999 van een eigen programma ter bevordering van de naleving van het mededingingsrecht als een verzachtende omstandigheid zou moeten worden aangemerkt.
- (736) De Commissie juicht toe dat ondernemingen maatregelen treffen om hun werknemers beter van de geldende mededingingsregels bewust te maken. Niettemin kan noch het initiatief van Eisai, noch dat van Merck de Commissie ontheffen van haar verplichting om de begane, zeer zware inbreuken op de mededingingsregels te bestraffen.
- (737) De Commissie concludeert dat, met uitzondering van Aventis, voor de deelnemers aan de inbreuken op de markten voor vitaminen A, E, B2, B5, C en D3, betacaroteen en carotenoiden geen verzachtende omstandigheden gelden.

### 2.3.2.5. Toepassing van de clementieregeling

- (738) De adressaten van deze beschikking hebben in verschillende fasen van het onderzoek naar de inbreuken en met betrekking tot verschillende tijdvakken waarop dat onderzoek betrekking had, met de Commissie meegewerkt, teneinde in aanmerking te komen voor de gunstige behandeling die is uiteengezet in de mededeling van de Commissie betreffende het niet opleggen of verminderen van geldboeten in zaken betreffende mededingingsregelingen (hierna „de clementieregeling” te noemen). Om tegemoet te komen aan de legitieme verwachtingen van de betrokken ondernemingen met betrekking tot de niet-oplegging of vermindering van de boeten op grond van de medewerking die zij hebben verleend, onderzoekt de Commissie in de volgende afdeling of de partijen aan de voorwaarden van de clementieregeling hebben voldaan.

#### **Niet-oplegging van een boete of zeer aanzienlijke vermindering van het bedrag ervan en/of aanzienlijke vermindering van de boete**

- (739) Aventis voert aan dat zij de eerste producent was die het bestaan van de vitamine A- en vitamine E-kartels vrijwillig aan met de rechtshandhaving belaste ambtenaren onthulde. Eerst nadat zij hadden vernomen dat Aventis zich uit het „joint defence agreement” had teruggetrokken en vrijwillig aanbod met de grand jury van de Antitrust Division van het United States Department of Justice mee te werken, zouden Roche en BASF zich hebben gehaast om zowel de Commissie als de Verenigde Staten en Canada hun medewerking aan te bieden.
- (740) Aventis wijst er bovendien op dat zij een einde aan haar betrokkenheid bij de onwettige activiteiten had gemaakt voordat zij het bestaan daarvan aan de Commissie onthulde, dat zij alle bewijsmateriaal heeft verstrekt waarover zij beschikte, dat zij tijdens de gehele duur van het onderzoek haar voordurende en volledige medewerking is blijven verlenen en dat zij niet tot het onwettige gedrag had aangezet.
- (741) De Commissie erkent dat Aventis inderdaad de eerste onderneming was die doorslaggevend bewijsmateriaal voor het bestaan van een internationaal kartel op de markten voor vitaminen A en E in de EER verstrekte. Dit doorslaggevende bewijsmateriaal werd in de door Aventis op 19 en 25 mei 1999 afgelegde verklaringen verstrekt. Aventis voldeed ook aan alle andere voorwaarden van afdeling B van de clementieregeling.
- (742) De Commissie concludeert op grond van het voorgaande dat Aventis aan alle voorwaarden van afdeling B van de clementieregeling voldoet, en kent Aventis een vermindering met 100 % toe van de boete die zou zijn opgelegd indien Aventis niet met de Commissie had meegewerkt.
- (743) De Commissie is van oordeel dat Roche en BASF, met het belangrijke materiaal dat zij de Commissie tussen 2 juni en 30 juli 1999 hebben verstrekt, de Commissie als eersten doorslaggevende bewijzen van het bestaan van kartelafspraken op de markten voor vitaminen B2, B5, C en D3, betacaroteen en carotenoiden hebben bezorgd. Het zowel door Roche als BASF met betrekking tot de vitamine A- en vitamine E-kartels verstrekte bewijsmateriaal was zeer aanzienlijk en werd in een vroeg stadium van de procedure ter beschikking van de Commissie gesteld.
- (744) De Commissie is tegelijkertijd van oordeel dat Roche en BASF het initiatief hebben genomen tot, of een bepalende rol hebben gespeeld bij, de onwettige activiteiten op de markten voor vitaminen A, E, B2, B5, C en D3, betacaroteen en carotenoiden, zoals hierboven beschreven (zie de overwegingen 567, 568, 569 en 584). Bijgevolg voldoet geen van hen aan voorwaarde e) van afdeling B van de clementieregeling en komt geen van hen in aanmerking voor een vermindering op grond van afdeling B of afdeling C van deze regeling, zelfs indien zij aan de overige voorwaarden daarvan zouden voldoen.
- (745) Roche en BASF hebben weliswaar als eersten doorslaggevende bewijzen van het bestaan van de kartelafspraken op de markten voor vitaminen B2, B5, C, D3, betacaroteen en carotenoiden aangebracht, waardoor zij andere ondernemingen de mogelijkheid hebben ontgenomen om aan deze voorwaarde te voldoen, maar zij hebben ook het initiatief genomen tot, of een bepalende rol gespeeld bij, deze onwettige activiteiten. Bijgevolg voldoet geen van deze ondernemingen met betrekking tot de kartelafspraken op de markten voor vitaminen



B2, B5, C, D3, betacaroteen en carotenoiden ten volle aan de voorwaarden a) tot en met e) of b) tot en met e) van afdeling B van de clementieregeling, zodat geen van deze ondernemingen voor een vermindering op grond van afdeling B of afdeling C van deze regeling voor een vermindering in aanmerking komt.

### Belangrijke vermindering van de geldboete

- (746) Volgens afdeling D van de clementieregeling kan een onderneming die niet aan alle voorwaarden van afdeling B of afdeling C voldoet, toch nog in aanmerking komen voor een belangrijke vermindering met 10 tot 50 % van de boete die anders zou zijn opgelegd, indien zij (bijvoorbeeld):
- vóór de toezending van een mededeling van punten van bezwaar de Commissie inlichtingen of schriftelijke of andere bewijsstukken verstrekt die in belangrijke mate tot het bewijs van het bestaan van de inbreuk bijdragen;
  - na ontvangst van de mededeling van punten van bezwaar de Commissie laat weten dat zij de feiten waarop deze haar bezwaren baseert, niet fundamenteel betwist.
- (747) Roche en BASF hebben bewijsmateriaal en documenten, waaronder materiaal uit de periode waarop de inbreuken betrekking hebben, alsook gedetailleerde verklaringen van de bedrijfsleiding verstrekt. Zowel Roche als BASF hadden reeds eerder, namelijk op respectievelijk 4 en 6 mei 1999, de Commissie gecontacteerd om haar hun bereidheid te kennen te geven met het onderzoek mee te werken.
- (748) Vorenbedoelde documenten bevatten gedetailleerde bewijzen met betrekking tot de organisatorische structuur van de kartelafspraken op de markten voor vitaminen A, E, B2, B5, C, D3, betacaroteen en carotenoiden. Ze hebben op doorslaggevende wijze bijgedragen tot de vaststelling en/of bevestiging van essentiële aspecten van deze inbreuken (zie ook overweging 743).
- (749) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, Solvay Pharmaceuticals BV en Takeda Chemical Industries Ltd verstrekten op respectievelijk 9 juli 1999, 14 september 1999 en 7 september 1999 bewijsmateriaal en documenten, met name gedetailleerde verklaringen van de bedrijfsleiding, die niet het voorwerp vormden van een specifiek verzoek van de Commissie. Elk van deze ondernemingen had reeds eerder de Commissie gecontacteerd om haar bereidheid tot medewerking te kennen gegeven, Daiichi op 9 juni, Solvay op 21 juni en Takeda op 29 juni 1999.
- (750) Vorenbedoelde documenten bevatten details betreffende de organisatie en structuur van de kartels voor vitaminen B5 (Daiichi), D3 (Solvay), B2 en C (Takeda) en droegen wezenlijk bij tot de vaststelling en/of bevestiging van belangrijke aspecten van de inbreuken op elk van deze vitaminemarkten.
- (751) Eisai contacteerde de Commissie op 27 juni 1999 en gaf haar bereidheid tot medewerking te kennen. Op 12 oktober 1999 verstrekte Eisai een verklaring van de bedrijfsleiding en bijkomende documentatie met betrekking tot het vitamine E-kartel, die niet het voorwerp vormden van een specifiek verzoek van de Commissie. Dit bewijsmateriaal bevatte details betreffende de organisatie en structuur van het vitamine E-kartel, waaronder verklaringen van vroegere werknemers van de onderneming, en droeg bij tot de vaststelling en/of bevestiging van belangrijke aspecten van de inbreuk. De Commissie was echter op dat ogenblik reeds in het bezit van doorslaggevend bewijsmateriaal met betrekking tot dit kartel, met name het materiaal dat Roche en BASF eerder hadden verstrekt.
- (752) Merck gaf op 26 oktober 1999 haar bereidheid te kennen met de Commissie mee te werken, nadat zij met betrekking tot haar activiteiten op de markt voor vitamine H een verzoek om inlichtingen op grond van artikel 11 van Verordening nr. 17, gedateerd 20 augustus 1999, had ontvangen. Merck verstrekte met betrekking tot het vitamine H-kartel documentatie die niet het voorwerp vormde van een specifiek verzoek van de Commissie. Met betrekking tot het vitamine C-kartel deed zij dit niet. Merck bevestigde in haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar dat zij de feiten waarop de Commissie haar beweringen met betrekking tot het vitamine C-kartel baseerde, niet fundamenteel betwistte.
- (753) Volgend op de door haar op 19 en 25 mei 1999<sup>(80)</sup> verstrekte verklaringen, bevestigde Aventis dat zij de feiten waarop de Commissie haar beweringen met betrekking tot het vitamine D3-kartel baseerde, niet fundamenteel betwistte.
- (754) F. Hoffmann-La Roche AG, BASF AG, Aventis SA, Solvay Pharmaceuticals BV, Merck KGaA, Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, Eisai Co. Ltd en Takeda Chemical Industries Ltd hebben vóór de aanneming van de mededeling van punten van bezwaar met de Commissie meegewerkt, hebben in belangrijke mate bijgedragen tot de vaststelling van het bestaan van de inbreuken waarbij zij betrokken waren, en/of hebben de feiten waarop de Commissie haar beweringen baseerde, niet fundamenteel betwist.
- (755) Aangezien volgens de clementieregeling medewerking steeds vrijwillig moet zijn en met name los moet staan van de uitoefening van onderzoeksbevoegdheden, is de Commissie van oordeel dat de door deze ondernemingen verstrekte informatie in feite in belangrijke mate een integrerend deel van hun antwoorden op formele verzoeken om inlichtingen van de Commissie vormde. De door deze ondernemingen verstrekte informatie wordt bijgevolg slechts als vrijwillig verstrekt in de zin van de clementieregeling beschouwd, mits zij verder reikte dan de informatie waarom op grond van artikel 11 van Verordening nr. 17 was verzocht.
- (756) Solvay voert aan dat zij, met haar verklaring van 29 juni 1999, de eerste onderneming was die het doorslaggevende bewijs van het bestaan van een vitamine D3-kartel aanbracht.

- (757) De Commissie kan dit argument niet aanvaarden. De eerste verklaring van Solvay, van 29 juni 1999, bevatte geen materiaal dat het doorslaggevend bewijs van het bestaan van het vitamine D3-kartel leverde. Deze verklaring gaf slechts een overzicht van de markt voor vitamine D3 in de EER, met daarnaast een aantal aanwijzingen dat een of andere vorm van marktcoördinatie had plaatsgevonden. In haar tweede verklaring, van 14 september 1999, verstrekke Solvay gedetailleerde informatie die als doorslaggevend bewijsmateriaal had kunnen worden beschouwd. Deze laatste verklaring kwam er echter eerst na de verklaring van Roche van 30 juli 1999, die wel degelijk gedetailleerde informatie betreffende de heimelijke praktijken bevatte en het doorslaggevend bewijs van de inbreuk leverde.
- (758) Merck betoogt dat zij zich vóór de aanneming van de mededeling van punten van bezwaar bereid had verklaard met betrekking tot mogelijke contacten betreffende vitamine C met de Commissie mee te werken. Volgens Merck werd haar tijdens een bijeenkomst met ambtenaren van de Commissie op 26 oktober 1999 duidelijk gemaakt dat er voor het aanbrengen door Merck van informatie betreffende die contacten geen belangstelling bestond. Merck stelt dat dit niet te haren nadele kan worden aangevoerd.
- (759) De Commissie kan dit argument niet aanvaarden. Ten eerste voert Merck niets aan wat haar bewering zou kunnen staven. In de latere briefwisseling met de Commissie wordt nergens ten gronde op bedoelde bijeenkomst ingegaan. Ten tweede belette niets Merck om met betrekking tot het vitamine C-kartel eerder met de Commissie mee te werken dan zij heeft gedaan. Zoals hierboven gezegd<sup>(81)</sup>, heeft zij de Commissie schriftelijk bewijsmateriaal met betrekking tot het vitamine H-kartel verstrekt; zij zou haar ook bewijsmateriaal hebben kunnen verstrekken waarover zij met betrekking tot het vitamine C-kartel beschikte. Uiteindelijk moeten de beslissing van een onderneming om met de Commissie mee te werken en de maatregelen die zij te dien einde neemt, op eenzijdige wijze van die onderneming uitgaan.
- (760) Op grond van het voorgaande concludeert de Commissie dat Roche aan de voorwaarde van afdeling D, punt 2, eerste streepje, van de clementieregeling voldoet, en kent zij Roche een vermindering met 50 % toe van de boete die haar zou zijn opgelegd indien zij niet met de Commissie had meegewerkt.
- (761) Op grond van het voorgaande concludeert de Commissie dat BASF aan de voorwaarde van afdeling D, punt 2, eerste streepje, van de clementieregeling voldoet, en kent zij BASF een vermindering met 50 % toe van de boete die haar zou zijn opgelegd indien zij niet met de Commissie had meegewerkt.
- (762) Op grond van het voorgaande concludeert de Commissie dat Solvay aan de voorwaarde van afdeling D, punt 2, eerste streepje, van de clementieregeling voldoet, en kent zij Solvay een vermindering met 35 % toe van de boete die haar zou zijn opgelegd indien zij niet met de Commissie had meegewerkt.
- (763) Op grond van het voorgaande concludeert de Commissie dat Merck KgaA aan de voorwaarde van afdeling D, punt 2, tweede streepje, van de clementieregeling voldoet, en kent zij Merck een vermindering met 15 % toe van de boete die haar zou zijn opgelegd indien zij niet met de Commissie had meegewerkt.
- (764) Op grond van het voorgaande concludeert de Commissie dat Daiichi aan de voorwaarde van afdeling D, punt 2, eerste streepje, van de clementieregeling voldoet, en kent zij Daiichi een vermindering met 35 % toe van de boete die haar zou zijn opgelegd indien zij niet met de Commissie had meegewerkt.
- (765) Op grond van het voorgaande concludeert de Commissie dat Eisai aan de voorwaarde van afdeling D, punt 2, eerste streepje, van de clementieregeling voldoet, en kent zij Eisai een vermindering met 30 % toe van de boete die haar zou zijn opgelegd indien zij niet met de Commissie had meegewerkt.
- (766) Op grond van het voorgaande concludeert de Commissie dat Takeda aan de voorwaarde van afdeling D, punt 2, eerste streepje, van de clementieregeling voldoet, en kent zij Takeda Chemical Industries Ltd een vermindering met 35 % toe van de boete die haar zou zijn opgelegd indien zij niet met de Commissie had meegewerkt.
- (767) Op grond van het voorgaande concludeert de Commissie dat Aventis SA aan de voorwaarden voldoet van afdeling D, punt 2, tweede streepje van de clementieregeling en kent zij Aventis SA een vermindering met 10 % toe van de boete die haar zou zijn opgelegd met betrekking tot de inbreuk aangaande vitamine D3 indien zij niet met de Commissie had meegewerkt.

### Conclusie betreffende de toepassing van de clementieregeling

- (768) Concluderend kent de Commissie de adressaten van deze beschikking, gelet op de aard van hun medewerking en met inachtneming van de in de clementieregeling vastgestelde voorwaarden, de volgende verminderingen van de hun op te leggen boeten toe:
- F. Hoffmann-La Roche AG: een vermindering met 50 %,
  - BASF AG: een vermindering met 50 %,
  - Aventis SA: een vermindering met 100 % en 10 %,

- Takeda Chemical Industries Ltd: een vermindering met 35 %,
- Solvay Pharmaceuticals BV: een vermindering met 35 %,
- Merck KgaA: een vermindering met 15 %,
- Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd: een vermindering met 35 %,
- Eisai Co. Ltd: een vermindering met 30 %.

### 2.3.2.6. *In andere rechtsgebieden opgelegde sancties*

- (769) Roche en Merck betogen dat de Commissie de sancties die hun wegens hetzelfde gedrag in de Verenigde Staten en Canada zijn opgelegd, in aanmerking zou moeten nemen en van een eventuele boete zou moeten aftrekken.
- (770) Roche voert aan dat in haar geval de Commissie rekening zou moeten houden met de straffen die de Amerikaanse en Canadese autoriteiten hebben opgelegd, omdat de handelingen waartegen enerzijds de Commissie en anderzijds die autoriteiten zijn opgetreden, dezelfde zijn. Zij stelt dat de reeds betaalde boeten in mindering zouden moeten worden gebracht van eventueel door de Commissie op te leggen bijkomende boeten. Volgens Roche is in haar geval door de oplegging van boeten door de Amerikaanse en Canadese autoriteiten reeds voldaan aan het vereiste dat een boete een afschrikkende werking moet hebben.
- (771) Merck van haar kant voert aan dat, indien de Commissie de boete zou vaststellen zonder rekening te houden met de boeten en de schadevergoeding die zij reeds heeft betaald en waarbij volgens haar het vreemde element van de betrokken overeenkomst in het algemeen in aanmerking is genomen, Merck een onevenredig zware financiële last te dragen zou krijgen, met name omdat haar deelneming aan de overeenkomsten haar geen enkel voordeel heeft opgeleverd.
- (772) De Commissie verwierpt alle argumenten van Roche en Merck. Zij is van oordeel dat elders, onder meer in de Verenigde Staten, opgelegde boeten geen enkele invloed hebben op de wegens inbreuk op de Europese mededingingsregels op te leggen boeten. De uitoefening door de Verenigde Staten (of een ander derde land) van (strafrechtelijke) bevoegdheid terzake van kartelgedrag kan in geen geval de bevoegdheid van de Commissie op grond van het Europese mededingingsrecht beperken of uitsluiten.
- (773) Belangrijker nog is dat het hoe dan ook onjuist is dat de Commissie voornemens zou zijn wegens dezelfde feiten sancties op te leggen als de rechterlijke instanties in de Verenigde Staten hebben gedaan. Op grond van het territorialiteitsbeginsel is artikel 81 van het Verdrag uitsluitend van toepassing op concurrentiebeperkingen op de gemeenschappelijke markt en artikel 53 van de EER-

overeenkomst op concurrentiebeperkingen op de EER-markt. Ook de Amerikaanse kartelautoriteiten oefenen slechts bevoegdheid uit in de mate waarin een bepaalde gedraging een direct, bewust gewild effect op de handel in de Verenigde Staten heeft.

- (774) Ten slotte is het feit dat ondernemingen mogelijkerwijs in civiele rechtszaken tot schadevergoeding zijn veroordeeld, irrelevant. De betaling van schadevergoeding naar aanleiding van civielrechtelijke acties, waarmee vergoeding van het door kartels aan individuele ondernemingen of consumenten berokkende nadeel wordt beoogd, kan niet met publiekrechtelijke sancties wegens onwettig gedrag worden vergeleken.

### 2.3.2.7. *Definitieve bedragen van de in deze procedure op te leggen boeten*

- (775) Gelet op het voorgaande, dienen de op grond van artikel 15, lid 2, onder a), van Verordening nr. 17 op te leggen boeten op de volgende bedragen te worden vastgesteld:
- |                                   |                     |
|-----------------------------------|---------------------|
| — F. Hoffmann-La Roche AG:        | 462 miljoen EUR,    |
| — BASF AG:                        | 296,16 miljoen EUR, |
| — Aventis SA:                     | 5,04 miljoen EUR,   |
| — Takeda Chemical Industries Ltd: | 37,06 miljoen EUR,  |
| — Solvay Pharmaceuticals BV:      | 9,1 miljoen EUR,    |
| — Merck KgaA:                     | 9,24 miljoen EUR    |
| — Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd: | 23,4 miljoen EUR,   |
| — Eisai Co. Ltd:                  | 13,23 miljoen EUR,  |

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

#### *Artikel 1*

1. De volgende ondernemingen hebben inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-overeenkomst gemaakt:
  - a) F. Hoffmann-La Roche AG, door deel te nemen aan overeenkomsten die de markt van de Gemeenschap en de EER-markt voor vitaminen A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folinezuur, betacaroteen en carotenoiden beïnvloeden;
  - b) BASF AG, door deel te nemen aan overeenkomsten die de markt van de Gemeenschap en de EER-markt voor vitaminen A, E, B1, B2, B5, C, D3, H, betacaroteen en carotenoiden beïnvloeden;
  - c) Aventis SA, door deel te nemen aan overeenkomsten die de markt van de Gemeenschap en de EER-markt voor vitaminen A, E en D3 beïnvloeden;

- d) Lonza AG, door deel te nemen aan overeenkomsten die de markt van de Gemeenschap voor vitamine H beïnvloeden;
- e) Solvay Pharmaceuticals BV, door deel te nemen aan overeenkomsten die de markt van de Gemeenschap en de EER-markt voor vitamine D3 beïnvloeden;
- f) Merck KgaA, door deel te nemen aan overeenkomsten die de markt van de Gemeenschap en de EER-markt voor vitaminen C en H beïnvloeden;
- g) Daiichi Pharmaceutical Co., door deel te nemen aan overeenkomsten die de markt van de Gemeenschap en de EER-markt voor vitaminen B5 en B6 beïnvloeden;
- h) Eisai Co. Ltd, door deel te nemen aan overeenkomsten die de markt van de Gemeenschap en de EER-markt voor vitamine E beïnvloeden;
- i) Kongo Chemical Co. Ltd, door deel te nemen aan overeenkomsten die de markt van de Gemeenschap voor folinezuur beïnvloeden;
- j) Sumitomo Chemical Co. Ltd, door deel te nemen aan overeenkomsten die de markt van de Gemeenschap en de EER-markt voor vitamine H beïnvloeden;
- k) Sumika Fine Chemicals Ltd, door deel te nemen aan overeenkomsten die de markt van de Gemeenschap voor folinezuur beïnvloeden;
- l) Takeda Chemical Industries Ltd, door deel te nemen aan overeenkomsten die de markt van de Gemeenschap en de EER-markt voor vitaminen B1, B2, B6, C en folinezuur beïnvloeden;
- m) Tanabe Seiyaku Co. Ltd, door deel te nemen aan overeenkomsten die de markt van de Gemeenschap voor vitamine H beïnvloeden.
2. De duur van de inbreuken was de volgende:
- a) F. Hoffmann-La Roche AG, met betrekking tot
- vitamine A: van september 1989 tot februari 1999,
  - vitamine E: van september 1989 tot februari 1999,
  - vitamine B1: van januari 1991 tot juni 1994,
  - vitamine B2: van juli 1991 tot september 1995,
- b) BASF AG, met betrekking tot
- vitamine A: van september 1989 tot februari 1999,
  - vitamine E: van september 1989 tot februari 1999,
  - vitamine B1: van januari 1991 tot juni 1994,
  - vitamine B2: van juli 1991 tot september 1995,
  - vitamine B5: van september 1991 tot februari 1999,
  - vitamine C: van januari 1991 tot augustus 1995,
  - vitamine D3: van januari 1994 tot juni 1998,
  - vitamine H: van oktober 1991 tot april 1994,
  - betacaroteen: van september 1992 tot december 1998,
  - carotinoïden: van mei 1993 tot december 1998;
- c) Aventis SA, met betrekking tot
- vitamine A: van september 1989 tot februari 1999,
  - vitamine E: van september 1989 tot februari 1999,
  - vitamine D3: van januari 1994 tot juli 1998;
- vitamine B5: van september 1991 tot februari 1999,
- vitamine B6: van januari 1991 tot juni 1994,
- vitamine C: van januari 1991 tot augustus 1995,
- vitamine D3: van januari 1994 tot juni 1998,
- vitamine H: van oktober 1991 tot april 1994,
- folinezuur: van januari 1991 tot juni 1994,
- betacaroteen: van september 1992 tot december 1998,
- carotenoïden: van mei 1993 tot december 1998;

## d) Takeda Chemical Industries Ltd, met betrekking tot

*Artikel 2*

- vitamine B1: van januari 1991 tot juni 1994,
- vitamine B2: van januari 1992 tot september 1995,
- vitamine B6: van januari 1991 tot juni 1994,
- vitamine C: van januari 1991 tot augustus 1995,
- folinezuur: van januari 1991 tot juni 1994;

De in artikel 1 genoemde ondernemingen beëindigen de in dat artikel bedoelde inbreuken onmiddellijk, indien zij dit niet reeds hebben gedaan.

Zij onthouden zich ervan alle in artikel 1 bedoelde handelingen te herhalen en maatregelen te nemen die hetzelfde of een soortgelijk doel of gevolg hebben.

*Artikel 3*

## e) Merck KgaA, met betrekking tot

- vitamine C: van januari 1991 tot augustus 1995,
- vitamine H: van oktober 1991 tot april 1994;

Voor de in artikel 1 bedoelde inbreuken worden aan de volgende ondernemingen de volgende geldboeten opgelegd:

## a) F. Hoffmann-La Roche AG:

- een boete van 85,5 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine A-markt,
- een boete van 99,75 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine E-markt,
- een boete van 42 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine B2-markt,
- een boete van 54 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine B5-markt,
- een boete van 65,25 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine C-markt,

## f) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, met betrekking tot

- vitamine B5: van september 1991 tot februari 1999,
- vitamine B6: van januari 1991 tot juni 1994;

- een boete van 21 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine D3-markt,
- een boete van 48 miljoen EUR voor haar inbreuk op de betacaroteenmarkt,

## g) Lonza AG, met betrekking tot

- vitamine H: van oktober 1991 tot april 1994;

- een boete van 46,5 miljoen EUR voor haar inbreuk op de carotenoïdenmarkt;

## h) Solvay Pharmaceuticals BV, met betrekking tot

- vitamine D3: van januari 1994 tot juni 1998;

## i) Eisai Co. Ltd, met betrekking tot

- vitamine E: van januari 1991 tot februari 1999;

## b) BASF AG:

- een boete van 46,17 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine A-markt,
- een boete van 89,78 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine E-markt,
- een boete van 18,9 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine B2-markt,

## j) Kongo Chemical Co. Ltd, met betrekking tot

- folinezuur: van januari 1991 tot juni 1994;

## k) Sumitomo Chemical Co. Ltd, met betrekking tot

- vitamine H: van oktober 1991 tot april 1994;

## l) Sumika Fine Chemicals Ltd, met betrekking tot

- folinezuur: van januari 1991 tot juni 1994;

- een boete van 34,02 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine B5-markt,
- een boete van 14,68 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine C-markt,

## m) Tanabe Seiyaku Co. Ltd, met betrekking tot

- vitamine H: van oktober 1991 tot april 1994.

- een boete van 7,56 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine D3-markt,

- een boete van 43,2 miljoen EUR voor haar inbreuk op de betacaroteenmarkt,
- een boete van 41,85 miljoen EUR voor haar inbreuk op de carotenoïdenmarkt;
- c) Aventis SA: een boete van 5,04 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine D3-markt;
- d) Takeda Chemical Industries Ltd:
  - een boete van 8,78 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine B2-markt;
  - een boete van 28,28 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine C-markt;
- e) Merck KgaA: een boete van 9,24 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine C-markt;
- f) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd: een boete van 23,4 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine B5-markt;
- g) Solvay Pharmaceuticals BV: een boete van 9,1 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine D3-markt;
- h) Eisai Co. Ltd: een boete van 13,23 miljoen EUR voor haar inbreuk op de vitamine E-markt.

#### Artikel 4

De boeten moeten binnen drie maanden, te rekenen vanaf de datum van kennisgeving van deze beschikking, worden betaald door overmaking op de volgende bankrekening:

rekening nr. 642-0029000-95 van de Europese Commissie bij:

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) NV

Kunstlaan 43

B-1040 Brussel

(SWIFT-code: BBVABEBB — IBAN-code BE76 6420 0290 0095).

Na het verstrijken van deze termijn is van rechtswege rente verschuldigd tegen de door de Europese Centrale Bank toegepaste rentevoet voor de basisherfinancieringstransacties op de eerste werkdag van de maand tijdens welke deze beschikking werd gegeven, vermeerderd met 3,5 procentpunt, ofwel 7,25 %.

#### Artikel 5

Deze beschikking is gericht tot:

F. Hoffmann-La Roche AG  
CH-4070 Basel

BASF AG  
D-67056 Ludwigshafen

Aventis SA  
16 avenue de l'Europe  
Espace européen de l'entreprise

F-67300 Schiltigheim

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

Merck KgaA  
Frankfurter Straße 250  
D-64293 Darmstadt

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

Lonza AG  
Münchensteinerstraße 38  
CH-4002 Basel

Solvay Pharmaceuticals BV  
C.J. van Houtenlaan 36  
1381 CP Weesp  
Nederland

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

Kongo Chemical Co. Ltd  
3, Himata  
Toyama-shi  
Toyama 930-0912  
Japan

Sumitomo Chemical Co. Ltd  
27-1, Shinkawa 2-chome  
Chuo-Ku  
Tokyo 104-8260  
Japan

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

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

Deze beschikking vormt een executoriale titel overeenkomstig artikel 256 van het Verdrag.

Gedaan te Brussel, 21 november 2001.

Voor de Commissie

Mario MONTI

Lid van de Commissie

- (\*) Zakengeheim
- (<sup>1</sup>) PB 13 van 21.2.1962, blz. 204/62.
- (<sup>2</sup>) PB L 148 van 15.6.1999, blz. 5.
- (<sup>3</sup>) PB L 354 van 30.12.1998, blz. 18.
- (<sup>4</sup>) Aangezien de betrokken gebeurtenissen plaatsvonden voorafgaand aan de oprichting van Aventis in december 1999, zal in deze beschrijving naar de onderneming worden verwezen als „Rhône-Poulenc”.
- (<sup>5</sup>) Met uitzondering van de vitaminen B3, B4 en B12, die niet onder de huidige procedure vallen.
- (<sup>6</sup>) In 1976 heeft de Commissie Roche een boete van 300 000 r.e. opgelegd wegens misbruik van haar machtspositie (getrouwheidskortingen) in de vitaminesector (PB L 223 van 16.8.1976, blz. 27). De beschikking werd herbevestigd door het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen, maar de boete werd verminderd tot 200 000 r.e. (Jurisprudentie 1978, blz. 1139).
- (<sup>7</sup>) PB L 395 van 30.12.1989, blz. 1. Verordening gerectificeerd in PB L 257 van 21.9.1990, blz. 13.
- (<sup>8</sup>) PB L 180 van 9.7.1997, blz. 1.
- (<sup>9</sup>) Zaak nr. IV/M.1378 — Hoechst/Rhône-Poulenc (PB C 254 van 7.9.1999, blz. 5).
- (<sup>10</sup>) Beschikking van de Commissie van 14 maart 2000 (Zaak COMP/M.1663).
- (<sup>11</sup>) In de beschrijvende tekst hieronder wordt de markt soms aangeduid als „West-Europa” aangezien de deelnemers naar deze markt verwezen, die, hoewel van dezelfde orde van grootte, niet exact overeenkomt met de EER-markt.
- (<sup>12</sup>) De verstrekte cijfers zijn gebaseerd op de antwoorden van de ondernemingen op verzoeken van de Commissie krachtens artikel 11.
- (<sup>13</sup>) Voor de berekening van de respectieve omzetcijfers werden de volgende gemiddelde jaarlijkse wisselkoersen van de EUR ten opzichte van de nationale munteenheden gebruikt (Bron: ECB): 1 EUR = 0,924 USD; 1 EUR = 99,5 JPY; 1 EUR = 1,557 CHF.
- (<sup>14</sup>) PB C 207 van 18.7.1996, blz. 4.
- (<sup>15</sup>) Met de term „zuiver” wordt verwezen naar de vitaminen die als een monoproduct worden verkocht, dat wil zeggen niet in combinatie met andere vitaminen of voedingsstoffen. De term wordt meestal gebruikt in tegenstelling tot de term „mengsels”, die betrekking heeft op de combinatie van een aantal vitaminen met het oog op een bepaalde specificatie.
- (<sup>16</sup>) In het geval van Lonza, Merck, Sumitomo en Tanabe hadden de verzoeken betrekking op vitamine H; in het geval van Daiichi op vitamine B6 en in het geval van Takeda op de vitaminen B1 en B6.
- (<sup>17</sup>) Voor de meeste jaren na 1988 zijn soortgelijke documenten voorhanden.
- (<sup>18</sup>) Lohmann (in Cuxhaven, Duitsland) is een distributeur van vitamineproducten (voor dierlijk verbruik) die bij de producenten vitaminen koopt met het oog op de wederverkoop. Nutrilo is een dochteronderneming van Lohmann.
- (<sup>19</sup>) Het totaal voor Oost- en West-Europa van 235,96 komt overeen met het cijfer van 236 dat is aangegeven in het dossier.
- (<sup>20</sup>) Roche lijkt dit aspect van de heimelijke prijsafspraken te bevestigen in het dossier; dezelfde punten van zorg bleken ook te bestaan voor vitaminen A en E.
- (<sup>21</sup>) Daiichi suggereert dat er in de jaren tachtig geheime contacten waren geweest tussen de producenten, maar dat deze verbroken werden in 1989, toen de prijs scherp daalde.
- (<sup>22</sup>) Roche heeft Daiichi genoemd als een van de deelnemers, maar in de notitie van Takeda wordt de onderneming niet bij de aanwezigen genoemd: de betrokken persoon ontkent ooit in het Keidanren-gebouw in Tokio te zijn geweest, de locatie van de betrokken bijeenkomst.
- (<sup>23</sup>) Het is niet bekend of een dergelijke poging werd ondernomen.
- (<sup>24</sup>) In april 1992 fuseerden Yodogawa en twee met Sumitomo Chemical Company gelieerde ondernemingen tot Sumika.
- (<sup>25</sup>) De auteur heeft de namen van de producenten toegevoegd na hun respectieve nummers I, II, III en IV. „Soll” verwijst naar de „gebudgetteerde” quota; „Ist” zijn de werkelijke resultaten.
- (<sup>26</sup>) Het Europese kantoor van Takeda is gevestigd in Hamburg.
- (<sup>27</sup>) Verslag van de bijeenkomst in Bazel op 8 februari 1994.
- (<sup>28</sup>) Roche reserveerde het hotel en betaalde voor de zaal.
- (<sup>29</sup>) Tanabe gelooft dat Roche dit voorstelde tijdens de bijeenkomst van 25 januari in Genève.
- (<sup>30</sup>) In januari 1993 was er zelfs een voorstel van Roche geweest dat de anderen haar zouden compenseren voor het „opkopen” van het Il Sung-product dat zo uit de markt zou worden genomen.
- (<sup>31</sup>) Volgens BASF zelfs al eerder.
- (<sup>32</sup>) De rechtspraak van het Hof van Justitie en het Gerecht van eerste aanleg over de uitlegging van artikel 81 van het EG-Verdrag geldt eveneens voor artikel 53 van de EER-overeenkomst. Verwijzingen in deze tekst naar artikel 81 gelden derhalve ook voor artikel 53.
- (<sup>33</sup>) Zie de overwegingen 517 t/m 519 en 481 t/m 483.
- (<sup>34</sup>) Zie de overwegingen 565 t/m 570.
- (<sup>35</sup>) Bijvoorbeeld Coca-Cola in vitamine C.
- (<sup>36</sup>) Zie overweging 160.
- (<sup>37</sup>) Zie overweging 236.
- (<sup>38</sup>) Zie overweging 233.
- (<sup>39</sup>) Zie de overwegingen 244 en 259.
- (<sup>40</sup>) Zie de overwegingen 260 t/m 269.
- (<sup>41</sup>) Zie overweging 271.
- (<sup>42</sup>) Zie overweging 274.
- (<sup>43</sup>) Zie overweging 291.
- (<sup>44</sup>) Zie de overwegingen 296 t/m 299.
- (<sup>45</sup>) Zie overweging 328.
- (<sup>46</sup>) Zie overweging 330.
- (<sup>47</sup>) Zie overweging 349.
- (<sup>48</sup>) Zie de overwegingen 354 t/m 382.
- (<sup>49</sup>) Zie de overwegingen 389 en 390.
- (<sup>50</sup>) Zie overweging 451.
- (<sup>51</sup>) Zie overweging 462.
- (<sup>52</sup>) Zie de overwegingen 479 en 480.
- (<sup>53</sup>) Zie overweging 487.
- (<sup>54</sup>) Zie overweging 513.
- (<sup>55</sup>) Zie overweging 520.
- (<sup>56</sup>) Zie overweging 526.
- (<sup>57</sup>) Zie overweging 534.
- (<sup>58</sup>) In de onderhavige rubriek die betrekking heeft op de sancties wordt derhalve uitsluitend naar Aventis SA verwezen.
- (<sup>59</sup>) PB L 319 van 29.11.1974, blz. 1.
- (<sup>60</sup>) Artikel 1, lid 2, van Verordening (EEG) nr. 2988/74.
- (<sup>61</sup>) Artikel 2, lid 1 en lid 3, van Verordening (EEG) nr. 2988/74.
- (<sup>62</sup>) Volgens artikel 5 van Verordening (EG) nr. 2894/94 van de Raad van 28 november 1994 houdende bepaalde wijzen van toepassing van de Overeenkomst betreffende de Europese Economische Ruimte (PB L 305 van 30.11.1994, blz. 6) zijn de communautaire bepalingen die uitvoering geven aan de beginselen vervat in de artikelen 85 en 86 van het EG-Verdrag [...] op overeenkomstige wijze van toepassing.
- (<sup>63</sup>) Zie de overwegingen 194 t/m 210, 392 t/m 397, 272 t/m 277, 300 t/m 308 en 520 t/m 522.
- (<sup>64</sup>) Zie de overwegingen 392 t/m 401.
- (<sup>65</sup>) PB C 9 van 14.1.1998, blz. 3.
- (<sup>66</sup>) D.w.z. 1998 voor vitamine A; 1998 voor vitamine E; 1994 voor vitamine C; 1994 voor vitamine B2; 1998 voor vitamine B5; 1997 voor vitamine D3 en 1998 voor betacaroteen en carotenoiden.
- (<sup>67</sup>) Zie overweging 699.
- (<sup>68</sup>) Zie overweging 699.
- (<sup>69</sup>) Zie overweging 699.
- (<sup>70</sup>) Zie overweging 699.
- (<sup>71</sup>) Zie overweging 699.
- (<sup>72</sup>) Zie overweging 699.
- (<sup>73</sup>) Zie overweging 699.
- (<sup>74</sup>) Zie overweging 699.
- (<sup>75</sup>) Zie overweging 699.
- (<sup>76</sup>) Zie overweging 699.
- (<sup>77</sup>) Zie de overwegingen 160, 181, 183, 185, 187, 234, 236, 237, 271, 274, 275, 296, 314, 315, 319, 322, 388, 410, 418, 460, 462 en 478 voor Roche en de overwegingen 160, 183, 271, 274, 319, 322, 388, 432, 437 en 439 voor BASF.
- (<sup>78</sup>) Zie de overwegingen 420 t/m 454.
- (<sup>79</sup>) Zie overweging 741.
- (<sup>80</sup>) Zie overweging 741.
- (<sup>81</sup>) Zie overweging 752.

BIJLAGE  
TABEL I

TOTALE JAARLIJKSE GEMEENSCHAPSMARKT

(in ECU)

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

Bron: Gebaseerd op gegevens van Hoffmann-La Roche.



## BETACAROTEEN

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Verenigd Koninkrijk	8 296	8 331	9 013	7 244	7 838
Ierland	2 516	2 161	2 462	4 866	5 579
Denemarken/IJsland	3 579	3 119	2 763	3 279	3 174
Zweden	1 717	1 717	1 780	1 766	1 494
Finland	550	620	719	763	805
Nederland	4 574	5 557	6 192	5 647	6 281
België/Luxemburg	4 052	4 391	5 170	4 869	4 770
Frankrijk	6 069	6 655	8 570	9 174	8 831
Spanje	1 082	1 091	1 204	1 202	1 121
Portugal	824	747	856	629	650
Italië	1 650	1 643	1 859	2 652	2 305
Griekenland	1 065	898	625	609	529
Duitsland	40 601	42 149	48 825	52 029	58 780
Oostenrijk	2 501	2 650	2 499	2 751	3 001
Totaal volume	79 076	81 729	92 537	97 480	105 158
Gemiddelde jaarlijkse prijs (CHF)	1 133	1 138	1 125	1 171	1 184
Jaarlijkse marktwaarde (ECU)	55 260 725	60 170 276	66 397 171	69 433 747	76 760 030

## VITAMINE A

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Verenigd Koninkrijk	249 282	263 743	257 339	247 869	250 759
Ierland	46 492	45 288	43 794	41 969	35 041
Denemarken/IJsland	87 647	87 020	88 060	89 605	80 031
Zweden	41 759	44 783	47 708	48 925	42 088
Finland	34 262	27 837	20 681	21 840	25 028
Nederland	218 794	221 151	261 061	286 529	264 671
België/Luxemburg	109 902	115 730	114 018	113 741	122 731
Frankrijk	512 000	514 481	533 499	530 963	537 051
Spanje	169 863	166 713	176 900	186 771	186 840
Portugal	44 473	44 410	46 351	47 154	47 630
Italië	449 999	414 100	400 650	392 900	377 001
Griekenland	38 550	38 786	33 910	34 109	34 336
Duitsland	694 000	679 950	663 700	653 500	659 500
Oostenrijk	58 000	58 400	62 000	61 006	62 521
Totaal volume	2 755 023	2 722 392	2 749 671	2 756 881	2 725 228
Gemiddelde jaarlijkse prijs (CHF)	81,00	80,00	82,00	85,66	88,19
Jaarlijkse marktwaarde (ECU)	137 642 396	140 897 797	143 805 741	143 646 245	148 171 031

## VITAMINE E

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Verenigd Koninkrijk	864 635	944 129	931 524	965 835	981 699
Ierland	99 912	125 069	121 843	127 629	128 148
Denemarken/IJsland	543 062	616 774	619 538	622 399	635 000
Zweden	157 317	168 599	221 473	245 554	215 554
Finland	122 677	110 264	95 030	97 385	98 538
Nederland	396 514	450 723	654 784	748 134	705 825
België/Luxemburg	283 787	286 417	300 965	317 186	328 076
Frankrijk	780 064	806 579	813 000	872 359	940 293
Spanje	343 252	394 318	422 642	461 453	496 629
Portugal	75 552	77 363	81 799	88 975	89 906
Italië	702 643	704 710	726 500	748 500	830 501
Griekenland	86 329	89 488	83 995	88 485	94 649
Duitsland	1 902 095	1 840 625	1 979 472	2 101 059	2 200 999
Oostenrijk	225 000	218 400	215 000	218 000	220 000
Totaal volume	6 582 839	6 833 458	7 267 565	7 702 953	7 965 817
Gemiddelde jaarlijkse prijs (CHF)	46,32	47,23	47,15	49,45	50,46
Jaarlijkse marktwaarde (ECU)	188 071 834	208 795 930	218 550 730	231 697 704	247 809 921

## VITAMINE B2

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Verenigd Koninkrijk	87 119	94 574	100 643	102 111	106 642
Ierland	8 200	8 885	8 666	9 338	7 709
Denemarken/IJsland	41 063	39 711	41 093	40 400	43 899
Zweden	10 782	11 307	15 834	15 339	13 176
Finland	10 385	10 306	8 483	8 456	8 675
Nederland	78 271	86 111	98 607	104 297	106 068
België/Luxemburg	33 412	33 208	32 936	33 795	33 962
Frankrijk	109 499	113 296	116 450	125 657	123 724
Spanje	59 350	59 800	62 917	65 272	66 643
Portugal	12 718	13 032	12 423	13 961	13 961
Italië	96 700	97 000	101 001	98 403	99 805
Griekenland	9 000	9 155	9 067	9 101	9 864
Duitsland	131 405	131 760	132 385	133 521	142 515
Oostenrijk	21 500	20 501	21 500	21 000	20 000
Totaal volume	709 404	728 646	762 005	780 651	796 643
Gemiddelde jaarlijkse prijs (CHF)	93,75	93,66	78,84	69,17	69,33
Jaarlijkse marktwaarde (ECU)	41 021 061	44 150 364	38 316 522	32 845 274	34 050 701

## VITAMINE C

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Verenigd Koninkrijk	1 702 400	2 212 248	2 171 733	2 395 566	2 457 381
Ierland	438 147	348 736	312 451	292 570	310 021
Denemarken/IJsland	453 134	536 475	530 000	540 000	566 001
Zweden	421 949	423 941	425 085	414 700	384 443
Finland	221 558	209 591	220 858	234 541	321 984
Nederland	871 697	881 926	912 994	883 260	903 141
België/Luxemburg	509 312	501 595	498 546	537 224	550 239
Frankrijk	2 421 500	2 471 069	2 362 760	2 357 765	2 423 742
Spanje	1 320 095	1 317 095	1 171 347	1 076 080	1 076 082
Portugal	221 598	194 000	177 676	191 540	192 540
Italië	1 700 000	1 800 000	1 900 000	2 000 000	2 049 999
Griekenland	206 924	205 073	186 467	186 121	180 523
Duitsland	4 612 000	4 729 941	4 840 422	5 048 000	5 355 000
Oostenrijk	520 000	495 000	510 000	658 693	550 000
Totaal volume	15 620 314	16 326 690	16 220 339	16 816 060	17 321 096
Gemiddelde jaarlijkse prijs (CHF)	23,40	23,44	15,83	11,34	11,14
Jaarlijkse marktwaarde (ECU)	225 448 626	247 582 138	163 765 525	115 993 991	118 960 198

## PANTOTHEENZUUR/CALPAN (B5)

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Verenigd Koninkrijk	154 263	163 728	172 850	175 849	179 925
Ierland	21 234	22 593	5 744	22 363	17 810
Denemarken/IJsland	102 308	106 513	123 522	116 421	117 967
Zweden	20 531	22 879	29 711	31 359	26 022
Finland	17 692	16 313	14 738	15 208	12 329
Nederland	169 310	186 635	195 503	201 804	201 637
België/Luxemburg	92 061	91 675	90 106	92 329	92 843
Frankrijk	261 001	265 989	266 500	260 951	268 200
Spanje	148 112	148 112	155 166	163 473	163 549
Portugal	32 023	31 862	33 662	34 237	34 237
Italië	283 000	284 750	281 499	284 500	285 000
Griekenland	21 842	22 436	21 538	22 562	22 286
Duitsland	344 100	333 310	331 600	332 501	334 100
Oostenrijk	39 999	38 000	42 001	43 500	45 000
Totaal volume	1 707 476	1 734 795	1 764 140	1 797 057	1 800 905
Gemiddelde jaarlijkse prijs (CHF)	29,48	28,67	28,52	29,63	31,73
Jaarlijkse marktwaarde (ECU)	31 047 316	32 176 545	32 089 593	32 388 564	35 229 136

## VITAMINE B1

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Verenigd Koninkrijk	90 064	104 219	111 561	122 120	95 849
Ierland	5 363	7 254	6 164	8 407	7 194
Denemarken/IJsland	32 000	42 050	42 500	42 500	42 000
Zweden	6 119	6 984	9 189	9 019	8 688
Finland	18 284	18 457	19 245	20 868	25 018
Nederland	46 514	25 069	44 677	60 171	51 651
België/Luxemburg	25 448	27 441	26 669	30 301	31 010
Frankrijk	156 999	158 999	160 700	173 567	182 284
Spanje	31 800	31 900	41 109	45 426	48 191
Portugal	4 946	4 852	4 975	5 360	5 360
Italië	76 600	78 000	82 999	86 000	90 000
Griekenland	4 939	5 119	5 342	6 015	6 657
Duitsland	133 315	139 219	143 500	148 501	191 001
Oostenrijk	17 499	16 999	17 000	16 751	15 000
Totaal volume	649 890	666 562	715 630	775 006	799 903
Gemiddelde jaarlijkse prijs (CHF)	44,12	35,04	27,13	29,12	30,26
Jaarlijkse marktwaarde (ECU)	17 685 500	15 110 130	12 382 832	13 727 600	14 922 699

## VITAMINE B6

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Verenigd Koninkrijk	59 939	67 510	75 040	73 100	81 239
Ierland	3 895	5 400	4 906	5 178	4 944
Denemarken/IJsland	29 000	30 248	38 728	34 884	33 916
Zweden	11 178	11 205	14 731	14 240	13 349
Finland	8 989	9 346	7 133	7 244	8 381
Nederland	20 462	24 167	45 007	63 050	56 789
België/Luxemburg	23 024	23 567	22 719	27 319	44 541
Frankrijk	49 430	36 909	33 025	30 012	14 335
Spanje	44 400	44 400	45 829	54 700	55 460
Portugal	5 741	5 368	6 222	6 811	6 939
Italië	68 300	70 999	70 000	86 600	74 000
Griekenland	6 866	6 882	7 310	7 877	9 557
Duitsland	101 800	103 900	108 410	110 500	120 500
Oostenrijk	28 000	26 500	35 000	34 500	47 001
Totaal volume	461 024	466 401	514 060	556 015	570 951
Gemiddelde jaarlijkse prijs (CHF)	53,41	37,78	29,07	29,63	30,73
Jaarlijkse marktwaarde (ECU)	15 187 563	11 399 478	9 531 044	10 021 122	10 816 893

## VITAMINE D3

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Verenigd Koninkrijk	54 604	56 380	69 750	52 039	54 000
Ierland	7 444	7 624	8 788	6 728	6 434
Denemarken/IJsland	15 269	18 406	18 696	16 578	16 916
Zweden	8 544	8 516	9 949	10 883	8 423
Finland	5 579	5 189	6 861	6 121	5 538
Nederland	36 458	40 564	43 771	46 695	45 968
België/Luxemburg	22 254	28 977	29 320	22 860	27 112
Frankrijk	92 243	86 464	92 898	93 296	90 545
Spanje	32 746	40 051	41 699	35 529	35 761
Portugal	8 274	10 067	9 796	8 930	8 953
Italië	66 755	66 872	66 870	66 859	66 879
Griekenland	5 997	5 787	5 559	5 524	5 771
Duitsland	86 230	86 933	85 505	83 300	85 203
Oostenrijk	8 499	9 305	9 804	8 850	9 851
Totaal volume	450 896	471 135	499 266	464 192	467 354
Gemiddelde jaarlijkse prijs (CHF)	57,73	63,36	62,67	61,13	70,84
Jaarlijkse marktwaarde (ECU)	16 055 355	19 311 859	19 955 992	17 260 375	20 411 064

## CANTHAXANTHINE

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Verenigd Koninkrijk	2 480	4 756	5 653	6 301	6 403
Ierland	1 099	850	20	700	1 200
Denemarken/IJsland	1 318	1 232	872	1 054	589
Zweden					
Finland	417	426	163	148	139
Nederland	2 830	2 564	2 368	2 501	2 363
België/Luxemburg	1 367	1 279	1 379	1 337	1 314
Frankrijk	5 594	5 384	5 034	6 010	6 207
Spanje	6 419	6 115	6 374	6 362	6 459
Portugal	2 500	2 500	2 500	2 500	2 150
Italië	5 410	5 340	4 807	4 824	4 628
Griekenland	466	483	462	521	488
Duitsland	8 271	8 076	8 311	8 305	8 111
Oostenrijk	1 020	965	800	851	802
Totaal volume	39 191	39 970	38 743	41 414	40 853
Gemiddelde jaarlijkse prijs (CHF)	2 016,72	1 991,76	2 016,18	2 060,41	1 999,55
Jaarlijkse marktwaarde (ECU)	48 749 922	51 503 259	49 820 053	51 903 783	50 361 347

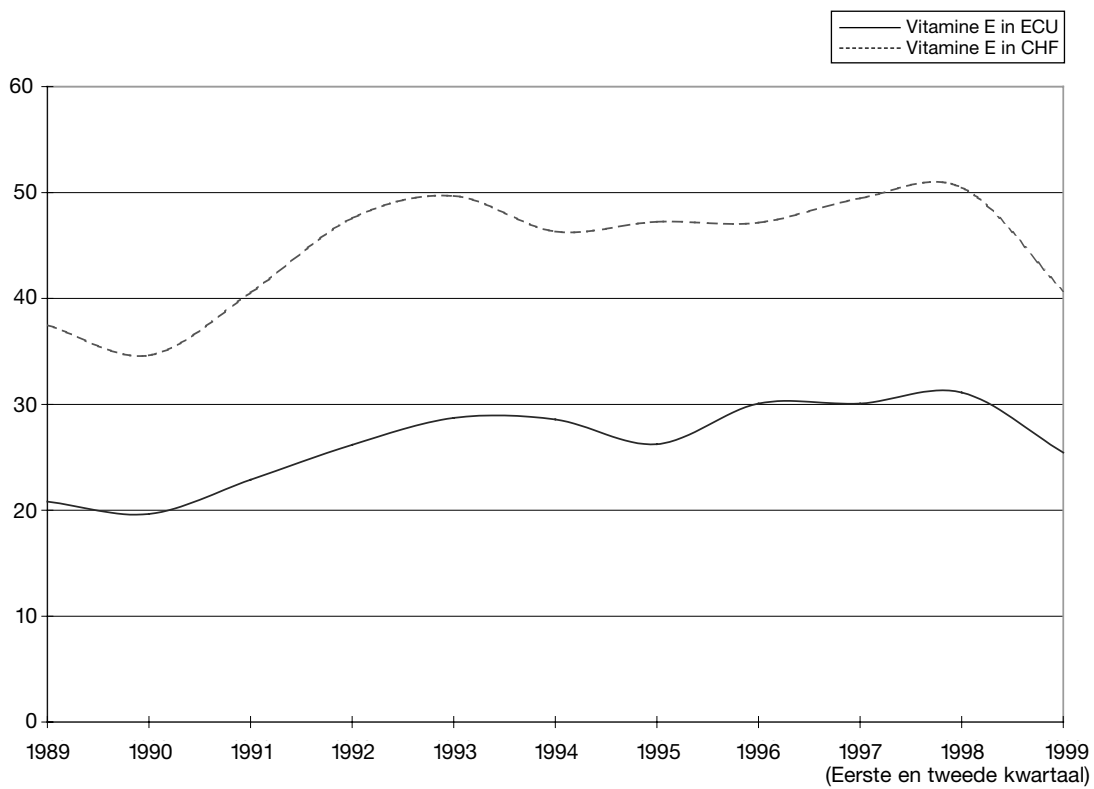
## BIOTINE (VITAMINE H)

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Verenigd Koninkrijk	1 365	1 422	1 577	1 605	1 750
Ierland	174	178	41	161	122
Denemarken/IJsland	943	928	1 058	1 005	1 127
Zweden	200	219	320	334	282
Finland	231	199	193	208	164
Nederland	585	727	969	1 086	1 213
België/Luxemburg	238	266	263	308	339
Frankrijk	1 173	1 447	1 511	1 935	2 093
Spanje	633	634	649	686	683
Portugal	138	140	137	147	147
Italië	1 117	1 124	1 121	1 129	1 842
Griekenland	114	117	140	143	200
Duitsland	1 760	1 980	2 251	2 695	2 911
Oostenrijk	223	288	283	285	316
Totaal volume	8 894	9 669	10 513	11 727	13 189
Gemiddelde jaarlijkse prijs (CHF)	6 385,08	5 777,99	4 645,23	3 520,91	2 858,96
Jaarlijkse marktwaarde (ECU)	35 027 202	36 142 809	31 146 950	25 115 396	23 246 687

TABEL II



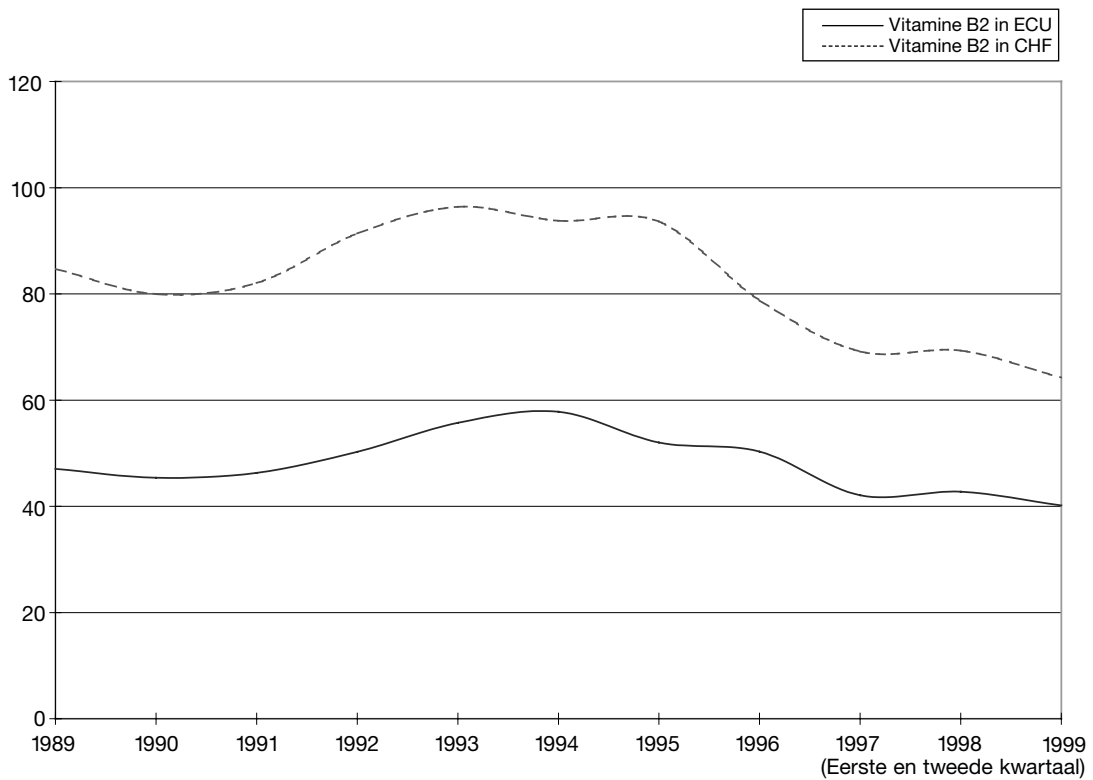
TABEL III



TABEL IV

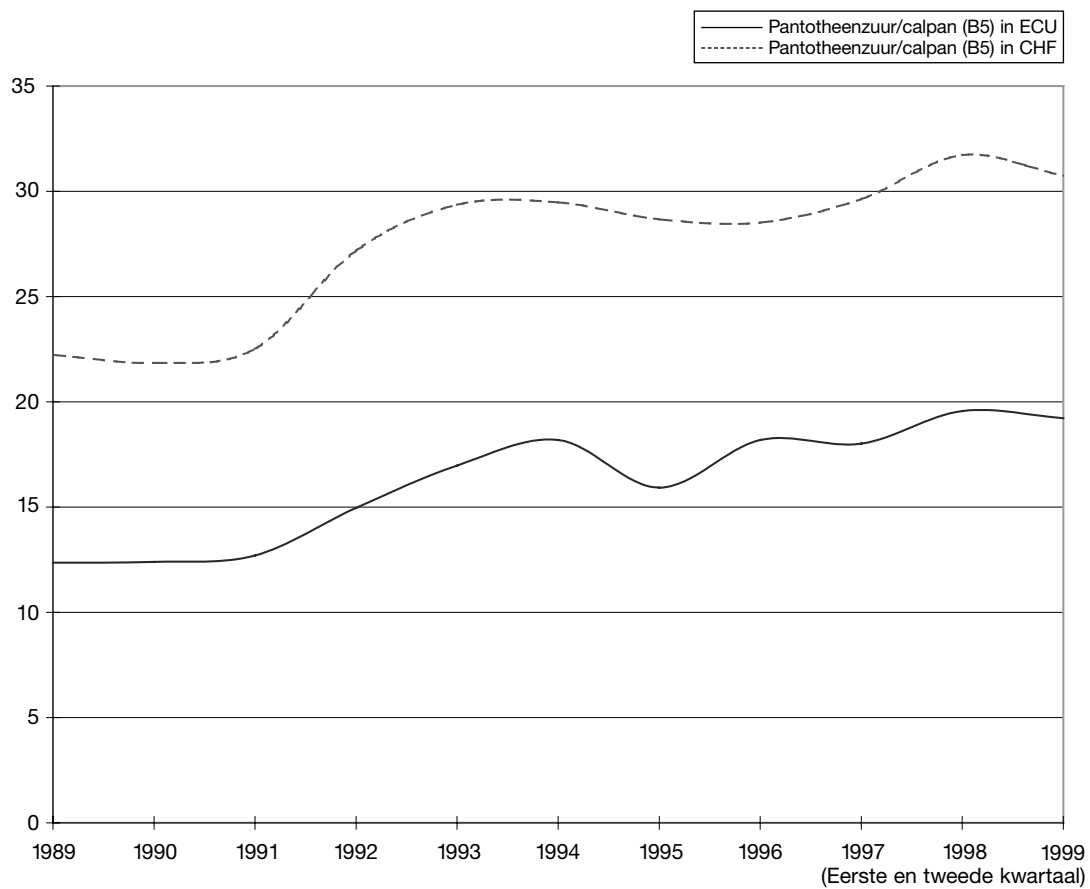


TABEL V





TABEL VI



TABEL VII



TABEL VIII

