

II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 14 oktober 1998

om ett förfarande enligt artikel 85 i EG-fördraget

(Ärende nr IV/F-3/33.708 — British Sugar plc, ärende nr IV/F-3/33.709 — Tate & Lyle plc, ärende nr IV/F-3/33.710 — Napier Brown & Company Ltd, ärende nr IV/F-3/33.711 — James Budgett Sugars Ltd)

(delgivet med nr K(1998) 3061)

(Endast den engelska texten är giltig)

(1999/210/EG)

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

	<i>Skäl</i>
I. INLEDNING OCH FÖRFARANDE	1-2
II. SAKFÖRHÅLLANDEN	3-58
A. PRODUKTEN	3
B. ORDNINGEN FÖR SOCKER INOM DEN GEMENSAMMA JORDBRUKSPOLITIKEN	4-7
C. DE BERÖRDA FÖRETAGEN OCH DERAS STÄLLNING I FÖRENADE KUNGARIKET OCH SÄRSKILT I STORBRIANNIEN	8-13
1. <i>Sockerproducenterna; Förenade kungariket</i>	8-9
1.1 British Sugar	8
1.2 Tate & Lyle	9
2. <i>Sockergrossisterna</i>	10-13
2.1 Napier Brown	12
2.2 James Budgett	13

	<i>Skäl</i>
D. PRODUKTION OCH UTBUD AV SOCKER I FÖRENADE KUNGARIKET OCH I STORBRITANNIEN	14–21
1. <i>Marknadsandelar</i>	14–15
2. <i>Import från andra medlemsstater till Förenade kungariket och särskilt till Storbritannien</i>	16–21
E. FÖRHÅLLANDET MELLAN BRITISH SUGAR, TATE & LYLE, NAPIER BROWN OCH JAMES BUDGETT UR KONKURRENSHÄNSEENDE	22–23
F. SAKFÖRHÅLLANDEN SOM LIGGER TILL GRUND FÖR ÖVERTRÄDELSEN AV KONKURRENSREGLERNA	24–57
1. <i>Bakgrundsinformation</i>	24–28
2. <i>Konkurrensbegränsande beteenden</i>	29–57
2.1 Sammanfattning	29
2.2 Utförlig beskrivning	30–57
2.2.1 Priserna på industrisocker, särskilt matrisen	37–45
2.2.2 Detaljsockerpriser	46–48
2.2.3 Tillgången till och värdet av informationen om sockerpriserna ...	49
2.2.4 Fler beskrivningar av mötena	50–51
2.2.5 Parternas uppfattning om marknadsläget under den relevanta perioden	52–56
2.2.6 Gapet mellan de institutionella prishöjningarna och British Sugars prishöjningar	57
G. PARALLELT FÖRFARANDE VID OFFICE OF FAIR TRADING I FÖRENADE KUNGARIKET	58
III. RÄTTSLIG BEDÖMNING	59–184
A. Definition av den relevanta marknaden	59–65
1. <i>Den relevanta produktmarknaden</i>	59
2. <i>Den relevanta geografiska marknaden</i>	60–65
B. AVTAL OCH/ELLER SAMORDNADE FÖRFARANDEN MELLAN FÖRETAG SOM HAR TILL SYFTE ELLER RESULTAT ATT MÄRKBART BEGRÄNSA KONKURRENSEN	66–154
1. <i>Kommissionens bedömning</i>	66–78
1.1 Avtal och/eller samordnade förfaranden mellan företag	66–71
1.2 Syfte med eller resultat av att märkbart begränsa konkurrensen	72–77
1.2.1 Samordnade priser	72–76
1.2.2 Märkbarta konkurrensbegränsningar	77
1.3 Slutsats	78
2. <i>Parternas argument och kommissionens svar</i>	79–154
2.1 Inget avtal, inget samordnat förfarande, British Sugars prisledarskap ...	79–97
2.1.1 British Sugars argument	79–81
2.1.2 Tate & Lyles argument	82–83
2.1.3 Napier Browns argument	84
2.1.4 James Budgetts argument	85

	<i>Skäl</i>	
2.1.5	Kommissionens svar	86-97
a)	British Sugars prisledarskap	86-88
b)	Avtal och/eller samordnat förfarande	89-97
aa)	Mötenas betydelse	90
bb)	Avtal och/eller samordnat förfarande mellan British Sugar och Tate & Lyle	91-92
cc)	Avtal och/eller samordnat förfarande mellan British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett	93-94
dd)	Samordnat förfarande utan bevis på faktiska verkningar	95-97
2.2	Sockermarknadens överskådlighet, hemlig information överlämnad på förhand, betydelsen av den prisinformation som lämnades vid mötena, mötenas funktion och deras konkurrensbegränsande påverkan på marknaden	98-123
2.2.1	British Sugars argument	98-108
a)	Industrisocker	100-102
b)	Detaljsocker	103-108
2.2.2	Tate & Lyles argument	109-113
2.2.3	Napier Browns argument	114
2.2.4	James Budgetts argument	115
2.2.5	Kommissionens svar	116-123
a)	Relevansen hos de verkningar avtalet och/eller det samordnade förfarandet haft	116-119
b)	Sockermarknadens överskådlighet, hemlig information överlämnad på förhand, betydelsen av den prisinformation som lämnades vid mötena samt mötenas funktion	120-122
c)	Slutsats	123
2.3	Mötenas påstådda syfte, särskilt åtagandena	124-154
2.3.1	British Sugars argument	124-130
a)	Åtagandena	126-129
b)	Mötenas syften	130
2.3.2	Tate & Lyles argument	131
2.3.3	Napier Browns argument	132
2.3.4	James Budgetts argument	133
2.3.5	Kommissionens svar	134-154
a)	Åtagandena	135-152
aa)	Mötesdeltagarna	141
bb)	Händelsernas kronologiska ordning	142-143
cc)	Mötenas innehåll	144-148
dd)	Betydelsen av programmet för säkerställande av verksamhetens förentlighet med EG:s konkurrensregler	149-151
ee)	Alternativa sätt att genomföra, och övervaka genomförandet av, åtagandena	152
b)	De andra motiveringarna till mötena	153
c)	Slutsats	154

	<i>Skäl</i>
C. MÄRKBAR PÅVERKAN PÅ HANDELN MELLAN MEDLEMSSTATER	155-183
1. <i>Kommissionens bedömning</i>	155-168
1.1 Lydelsen av artikel 85.1 och domstolens rättspraxis	155-158
1.2 Bedömningen av detta ärende	159-168
1.2.1 Industrisocker	163-166
1.2.2 Detaljsocker	167-168
2. <i>Parternas argument</i>	169-171
2.1 British Sugar	169-171
2.2 Tate & Lyle	172
2.3 Napier Brown	173
2.4 James Budgett	174-175
3. <i>Kommissionens svar</i>	176-183
D. ARTIKEL 85.3 I EG-FÖRDRAGET	184
IV. FÖRORDNING nr 26 ÄR INTE TILLÄMPLIG	185-188
V. ARTIKEL 3 I FÖRORDNING nr 17	189
VI. ARTIKEL 15.2 A FÖRORDNING nr 17	190-217
A. UPPSÅT	191-192
B. ÖVERTRÄDELSENS ALLVAR	193-198
C. ÖVERTRÄDELSENS VARAKTIGHET	199-202
D. FÖRSVÅRANDE OCH FÖRMILDRANDE OMSTÄNDIGHETER	203-211
1. <i>Den gemensamma organisationen av marknaden för socker i gemenskapen</i> ..	203-205
2. <i>British Sugar</i>	206-211
E. KOMMISSIONENS MEDDELANDE OM BEFRIELSE FRÅR ELLER NEDSÄTTNING AV BÖTER I KARTELLÄRENDEN	212-218
1. <i>Samtliga fyra parter</i>	213-214
2. <i>Särskilt Tate & Lyle</i>	215-218

KOMMISSIONENS BESLUT

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning nr 17⁽¹⁾, Första förordningen om tillämpning av fördragets artiklar 85 och 86, senast ändrad genom Anslutningsakten för Österrike, Finland och Sverige, särskilt artikel 15.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 4 maj 1992 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

sedan de berörda företagen fått tillfälle att yttra sig över kommissionens anmärkningar, enligt artikel 19.1 i förordning nr 17 och kommissionens förordning nr 99/63/EEG⁽²⁾ av den 25 juli 1963 om sådana förhör som avses i artikel 19.1 och 19.2 i rådets förordning nr 17,

efter att ha rådgjort med Rådgivande kommittén för kartell- och monopolfrågor, och

av följande skäl:

I. INLEDNING OCH FÖRFARANDE

1. Detta beslut gäller samordningen av prispolitiken i Storbritannien vad gäller vitt strösocker avsett för industrin mellan Storbritanniens två sockerproducenter, nämligen British Sugar Plc (nedan British Sugar⁽³⁾) och Tate & Lyle Plc (nedan kallat Tate & Lyle⁽⁴⁾), och två sockergrossister, nämligen Napier Brown & Company Ltd (nedan kallat Napier Brown) och James Budgett Sugars Ltd (nedan kallat James Budgett). Det gäller även de två sockerproducenternas samordning av prispolitiken i Storbritannien för vitt strösocker avsett för detaljhandeln. Överträdelsen ägde rum mellan den 20 juni 1986 och den 2 juli 1990 (nedan kallat den relevanta perioden) i fråga om British Sugar och Tate & Lyle, och från slutet av 1986 till den 2 juli 1990 när det gäller Napier Brown och James Budgett.
2. Utgångspunkten för kommissionens förfarande i detta ärende, liksom för ett parallellt förfarande hos Office of Fair Trading (OFT)⁽⁵⁾ (ung. konsumentverket i Förenade kungariket), är två skrivel-

ser från Tate & Lyle till OFT av den 16 juli och den 29 augusti 1990, i vilka företaget delvis medger vissa omständigheter. Den 4 maj 1992 inledde kommissionen förfaranden mot de fyra parter som anges ovan, liksom mot andra europeiska sockerproducenter, och den 12 juni 1992 skickade kommissionen ett meddelande om invändningar till var och en av dem. Detta första meddelande om invändningar gällde flera fall av konkurrensbegränsande beteenden i samband med sockerhandeln i Förenade kungariket, vilka utgjorde överträdelser mot artikel 85.1 och artikel 86 i EG-fördraget. Mot bakgrund av parternas skriftliga svar samt de svar som lämnades vid förhöret i samband med det första meddelandet om invändningar, beslutade kommissionen att ändra undersökningens inriktning och koncentrera sig på den överträdelse för vilken bevisföringen kunde uppfylla de höga krav som ställs enligt Europeiska gemenskapernas domstols rättspraxis. Den 18 augusti 1995 sändes därför ett reviderat meddelande om invändningar, som ersatte det första meddelandet, till parterna. I detta beslut beaktas såväl parternas skriftliga svar på de reviderade meddelandet om invändningar, deras uttalanden vid förhöret den 18–19 april 1996 och vid senare tillfällen, som deras svar på det första meddelandet om invändningar och deras uttalanden vid det därpå följande förhöret i den mån dessa är relevanta för påståendena i det reviderade meddelandet om invändningar.

II. SAKFÖRHÅLLANDEN

A. PRODUKTEN

3. Den relevanta produkten i detta ärende är vitt strösocker.

Socker framställs av sockerbetor eller sockerrör. Med undantag av mycket små områden i södra Spanien och av de franska utomeuropeiska departementen odlas sockerrör inte i Europeiska gemenskapen (EG). För detta besluts syften⁽⁶⁾ kan socker delas in i tre huvudsorter: vitt strösocker, flytande socker och specialsocker.

Vitt strösocker, vilket ofta helt enkelt kallas vitt socker, är den slutprodukt som erhålls efter förädling och raffinering av sockerbetor eller sockerrör. I EG:s förordningar definieras olika kvaliteter⁽⁷⁾. Standardkvaliteten är EG II-socker. Vitt strösocker utgör den överlägset största delen av produktionen och konsumtionen av socker i såväl gemenskapen som helhet som i Förenade kungariket och i Stor-

britannien⁽⁸⁾. Det säljs till industrin (nedan kallat industrisocker) och till detaljhandeln (nedan kallat detaljsocker).

Flytande socker används främst inom livsmedelsindustrin. Den högsta kvaliteten får man genom att lösa upp vitt strösocker. Lägre kvaliteter framställs endast ur sockerrör och erhålls genom att man blandar sockersafter som bildas på olika stadier av den raffineringprocess sockerrören genomgår.

Specialsocker är alla torra sockersorter utom vitt strösocker. Denna grupp omfattar råsocker från i Afrika, Västindien och Stillahavsområdet (AVS) avsett för direkt förbrukning, farinsocker, finare strösocker, florsocker och andra sorters malt socker och även olika sorters sirap och melass⁽⁹⁾.

B. ORDNINGEN FÖR SOCKER INOM DEN GEMENSAMMA JORDBRUKSPOLITIKEN

4. Marknadsordningen för socker inom den gemensamma jordbrukspolitiken har utformats till stöd och skydd för sockerproduktionen i gemenskapen. Produktionen av socker av sockerbetor och sockerrör som odlas i gemenskapen begränsas med hjälp av nationella kvoter (A- och B-kvoter), vilka fastställs av rådet. Dessa kvoter har varit i stort sett oförändrade sedan 1981. Regeringen i varje land fördelar den kvot landet tilldelas på de nationella sockerproducenterna.

Det finns ett system med pristöd, men detta gäller endast för A- och B-socker. Allt socker utöver deras A- och B-kvoter som företag inom gemenskapen framställer kallas C-socker om måste säljas på världsmarknaden, dvs. till ett icke-medlemsland, utan stöd, eller lagras i minst tolv månader för att sedan ingå som en del av följande års A- och B-socker.

5. Förutom pristöd till A- och B-socker ger gemenskapen också stöd till en begränsad mängd socker importerad enligt Lomé-konventionen⁽¹⁰⁾. Under tiden 1986–1990 var förmåsimporten fastställd till 1 305 000 ton. Nästan allt förmåsimporterat socker (och importerades under den relevanta perioden) av Tate & Lyle i form av delvis raffinerat rörsocker, som sedan raffinerats ytterligare till färdiga sockerprodukter. Företag som importerar eller

förädlar rörsocker från AVS-länderna får en marginal (den s.k. institutionella marginalen) för denna verksamhet. Raffineringsmarginalen beräknas inte på samma sätt som förädlingsmarginalen för betsocker, på grund av det speciella raffineringsförfarandet. Under den relevanta perioden var den institutionella marginalen för rörsocker lägre än marginalen för framställning av betsocker. Följaktligen hade de raffinaderier som förädlade förmåsimporterat rörsocker en strukturell nackdel vad gäller dessa marginaler jämfört med de företag som förädlade sockerbetor i EG⁽¹¹⁾.

6. Varje år fastställer rådet ett antal institutionella priser för inköp, förädling och försäljning av sockerbetor, varav det viktigaste är interventionspriset, dvs. det pris till vilket varje producent kan sälja sitt A- eller B-socker till nationella interventionsorgan. Företag som säljer till interventionsorgan får interventionspriset för sitt förädlade socker. På senare år har emellertid inget socker sålts till interventionsorgan. För att säkerställa att ordningen för marknaden för socker är självfinansierande⁽¹²⁾ tillämpas bland annat en enhetlig lagringsavgift på allt A- och B-socker som inte säljs till interventionsorgan. Interventionspriset plus lagringsavgiften utgör därför det garanterade minimipriset för A/B-socker. Detta kallas det effektiva stödpriset. Förmåsimporterat socker omfattas inte av systemet för återbetalning av lagringsavgifter, varför ingen lagringsavgift tas ut för sådant socker.

Under den relevanta perioden fastställde rådet även ett tröskelpris. Det var det pris till vilket okvoterat socker kunde importeras från tredje land. För sådan import måste en avgift betalas som motsvarade skillnaden mellan världsmarknadspriset och tröskelpriset. Sedan den 1 juli 1995 (genomförandet av Uruguay-rundan), har den rörliga avgiften först ersatts med en fast avgift och sedan med en tilläggsavgift som en skyddsmekanism vid mycket låga världsmarknadspriser.

Genom gemenskapens förordningar fastställs därför minimipriser (interventionspriset plus lagringsavgiften) för socker för försäljning inom EG.

Rådet fastställer även minimipriser som förädlingsföretagen måste betala betodlarna för sockerbetorna.

7. Företag som förädlar betsocker kan sälja A- och B-socker fritt inom EG. Om de inte kan sälja allt sitt A- eller B-socker på detta sätt kan de antingen sälja till interventionsorganet, eller exportera till världsmarknaden. Om de väljer att exportera får de ett exportbidrag som beräknas på grundval av ett anbudsförfarande. Vanligtvis är det förmånligare att sälja med exportbidrag än att sälja till interventionsorgan⁽¹³⁾.

C. DE BERÖRDA FÖRETAGEN OCH DERAS STÄLLNING I FÖRENADE KUNGARIKET OCH SÄRSKILT I STORBRIANNIEN

1. Sockerproducenterna i Förenade kungariket

1.1 British Sugar

8. British Sugar är det enda företag i Förenade kungariket som förädlar sockerbetor. Företaget har tilldelats hela Förenade kungarikets årliga kvot av A- och B-socker på runt 1,144 miljoner ton. Det räkenskapsår som slutade den 30 september 1989 var British Sugars omsättning i hela världen totalt för samtliga produkter 677,6 miljoner pund sterling. Mellan 1982 och 1990 var British Sugar dotterbolag till S & W Berisford Plc⁽¹⁴⁾. Företaget förvärvades av Associated British Foods Plc⁽¹⁵⁾ i december 1990/januari 1991.

1.2 Tate & Lyle

9. Sedan början av den relevanta perioden och fram till i dag har koncernen Tate & Lyle inte förändrats till strukturen. Tate & Lyle Plc är moderbolag i koncernen, vars företag är verksamma över hela världen inom olika ekonomiska sektorer. Inom denna koncern är Tate & Lyle Industries Ltd, ett dotterbolag rakt under Tate & Lyle Plc, ansvarigt för sockerraffineringen i Förenade kungariket. Denna utförs av företagets operativa division, Tate & Lyle Sugars (TLS). Den övervägande delen av gemenskapsimporten av förmånsrörsocker raffinerar vid Tate & Lyles raffinaderier i Storbritannien. För att garantera försörjningen med rörsocker har Tate & Lyle slutit femåriga leveransavtal, vilka förlängs automatiskt, med ett antal pro-

ducenter i AVS-länderna. Företaget hade två raffinaderier i Storbritannien, varav ett i London (Silvertown) och ett i Skottland (Greenock). Raffinaderiet i Skottland har senare lagts ned. Båda raffinaderierna har drivits med full eller nästan full kapacitet sedan räkenskapsåret 1982-1983. Tate & Lyle bedriver inte bara sockerraffinering i Förenade kungariket, utan även i andra länder såsom Portugal, USA, Kanada, Australien och Zimbabwe. Företaget sysslar även med sötningsmedel för spannmålsprodukter och stärkelseframställning i Europa och Nordamerika. Det räkenskapsår som slutade den 30 september 1989 var koncernen Tate & Lyles totala omsättning i hela världen för samtliga produkter 3 359,9 miljoner pund.

2. Sockergrossisterna

10. Under den relevanta perioden utfördes distributionen av socker i Storbritannien av British Sugar och Tate & Lyle, av en dansk sockerproducent (De Danske Sukkerfabrikker) genom en exklusiv agent (Czarnikow Ltd), samt av oberoende grossister. De största grossisterna i Storbritannien var Napier Brown, James Budgett, Billington och J.M. Thomas.
11. Grossisterna bedriver sin verksamhet på två sätt, nämligen antingen som "agenter" eller "i eget namn". Grossisterna fungerar som agenter för de två producenterna i Förenade kungariket (British Sugar och Tate & Lyle), vilka betalar dem en fast provision eller avgift. I sin roll som agenter sköter grossisterna orderhantering, fakturering och inkassering. Prisförhandlingarna sker däremot direkt mellan producenten och kunden⁽¹⁶⁾. Även om denna verksamhet vanligtvis inte är särskilt lönsam, ger den marknadsandel och därmed möjlighet att sälja socker på andra, mer lönsamma villkor i eget namn⁽¹⁷⁾. Grossisten köper då socker för egen räkning, säljer det i eget namn och fastställer själv villkoren och därmed sin egen vinst. Inköpskällorna utgörs av Förenade kungarikets två producenter samt import. Grossisterna importerar för egen räkning och i eget namn⁽¹⁸⁾. Under den relevanta perioden importerade Napier Brown och James Budgett socker från kontinenten. James Budgett importerade också EG-socker från Irland.

2.1 Napier Brown

12. Napier Brown är den största av fyra sockergrossister i Storbritannien. Dess agentverksamhet för British Sugar och Tate & Lyle har gradvis minskat från runt 33 % till 23 % av dess sammanlagda strösockerverksamhet. Den verksamhet som bedrivs i eget namn har varierat mellan och 67 % och 77 %. Sedan det räkenskapsår som slutade den 31 mars 1990 har Napier Brown varit ett helägt dotterbolag till Napier Brown Holding Ltd, vars verksamhet består i handel, förädling och förpackning av socker, torkade frukter, nötter och kylda livsmedel. Det räkenskapsår som slutade den 31 mars 1990 uppnådde Napier Brown en omsättning i hela världen för samtliga produkter på 258,2 miljoner pund.

2.2 James Budgett

13. James Budgett är den näst största sockergrossisten i Storbritannien. Dess agentverksamhet för Tate & Lyle och British Sugar minskade från ca 70 % av des totala strösockerverksamhet år 1986 till runt 50 % år 1990. Den verksamhet företaget bedriver i eget namn med socker från de två producenterna i Förenade kungariket har under samma tid ökat från runt 20 % till ungefär 40 %. Importen tredubblades mellan 1986 och 1990, då

den utgjorde runt 10 % av sockerverksamheten. Sedan det räkenskapsår som slutade den 31 mars 1990 har majoritetsaktieägaren varit ED & F Man Ltd, världens största sockergrossist, som 1994 bytte namn till ED & F Man Group plc. Den 17 maj 1989 förvärvade Irish Sugar 33,3 % av aktierna i James Budgett. Samma dag blev James Budgett exklusiv distributör för Irish Sugar i Storbritannien. Den 10 augusti 1992 bytte James Budgett namn från James Budgett & Son Ltd till James Budgett Sugars Ltd. Det räkenskapsår som slutade den 31 mars 1990 var James Budgetts världsomspännande omsättning för samtliga produkter 163,8 miljoner pund.

D. PRODUKTION OCH UTBUD AV SOCKER I FÖRENADE KUNGARIKET OCH I STORBRIANNIEN

1. Marknadsandelar

14. När det gäller socker är utbud och efterfrågan väl balanserade i Förenade kungariket, vilket även var fallet under den relevanta perioden. Det framgår av följande tabell ⁽¹⁹⁾:

Tillgång/konsumtion av oförädlad socker i Förenade kungariket

(1 000 ton vitsockerekvivalent)

	Odlingssäsonger (1 oktober–30 september)			
	1986/1987	1987/1988	1988/1989	1989/1990
Total produktion	1 318	1 226	1 304	1 264
Varav C för export (British Sugars kvot = 1 144)	- 174	- 82	- 160	- 120
Tillgänglig produktion	1 144	1 144	1 144	1 144
Lagerförändringar	- 57	+ 43	+ 24	+ 30
Import från AVS-länder	1 167	1 214	1 194	1 139
Import från övriga tredje länder	1			
Import från EG-medlemsstater	88	110	132	153
Tillgängligt socker totalt	2 343	2 511	2 494	2 466
Export till tredje land	- 85	- 178	- 121	- 135
Export till EG-medlemsstater	- 29	- 75	- 78	- 37
Inhemsk konsumtion	2 229	2 258	2 295	2 294

Siffrorna i tabellen avser "vitsockerekvivalenter", vilka täcker alla sockersorter och särskilt de tre huvudkategorierna vitt strösocker, flytande socker och specialsocker⁽²⁰⁾. För andra sockersorter än vitt strösocker tillämpas en omräkningsfaktor. Vad gäller siffrorna för import från andra EG-medlemsstater, vilka är viktiga i detta ärende, råder enighet om att större delen av denna import når Förenade kungariket som vitt strösocker i bulk, femtiokilosäckar eller detaljhandelsförpackningar.

15. Under den relevanta perioden framställde British Sugar och Tate & Lyle tillsammans mer än 90 % av sockerutbudet i Förenade kungariket. Marknadsandelarna i Förenade kungariket var stabila under den relevanta perioden⁽²¹⁾. Om man ser till strösockermarknaden som helhet, hade British Sugar en andel på mellan 51 % och 54 % mellan 1986/1987 och 1989/1990, Tate & Lyle hade mellan 38 % och 40 %, Napier Browns försäljning till detaljistledet utgjorde [struken affärshemlighet] av marknaden totalt sett, medan importen stod för mellan 6 % och 8 %⁽²²⁾. Importen kom huvudsakligen från Danmark, Frankrike och Irland. Från samtliga dessa länder, och särskilt från Danmark, ökade importen mellan 1986/87 och 1989/90⁽²³⁾.

2. *Import från andra medlemsstater till Förenade kungariket och särskilt till Storbritannien*

16. British Sugar har bekräftat⁽²⁴⁾ att man under den relevanta perioden hade som strategi att försöka sätta sina priser strax under den nivå som sockerproducenter på kontinenten höll när de exporterade större kvantiteter socker till Förenade kungariket och därmed äventyrade företagets möjligheter att sälja hela dess A/B-sockerkvot i Förenade kungariket. Detta uttalande godtas av samtliga övriga parter i detta förfarande och överensstämmer med vad kommissionen kunde konstatera i sitt beslut om Napier Brown⁽²⁵⁾ samt med slutsatserna i MMC:s andra och tredje rapport⁽²⁶⁾. Även om de flesta av dessa källor anger Förenade kungariket, gäller resultaten i synnerhet Storbritannien. Det faktum att förhållandena till viss del är annorlunda i Nordirland⁽²⁷⁾, hindrar inte att dessa resultat tillämpas på marknaden i Storbritannien. Sockerpriset där är något högre än det aktuella priset på marknader i angränsande medlemsstater. Detta

beror på kostnaderna för att transportera sockret över Engelska kanalen. Det beror också på det faktum att det, för att säkerställa en betydande import, krävs ett betydligt högre pris i Storbritannien än på kontinenten, eftersom potentiella exportörer kräver en väsentlig premie för att motiveras att exportera stora mängder socker till Storbritannien eftersom de i sin tur fruktar att brittiska producenter svarar med att exportera⁽²⁸⁾.

17. Under den relevanta perioden tillämpade Tate & Lyle en aktiv strategi för att försöka avvärja import⁽²⁹⁾. Företaget kontaktade samtliga större sockerproducenter på kontinenten som tidigare hade sålt betydande kvantiteter socker i Storbritannien, nämligen Béghin-Say (Frankrike), Irish Sugar och De Danske Sukkerfabrikker, och meddelade dem att om de valde att exportera större mängder socker till Förenade kungariket än de hittills hade gjort, skulle Tate & Lyle svara med att sälja större kvantiteter på deras hemmamarknader⁽³⁰⁾. Skälet för denna strategi var att Tate & Lyle förstod att man på British Sugar avsåg att sälja hela sin A/B-kvot på marknaden i Förenade kungariket⁽³¹⁾, och att man var villig och i stånd att sänka sina priser i detta syfte, vilket priskriget 1984–86 hade visat. Produktion och konsumtion var i stort sett i balans i Förenade kungariket under den relevanta perioden, vilket innebar att om importerat A- och B-socker från kontinenten salufördes med framgång i Förenade kungariket, skulle en kvantitet motsvarande importen behöva exporteras av en av landets två producenter till andra EG-medlemsstater, till världsmarknaden med exportbidrag eller till interventionsorgan⁽³²⁾. Om båda producenterna i Förenade kungariket (British Sugar och Tate & Lyle) i ett nytt priskrig skulle ha försökt sälja sina brukliga kvantiteter på den inhemska marknaden trots importen, skulle Tate & Lyle ha haft en svagare ställning än British Sugar. I fråvaro av ett sådant priskrig var det dessutom lönsammare för båda företagen att sälja i Förenade kungariket än att exportera till andra medlemsstater, till världsmarknaden med exportbidrag eller till interventionsorgan. Under dessa omständigheter var det särskilt viktigt för Tate & Lyle att förhindra så stor del som möjligt av importen.

Liksom i skäl 16 gäller den beskrivning och analys som gjorts i fråga om Förenade kungariket i förhållande till övriga medlemsstater även Storbritannien i förhållande till andra medlemsstater.

18. Ett antal faktorer bidrog under den relevanta perioden, och gör det fortfarande, till att begränsa importen av socker till Förenade kungariket i allmänhet och till Storbritannien i synnerhet. Många kunder kräver såväl täta och snabba (just-in-time)⁽³³⁾, som garanterade och regelbundna leveranser⁽³⁴⁾. Det är inte sannolikt att en leverantör på kontinenten har möjlighet att uppfylla sådana krav. De producenter på kontinenten som är villiga att möta sådana krav skulle därför behöva investera i en distributionsorganisation i Storbritannien⁽³⁵⁾.

19. Vanligtvis utgör importen till Förenade kungariket ungefär 4–10 % av den nationella konsumtionen. Detta beror på att många av de större kunderna vill ha en leverantör bland EG-producenterna på kontinenten⁽³⁶⁾ dels för att ha ett påtryckningsmedel vid prisförhandlingar med de inhemska britiska producenterna, dels för att de därigenom lättare kan få leveranser om det skulle bli brist på inhemskt socker vid t. ex. missväxt⁽³⁷⁾. Vid import beställer företaget i fråga antingen direkt från producenten på kontinenten eller av en grossist. Grossisterna köper därför socker på kontinenten av detta skäl och även för att kunna förhandla med inhemska leverantörer om priserna på sådant socker som de vill köpa för den grossistverksamhet de bedriver i eget namn. För den verksamheten är de i stor utsträckning beroende av de inhemska leverantörerna. Dessutom importerar grossisterna socker under de perioder då socker från kontinenten är billigare än inhemskt socker, vilket kan hända under kortare perioder i synnerhet på grund av växelkursfluktuationer⁽³⁸⁾.

20. Under sockerodlingssäsongerna (1 oktober–30 september) under den relevanta perioden ökade sockerimporten från EG-medlemsstater till Förenade kungariket från 88 000 ton 1986/1987 till 110 000 1987/1988, vidare till 132 200 ton 1988/1989 och slutligen till 153 000 ton 1989/1990. Detta är en ökning med 73,9 %, vilket innebär en ökning av importandelen av den totala nationella konsumtionen från 3,9 % år 1986/1987 till 6,7 % år 1989/1990⁽³⁹⁾. År 1985/1986 importerades 137 000 ton. Ökningen mellan 1985/1986 och 1989/1990 är 11,7 %. Den allra största delen av det socker som importerades till Förenade kunga-

riket från de övriga EG-medlemsstaterna var vitt strösocker.

21. Under kalenderåren från 1986 till och med 1990, ökade Napier Browns import av vitsocker till Förenade kungariket med 60 %⁽⁴⁰⁾. Under kalenderåren från den 1 januari 1986 till den 31 december 1990 nästan tredubblades James Budgetts import av socker till Förenade kungariket⁽⁴¹⁾.

E. FÖRHÅLLET MELLAN BRITISH SUGAR, TATE & LYLE, NAPIER BROWN OCH JAMES BUDGETT UR KONKURRENSHÄNSEENDE

22. På grund av den gemensamma jordbrukspolitens⁽⁴²⁾ utformning åtnjöt British Sugar i egenskap av sockerbetsförädlare företag en inbyggd fördel under den relevanta perioden jämfört med Tate & Lyle, som använde sockerrör, eftersom man fått en högre marginal för det socker man framställt och sålt. Följaktligen är den allmänna, och även kommissionens, uppfattning⁽⁴³⁾ att British Sugar under den relevanta perioden var prisledande på marknaderna för socker (inbegripet vitt strösocker) i Storbritannien, och att Tate & Lyle prismässigt anpassade sig till British Sugar på denna marknad. Det faktum att British Sugar hade ett avgörande inflytande på prisnivån framkom även tydligt under priskriget 1984–1986⁽⁴⁴⁾. Det kommer emellertid att visas att British Sugars ställning som prisledare inte uteslöt konkurrens från Tate & Lyle på marknaderna för industrisocker och detaljsocker i Storbritannien, som är de marknader som är relevanta för detta beslut vad gäller förhållandet mellan de två företagen⁽⁴⁵⁾.

23. Napier Brown och James Budgett anpassade sig också prismässigt till British Sugar⁽⁴⁶⁾ på sockermarknaderna (inbegripet marknaden för vitt strösocker) i Storbritannien under den relevanta perioden. British Sugar har bekräftat att man under den relevanta perioden hade som strategi att försöka sätta sina priser strax under den nivå vid vilken sockerproducenter på kontinenten skulle exportera större kvantiteter socker till Förenade kungariket och därmed äventyra företagens möjligheter att sälja hela dess A/B-sockerkvot i Förenade kungariket⁽⁴⁷⁾. Under sådana omständigheter var Napier Brown och James Budgett beroende av de två sockerproducenterna i Förenade kungariket (British Sugar och Tate & Lyle) för en väsentlig del av det socker de sålde, antingen i eget namn eller i egenskap av agenter, även om importen gav dem

en viss marginal som kunde ha använts som påtryckningsmedel⁽⁴⁸⁾. Därför var de i valet av prissättningsstrategi i stor utsträckning beroende av sina viktigaste leverantörers prissättningsbeslut, även i fråga om vitt strösocker. Det faktum att British Sugar var prisledare hindrade inte, som kommer att visas, Napier Brown och James Budgett från att konkurrera med British Sugar eller Tate & Lyle på marknaden för industrisoocker i Storbritannien, vilken är den marknad som är relevant i detta ärende vad gäller förhållandet mellan alla fyra parterna⁽⁴⁹⁾.

F. SAKFÖRHÅLLANDEN SOM LIGGER TILL
GRUND FÖR ÖVERTRÄDELSEN AV
KONKURRENSREGLERNA

1. *Bakgrundsinformation*

24. Mellan 1984 och 1986 rådde priskrig på sockermarknaden i Storbritannien, inbegripet marknaden för vitt strösocker⁽⁵⁰⁾. Detta berodde till stor del på British Sugars aggressiva prissättning, vars syfte var att maximera företagets sockerförsäljning i Storbritannien. Följden blev att priserna pressades till mycket låga nivåer.
25. År 1988 fattade kommissionen till följd av ett formellt klagomål ett beslut⁽⁵¹⁾ i enlighet med artikel 86 i EG-fördraget, i vilket den konstaterade att British Sugar hade missbrukat sin dominerande ställning på marknaderna för industrisoocker och detaljsocker i Storbritannien. British Sugars förfarande, som befanns utgöra en överträdelse av artikel 86, omfattade ett flertal åtgärder avsedda att undanröja Napier Brown från marknaden för vitt strösocker avsett för detaljhandeln. Detta beslut föregicks av ett meddelande om invändningar, vari angavs att interimistiska åtgärder begärts och övervägdes. Meddelandet översändes till British Sugar den 8 juli 1986 och syftade till att få överträdelsen av artikel 86 att upphöra.
26. Den 5 augusti 1986 skrev British Sugar till kommissionen och erbjöd åtaganden avsedda att få de förfaranden att upphöra som kommissionen i det ovan nämnda meddelandet om invändningar hade ansett utgöra överträdelser av gemenskapens konkurrensregler. Kommissionen godtog åtagandena i

en skrivelse av den 7 augusti 1986. Följande åtagande är särskilt viktigt för det här förfarandet:

”(C) British Sugar godtar att sockergrossister behövs och anser att de fyller en viktig funktion på marknaden i Förenade kungariket. British Sugar har inte för avsikt att vare sig nu eller i framtiden tillämpa en prissättning, som på något som helst sätt skulle kunna hota sockergrossisternas fortsatta existens.

British Sugar åtar sig gentemot kommissionen att tillämpa normal och rimlig prissättning som inte på något sätt kan uppfattas som underprissättning. British Sugar erkänner kommissionens farhågor om att otillräcklig skillnad mellan företagets industrisoockerpris och dess detaljsockerpris kan anses utgöra oskäligen prissättning.”⁽⁵²⁾

27. I oktober 1986 underrättade British Sugar kommissionen om att man avsåg att anta ett program för säkerställande av verksamhetens förenlighet med EG:s konkurrensregler. Detta program, som antogs i december 1986, beskriver ett dominerande företags särskilda ansvar, men ger även en noggrann beskrivning av de skyldigheter som följer av artikel 85.1. Av särskild betydelse för det här förfarandet är följande avsnitt ur programmet:

”Artikel 85.1 Konkurrensbegränsande avtal

... Exempelvis är avtal eller samordnade förfaranden som innebär prisöverenskommelser, begränsningar av produktion eller marknader, uppdelning av marknader, kollektiva bojkotter av befintliga eller potentiella kunder eller leverantörer samt avtal med kopplingsförbehåll förbjudna.

... Artikel 85.1 förbjuder även avtal eller samordnade förfaranden för utbyte av information mellan konkurrenter om priser, handelsvillkor, finansiering, rabatter osv., och kan till och med vara tillämplig när sådan information ges ensidigt.

... I överensstämmelse med dess policy att följa alla tillämpliga lagar är Företaget därför angeläget att följa konkurrensreglerna i EEG och kommer att vidta alla åtgärder som krävs för att säkerställa att detta sker. Företaget har även som policy att inte endast iaktta lagen, utan att gå längre än en strikt

bokstavstolkning och försöka undvika beteenden som kan ge upphov till tvivel om huruvida företaget har handlat på ett lagligt sätt.”⁽⁵³⁾

28. Kommissionen beaktade i sitt beslut om Napier Brown 1988⁽⁵⁴⁾ åtagandena och programmet för säkerställande av verksamhetens förenlighet med konkurrensreglerna som förmildrande omständigheter vid fastställandet av böterna, vilka uppgick till 3 miljoner ecu.

2. Konkurrensbegränsande beteenden

2.1 Sammanfattning

29. De fakta och bevis som kommissionen samlat in visar följande:

- a) När det gäller industrisocker underrättade British Sugar vid ett möte den 20 juni 1986 Tate & Lyle, och även Napier Brown och James Budgett vid ett senare möte under 1986, om sin avsikt att avsluta priskriget vad gäller socker och upphöra med lågprisstrategin, vars syfte hade varit att öka marknadsandelen, och om sin avsikt att höja prisnivån i Storbritannien. Tate & Lyle bekräftade att man avsåg att följa denna prissättningsstrategi. Efter det bilaterala mötet den 20 juni 1986 ägde 18 möten om industrisocker rum mellan samtliga fyra parter. Mötena hölls regelbundet under den relevanta perioden fram till den 13 juni 1990. Vid dessa möten underrättade British Sugar företagen Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett om de prishöjningar man avsåg att försöka genomföra i fråga om industrisocker. Man hänvisade till en ”prismatris” som visade British Sugars planerade priser för olika försäljningsvolymmer. På grund av sin struktur angav matrisen oundvikligen även prisskillnaderna vid köp av mindre eller större kvantiteter industrisocker. Åtminstone vid ett tillfälle fick Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett var sin kopia av matrisen av British Sugar, och vid andra möten lämnade British Sugar upplysningar liknande dem som matrisen innehöll till de tre parterna. Dessutom finns det bevis på att British Sugar också antydde för de tre andra företagen att man avsåg att ändra vissa av, eller samtliga, sina listpriser. Ibland gjordes detta så lång tid som nio månader före själva ändringen.

- b) När det gäller detaljsocker, meddelade British Sugar vid mötet den 20 juni 1986 Tate & Lyle om att man även inom denna verksamhet tänkte upphöra med den lågprisstrategi som varit avsedd att öka företagets marknadsandel, och om att man nu avsåg att höja prisnivån i Storbritannien. Mellan den 25 februari 1987 och den 9 maj 1990 höll de två företagen sedan åtta möten om detaljsocker. Vid minst två av dessa möten gav British Sugar Tate & Lyle en kopia av sin nya prislista för detaljsocker några dagar innan listan distribuerades officiellt inom branschen. Vid mötena diskuterade de två företagen även sina respektive strategier vad gällde rabatter till större detaljistkunder. Det finns dock inga bevis för att British Sugar underrättade Tate & Lyle om vilka priser eller rabatter som tillämpades på enskilda kunder. Vidare informerade British Sugar Tate & Lyle om höjningar av priserna på detaljistprislistan minst 2–3 veckor innan den nya prislistan hade tryckts och distribuerats inom branschen.

2.2 Utförlig beskrivning

30. Den 17 och 18 juni 1986, nästan två månader innan han skrev till kommissionen för att presentera de åtaganden företaget var berett att göra, ringde styrelseordföranden i S & W Berisford styrelseordföranden i Tate & Lyle och upplyste honom om att en förändring inom ledningen för British Sugar var omedelbart förestående och föreslog ett möte med Tate & Lyle för att presentera British Sugars nya ledningsgrupp⁽⁵⁵⁾. Ett möte mellan de två företagsledningarna hölls den 20 juni 1986. Vid mötet informerade British Sugar Tate & Lyle om sitt beslut att avsluta sockerpriskriget, vilket hade grundats på viljan att uppnå en större marknadsandel genom låga priser. Nedan återges en del av en skrivelse från en styrelseledamot på Tate & Lyle till Office of Fair Trading av den 29 augusti 1990, som kommissionen fick en kopia av och som beskriver hur företaget uppfattade hur mötet avlöpte⁽⁵⁶⁾:

”Företrädarna för Tate & Lyle lämnade mötet med det intrycket att det priskrig som pågått i ungefär två år skulle upphöra. De uppfattade också att de marknadsandelar som Tate & Lyle och British Sugar hade på detaljhandelsmarknaderna skulle förbli oförändrade och att ingendera parten skulle

ägna sig åt aggressiv prissättning. Tate & Lyle godtog också att British Sugar inte kunde hindras från att sälja hela sin A+B-kvot på ca 1 144 000 ton på marknaden i Förenade kungariket. Innebörden av dessa diskussioner, så som den uppfattades av Tate & Lyle, var att British Sugar inte skulle störa jämvikten på marknaden genom att importera socker därför att det skulle leda till ett nytt pris-krig, eftersom marknaden var i balans. För att omsätta detta i praktiken gav hr Pepler på Tate & Lyle Sugars sina medarbetare beskedet att de inte skulle sänka priserna för att försöka vinna marknadsandelar från British Sugar.

Detta möte var betydelsefullt i och med att det fastställde de principer som skulle ligga till grund för samtliga senare diskussioner.”⁽⁵⁷⁾

31. Enligt både British Sugar och Tate & Lyle innebär detta uttalande varken att företagen var överens om att gemensamt fastställa priser eller marknadsandelar, eller att de var överens om att inta en gemensam ståndpunkt i fråga om import. I ett gemensamt memorandum som både British Sugar och Tate & Lyle lämnat till Office of Fair Trading⁽⁵⁸⁾ gav parterna sin gemensamma syn på vad som hände. I den relevanta delen av memorandumet anges i följande:

”4. British Sugar meddelade vid ett möte den 20 juni 1986 att det priskrig skulle upphöra som vid den tiden fördes på sockermarknaden i Förenade kungariket som en följd av BS dåvarande affärsstrategi. Mot bakgrund av EEG-kommissionens utredning av BS verksamhet i samband med beslutet om Napier Brown, var företaget angeläget att säkerställa att man inte tillämpade en prissättningsstrategi som skulle kunna ge upphov till klagomål till kommissionen eller OFT om underprissättning eller liknande missbruk av dominerande ställning. Både TLS och British Sugar ansåg att British Sugars ensidiga beslut att avsluta priskriget skulle innebära att

a) marknadsandelarna på detaljhandelsmarknaden skulle förbli på ungefär den nivå parterna menade att de var när

British Sugar meddelade sitt beslut, och att

b) British Sugar därför inte skulle tillämpa aggressiv prissättning, vilket skulle innebära att TLS inte skulle göra det heller, även om det fortfarande skulle finnas en viss toleransmarginal vad gällde deras respektive marknadsandelar.

Så länge arrangemanget gällde underrättades TLS av British Sugar om förändringar i prislstan och företagets rabattpolicy innan kunderna underrättades, även om TLS inte fick några uppgifter om vilka priser eller rabatter som skulle beviljas någon enskild kund. Innan TLS fick någon sådan information torde British Sugars större kunder ha känt till företagets avsikter i stort vad gäller prishöjningarnas omfattning under den relevanta perioden. Ibland tog parterna kontakt med varandra för att höra om deras andelar av detaljhandelsmarknaden var inom toleransmarginalerna.”⁽⁵⁹⁾

32. Efter mötet mellan British Sugar och Tate & Lyle den 20 juni 1986, höll British Sugar en rad möten fram till och med den 13 juni 1990 med Tate & Lyle och i vissa fall var även Napier Brown och James Budgett närvarande. Tate & Lyle har tillhandahållit kommissionen en förteckning över de möten som man känner till⁽⁶⁰⁾. Förteckningen sammanställdes på grundval av de anställdas almanacksanteckningar, och anger datum, deltagare samt vilket företag de företräder, mötesplatsen och ämnet för varje möte.

33. Sammanlagt tas 40 möten upp i den förteckning Tate & Lyle lämnat in. British Sugar, Napier Brown och James Budgett erkänner att dessa möten ägt rum och även att de ägde rum i enlighet med den detaljerade redogörelsen i Tate & Lyles förteckning⁽⁶¹⁾. I förteckningen har Tate & Lyle angivit att det är osäkert om huruvida det verkliga mötet hölls den 5 november 1987. Utöver mötesplatsen innehåller förteckningen följande uppgifter:

Datum	Företag från vilka en eller flera personer deltog i mötet BS = British Sugar TL = Tate & Lyle NB = Napier Brown JB = James Budgett	Ämne
1986		
20 juni 1986	BS, TL	bakgrundsmöte
[3-4 veckor senare]	BS, TL	bakgrundsmöte
16 september 1986	BS, TL	allmänt marknadsmöte
[exakt datum ej känt]	BS, TL, NB, JB	industri
1987		
5 februari 1987	BS, TL, NB, JB	industri
25 februari 1987	BS, TL	allmänt/detalj
26 mars 1987	BS, TL	detalj
15 juni 1987	BS, TL, NB, JB	industri
24 juni 1987	BS, TL	allmänt
29 juni 1987	BS, TL	allmänt
6 juli 1987	BS, TL, NB, JB	industri
29 juli 1987	BS, TL, NB, JB	industri
15 september 1987	BS, TL, NB, JB	industri
7 oktober 1987	BS, TL, NB, JB	industri
20 oktober 1987	BS, TL, NB, JB	industri
5 november 1987 [?]	BS [?], TL [?]	allmänt [?]
1988		
7 januari 1988	BS, TL, NB, JB	industri
25 januari 1988	BS, TL	allmänt
27 januari 1988	BS, TL	detalj
8 mars 1988	BS, TL, NB, JB	industri
20 april 1988	BS, TL	allmänt
11 maj 1988	BS, TL, NB, JB	industri
4 augusti 1988	BS, TL, NB, JB	industri
14 september 1988	BS, TL	detalj
3 oktober 1988	BS, TL, NB, JB	industri
23 november 1988	BS, TL	allmänt
1989		
13 februari 1989	BS, TL	allmänt/import
30 maj 1989	BS, TL, JB	import/export
6 juni 1989	BS, TL	detalj
19 juni 1989	BS, TL, NB, JB	industri/ändringar av institutionella priser
29 augusti 1989	BS, TL	import/export
17 oktober 1989	BS, TL	detalj
16 november 1989	BS, TL, NB, JB	industri
14 december 1989	BS, TL, NB, JB	industri
1990		
8 februari 1990	BS, TL, NB, JB	industri
12 februari 1990	BS, TL	detalj
21 februari 1990	BS, TL	allmänt
9 maj 1990	BS, TL	detalj
12 juni 1990	BS, TL	industri
13 juni 1990	BS, TL, NB, JB	industri

34. Fördelningen på ämnesområden är
- bakgrundsmöte 2,
 - allmänt marknadsmöte 8,
 - industri 18,
 - industri/institutionella prisändringar 1,
 - allmänt/detalj 1,
 - detalj 7,
 - allmänt/import 1,
 - import/export 2.

35. Förteckningen visar att förutom det första bilaterala mötet mellan British Sugar och Tate & Lyle den 20 juni 1986 hölls 18 möten om industrisocker i vilka samtliga fyra parter deltog, nämligen 17 möten om "industri" och ett om "industri/ändringar av institutionella priser". Vad gäller det första fyrpartsmötet (mellan British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett) om industrisocker anges det i förteckningen att det ägde rum i slutet av 1986, dvs. efter den 16 september 1986 och före slutet av 1986. Inga invändningar görs mot detta.

Förutom det första bilaterala mötet den 20 juni 1986 hölls åtta möten om detaljsocker mellan British Sugar och Tate & Lyle, nämligen sju möten om "detaljhandel" och ett om "allmänt/detaljhandel".

De övriga möten som förtecknas är inte relevanta för detta ärende.

36. I en skrivelse av den 16 juli 1990⁽⁶²⁾ till Office of Fair Trading från styrelseordföranden i Tate & Lyle, som kommissionen fått en kopia av, ger Tate & Lyle sin bild av mötena:

"Vissa möten ägde rum, vid vilka British Sugar antydde att det av kommersiella och politiska skäl var av största vikt att företaget fick sälja allt sitt A- och B-kvotsocker i Förenade kungariket. De önskade även en höjning av prisnivån i Förenade kungariket från den låga nivå priserna vid den tiden hade nått och ville återinföra rimligare och mer logiska skillnader mellan priserna för kunder som köpte olika stora kvantiteter. På grund av det svåra läget för rörsockerverksamheten hade Tate & Lyle få affärsmässigt rimliga alternativ till att följa British Sugars nya prissättningsstrategi.

Företagen utbytte åsikter om de minimipriser som British Sugar ville uppnå på industrimarknaderna och detaljhandelsmarknaderna och i vilken takt höjningarna skulle kunna ske. Tate & Lyle betonade att dess affärsstrategi dels gick ut på att följa prisledande British Sugar, dels på att försvara den marknadsandel man då hade på runt en tredjedel av detaljhandelsmarknaden. British Sugar höjde därefter priserna på industrisocker och detaljsocker i Förenade kungariket under sommaren 1986, och Tate & Lyle följde efter med i stort sett motsvarande höjningar. Tate & Lyle insåg att man inte skulle kunna hindra British Sugar från att sälja hela företagets A- och B-kvoter i Förenade kungariket, och att British Sugar inte skulle importera socker.

Vad gäller försäljningen av socker på industrimarknaden förefaller möten sedan dess ha ägt rum två till tre gånger om året mellan företrädare för British Sugar och Tate & Lyle. Vid vissa av dessa möten angav British Sugar de lägsta nettopriser inom olika volymsegment som man önskade uppnå under det kommande året. Denna matris samt annat material om priser, har varit föremål för kontakter mellan företagen och även med Napier Brown och Budgetts. Även tidpunkten för förändringar av listpriserna och förändringarnas art har meddelats, liksom kvantiteter för leverans, kunders kreditvärdighet m. m. Ibland utbytte företagen även upplysningar om vilka mängdrabatter som tillämpades på enskilda kunder.

(...)

Även detaljhandelspriserna har varit föremål för kontakter mellan företagen, vid vilka British Sugar har angivit när man kommer att höja priserna i detaljistprislistan. I samband med kundförhandlingar utväxlades upplysningar om ändringar av de rabatter man avsåg att erbjuda några av de större kunderna (som köpte in från båda företagen). Tate & Lyle har hela tiden förklarat att man avsåg att försvara sin tredjedel av detaljhandelsmarknaden, och har gjort allt för att hindra British Sugar från att ta över andelar. Tate & Lyle har inte haft något affärsmässigt intresse av att angripa British Sugars marknadsställning, eller att försvåra för British Sugar att uppnå sitt syfte, nämligen förbättrade intäkter från sockermarknaden i Förenade kungariket."⁽⁶³⁾

2.2.1 *Priserna på industrisoocker, särskilt matrisen*

37. I bilagan till den ovannämnda skrivelsen av den 16 juli 1990 bifogade Tate & Lyle en kopia av den prismatris som man fått av British Sugar vid ett möte 1989. Matrisen, som enbart gällde industrisoocker, angav de priser British Sugar planerade för varje kvartal under kalenderåret 1990 och var uppdelad i tio kolumner för olika försäljningskvantiteter.
38. Även om British Sugar anser att matrisen endast överlämnades vid ett enda möte godtar man⁽⁶⁴⁾, att "vid alla andra tillfällen, tror jag vi kan medge, jag tror inte vi har något att frukta, diskuterades matrisen i allmänna termer, men så vitt vi vet har ingen annan tryckt eller utskrivnen matris överlämnats till Tate & Lyle eller grossisterna vid något annat tillfälle".⁽⁶⁵⁾ När undersökningar genomfördes hos British Sugar angav en företrädare för företaget⁽⁶⁶⁾ att vid de tillfällen då British Sugar inte överlämnade någon matris "meddelade vi vanligtvis bara att vi eftersträvade att förskjuta 50 000-tonsintervallet med ett visst belopp och sedan höja priserna för nedre delen av matrisen så att det kanske blev 2/2,5/3 pund sterling och så vidare."⁽⁶⁷⁾ James Budgett hävdar också att matrisen endast överlämnades vid ett enda tillfälle.⁽⁶⁸⁾ Å andra sidan framhöll en företrädare för Tate & Lyle i samband med undersökningarna hos det företaget att British Sugars matris överlämnades till Tate & Lyle "två eller möjligen tre gånger" (*twice or three times possibly*).⁽⁶⁹⁾ När en av kommissionens tjänstemän frågade vilken typ av information som tillhandahölls Tate & Lyle vid de tillfällen då ingen matris överlämnades, angav en företrädare för företaget⁽⁷⁰⁾ att "... poängen var egentligen att de lade fram ett papper som de sa visade hur de avsåg att förskjuta marknadspriset (...). Det var inte så att det visades varje gång. Det gällde deras avsikter för en kommande period, om ett år."⁽⁷¹⁾ I sitt skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar⁽⁷²⁾, vidhöll Tate & Lyle att dess företrädare, när denne hänvisade till att "ett papper" (*a piece of paper*) visades, avsåg matrisen vid de tillfällen då den överlämnades. Tate & Lyle hävdar⁽⁷³⁾ att "förutom vid det enda tillfälle, eller möjligen de två eller tre tillfällen, när matrisen överlämnades till TL och grossisterna, överlämnades ingen skriftlig eller tryckt prisinformation till TL. TL håller därför med BS om att inga andra tryckta eller skriftliga dokument än matrisen överlämnades till TL."⁽⁷⁴⁾

Ingen av parterna har dock ifrågasatt det reviderade meddelandet om invändningar vad gäller det sätt — vilket beskrivs i detta beslut⁽⁷⁵⁾ — på vilket British Sugars minnen av vad som hände när matrisen inte överlämnades återges, dvs. att matrisen diskuterades i allmänna termer (*in general terms*) och att British Sugar angav med hur mycket man avsåg att förskjuta de olika volymintervallen. En jämförelse visar att den information som British Sugar tillhandahöll vid dessa tillfällen liknade den som tillhandahölls genom att matrisen faktiskt överlämnades till de andra parterna. Napier Brown är uttryckligen⁽⁷⁶⁾ enig med kommissionen om dess beskrivning av sakförhållandena, så som de läggs fram i det reviderade meddelandet om invändningar⁽⁷⁷⁾ och upprepas i detta beslut⁽⁷⁸⁾. "Åtminstone vid ett tillfälle fick Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett var sin kopia av matrisen, och vid andra möten lämnade British Sugar upplysningar liknande dem som matrisen innehöll till de övriga tre parterna..."⁽⁷⁹⁾

39. I sitt på det första meddelandet om invändningar⁽⁸⁰⁾ anger Tate & Lyle att "även om matrisen diskuterades vid mötena, utgjorde de inte "förslag" från BSC som stod till diskussion för ändring, utan utgjorde BSC:s ensidiga beslut."⁽⁸¹⁾ Man säger vidare⁽⁸²⁾ att 'matrisen' var ett internt BSC-dokument som företaget av interna skäl valde att då och då (dock inte alltid) visa Tate & Lyle och de två grossisterna."⁽⁸³⁾
40. Följande förklaringar ger ytterligare klarhet vad matrisen beträffar. Vid förhören i detta ärende beskrev British Sugar⁽⁸⁴⁾ matrisen som "ett internt dokument, man skulle kunna säga att det är ett vertikalt dokument, inom British Sugar."⁽⁸⁵⁾ Den angav de priser under vilka British Sugars säljare inte fick sälja industrisoocker utan uttryckligt tillstånd av den administrativa chef som ansvarade för industrisoocker⁽⁸⁶⁾. British Sugar påpekade emellertid också att i många fall såldes industrisoocker till priser under priserna i matrisen.

James Budgett betonade i sitt skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar⁽⁸⁷⁾ att man aldrig "såg den volym/prismatris som British Sugar visade som något annat än en vägledning till de priser British Sugar ville att deras säljare skulle försöka få ut. Informationen var inte hemlig (den stod till förfogande för de industrikunder som bad att få den)."⁽⁸⁸⁾ I sitt skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, beskrev James Budgett⁽⁸⁹⁾ att det var "underförstått att matrisen endast utgjorde en intern guide för British Sugars

försäljare som de kunde avvika från (efter att först ha inhämtat ledningens godkännande)" ⁽⁹⁰⁾, vilket därmed gav en "intern övervakningsmekanism" (*an internal monitoring mechanism*) ⁽⁹¹⁾.

Tate & Lyle angav i samband med undersökningar ⁽⁹²⁾ att de [British Sugar] visade ett papper som de sa visade hur de avsåg att förskjuta marknadspriset (. . .) de visade detta för att det skulle vara till nytta för de andra så att vi skulle veta vad de avsåg att göra." ⁽⁹³⁾

41. British Sugar har underrättat kommissionen om att matrisen inte gavs till kunder förutom vid de möten mellan parterna som granskas i detta förfarande ⁽⁹⁴⁾. Dokumentet var därför inte tillgängligt för alla. Vad gäller händelsernas kronologiska ordning anger British Sugar att långt innan matrisen avslöjades för andra, hade företaget redan inlett förhandlingar och även slutit några större avtal om industrisoocker. Enligt British Sugar kände dess konkurrenter redan till företagets aktiviteter på marknaden för industrisoocker när matrisen avslöjades. Matrisen bjöd inte på några överraskningar och minskade ingen ovisshet om British Sugars priser ⁽⁹⁵⁾. Beträffande den tidpunkt då Tate & Lyle fick informationen i matrisen av British Sugar, förklarade Tate & Lyle i samband med undersökningen ⁽⁹⁶⁾ att "i allmänhet" (*in general*) fick man informationen "i ett tidigt skede" (*at the early stages*) av de årliga förhandlingarna med industrikunder, när "vi kanske redan hade inlett förhandlingar med vissa, men kanske inte med andra." ⁽⁹⁷⁾ Tate & Lyle vidhöll att om British Sugar inte hade tillhandahållit matrisen, hade man i viss utsträckning kunnat få de upplysningarna på marknaden, genom att prata med köpare ⁽⁹⁸⁾. Vid samma tillfälle bekräftade Tate & Lyle ⁽⁹⁹⁾ emellertid att den information som matrisen gav var användbar, genom att ange att "det hade varit dumt att säga att vi inte hade användning av den, det hade vi (. . .) om vi hade en hänvisning om deras avsikter kunde det kanske påverka vår inställning. Vi anpassar oss." ⁽¹⁰⁰⁾

42. Dessutom finns det bevis för att British Sugar inte bara överlämnade prismatriser eller motsvarande upplysningar om industrisoocker till Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett, utan att British Sugar också i god tid, innan detaljerade primatriser hade utarbetats, underrättade dessa företag om

sina avsikter att höja priser. I ett skriftligt svar av den 15 januari 1991 ⁽¹⁰¹⁾ på frågor som kommissionen ställt beträffande industrisoocker, angav Tate & Lyle att även om företaget aldrig fick utkast till listprisändringar av British Sugar, så "antydde ibland avsikter att ändra vissa eller samtliga listpriser så långt i förväg som nio månader. Notera dock att större delen av försäljningen av industrisoocker inte sker till listpriser." ⁽¹⁰²⁾

43. I fråga om kommissionens slutsats att Tate & Lyle i samband med undersökningarna den 27 maj 1994 hade bekräftat att informationen ökade vissheten och meddelades på förhand, framhöll Tate & Lyle i sitt skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar följande ⁽¹⁰³⁾: "Inom industrisektorn är prislistor av mycket liten betydelse för de priser som enskilda kunder faktiskt betalar. Den information som BS gav var betydligt mer relevant för grossisterna och gav dem en utgångspunkt för deras egna priser. För TL var sådan information av litet värde i konkurrensen med BS om enskilda kunder. Den var snarare användbar därför att den gav en hänvisning om BS avsikter, och inte därför att den skulle ge någon visshet." ⁽¹⁰⁴⁾ I fråga om det faktum att informationen lämnades på förhand, hävdade Tate & Lyle ⁽¹⁰⁵⁾: "Även om själva matrisen inte gavs till kunder, så var information i matrisen tillgänglig för kunderna samtidigt som TL tog emot den. Följaktligen hade TL redan börjat snappa upp upplysningarna på marknaden eller åtminstone skulle man ha fått informationen mycket snart därefter. TL fick därför inte information om BS framtida priser före dess kunder (se även punkterna 152 och 160 i BS svar på det första meddelandet om invändningar)." ⁽¹⁰⁶⁾
44. Dessutom står det klart att under mötena om industrisoocker angavs de skillnader som skulle bibehållas eller införas mellan de priser som togs ut av kunder som köpte stora respektive små kvantiteter industrisoocker. Tate & Lyle anger i sin skrivelse av den 16 juli 1990 till Office of Fair Trading ⁽¹⁰⁷⁾, att British Sugar under mötena angav att "[de] även önskade den höjning av prisnivån i Förenade kungariket från de låga nivåer priserna vid den tiden hade nått, och ville återinföra rimli-

gare och mer logiska skillnader mellan priserna för kunder som köpte olika stora kvantiteter.”⁽¹⁰⁸⁾

Det faktum att British Sugar lade fram sin prismetris vid åtminstone några av dessa möten, och att denna matris angav deras planerade minimipriser för kunder enligt storleken på deras inköp, innebar att skillnaderna oundvikligen togs upp vid dessa möten. British Sugar bekräftar detta. I samband med undersökningarna angav man⁽¹⁰⁹⁾ att ”visningen av matrisen . . . var avsedd att få dem att förstå att ett visst förhållande mellan pris och kvantitet skulle bibehållas”⁽¹¹⁰⁾, och i sitt svar på det första meddelandet om invändningar⁽¹¹¹⁾ angav man att man vid sådana möten ”diskuterade prisskillnader vid köp av olika stora sockerkvantiteter”⁽¹¹²⁾. Detta bekräftades även i Tate & Lyles skrivelse till Office of Fair Trading av den 29 augusti 1990⁽¹¹³⁾, i vilket det anges att vid mötena om industrisocker ”diskuterades bland annat prisändringar, prisskillnader, leveransvillkor, kreditvillkor, problem med minskande volymer och, i vissa fall, situationen beträffande enskilda kunder.”⁽¹¹⁴⁾

45. Napier Brown och James Budgett har låtit förstå att de, i egenskap av grossister, hade ett särskilt intresse av att återinföra och upprätthålla märkbara prisskillnader för köp av större respektive mindre mängder industrisocker. Detta beror framför allt på det faktum att när det gällde industrisocker var det i första hand British Sugars kunder som köpte större kvantiteter, medan grossisternas stamkunder köpte mindre mängder. Napier Brown klagade i sitt skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar⁽¹¹⁵⁾ att man genom mötena fick visshet om att British Sugar i fråga om priserna på industrisocker inte längre skulle behålla den ”orealistiskt ’platta’ struktur som hade utvecklats under priskriget”⁽¹¹⁶⁾ på grund av ”British Sugars sätt att drastiskt minska skillnaderna mellan de priser som togs ut av kunder som köpte stora kvantiteter (ofta British Sugars befintliga kunder) och kunder som köpte mindre kvantiteter, nämligen grossisternas stamkunder.”⁽¹¹⁷⁾

James Budgett förklarade i skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar⁽¹¹⁸⁾ att ”Budgett nyligen hade lidit, inte av den faktiska prisnivån för industrisocker, utan snarare av att British Sugar inte differentierade priserna i förhållande till kundernas storlek (. . .) Ur Budgetts synvinkel var borttagandet av prisskillnaderna helt

klart det grövsta inslaget i British Sugars illojala prissättning, och det som hade åsamkat Budgett väsentlig skada (. . .) Ur Budgetts synvinkel gav mötena visshet om att engagemanget på ledningsnivå i British Sugar för att undvika sådan illojal prissättning som skadade grossisterna också styrdes av någon sorts intern mekanism som gällde den dagliga verksamheten för British Sugars försäljare”.⁽¹¹⁹⁾

2.2.2 Detaljsockerpriser

46. Vad gäller mötena om detaljsocker anmodades Tate & Lyle i samband med undersökningarna den 27 maj 1994 att kommentera påståendena om att British Sugar delade ut ett antal prislistor vid flera tillfällen innan de slutliga priserna blev allmänt tillgängliga och att British Sugar förvarnade Tate & Lyle inför höjningar av listpriserna. På frågan om vad företaget hade fått, vid vilken tidpunkt samt hur långt i förväg svarade en företrädare för Tate & Lyle följande⁽¹²⁰⁾: ”Vanligtvis var det tre eller fyra veckor, tror jag, före prislistans officiella datum och det var faktiskt bara för att förmedla informationen, så att vi inte skulle vara helt ovetande, och så att de [British Sugar] kunde försäkra sig om att vi skulle anpassa oss. Vi hade alltid anpassat oss och de utgick alltid i från att vi skulle göra det igen. Och det var bara för att de skulle kunna försäkra sig om att vi skulle anpassa oss den gången också.”⁽¹²¹⁾ Tate & Lyle bekräftade⁽¹²²⁾ att dess priser skulle ändras en kort tid därefter och ”i stort sett samma höjning per ton införas” (*go the same increase per tonne in general*) Tate & Lyle erkände också⁽¹²³⁾ att de upplysningar British Sugar lämnade utgjorde en ”säkerhetsfaktor” (*safety factor*).
47. I en kommentar till den försäkran och förhandsinformation som British Sugar erbjöd i fråga om detaljsockerpriser, framhöll Tate & Lyle i sitt skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar⁽¹²⁴⁾ att ”TL endast fick BS prislistor vid tre tillfällen under perioden i fråga, varav den ena gången fem dagar och den andra gången två dagar innan prislistorna distribuerades officiellt till företagen i branschen. TL fick vid det tredje tillfället en prislista fyra dagar *efter* det att den hade distribuerats officiellt inom branschen. BS hade alltid talat med sina kunder innan man talade med TL och torde framför allt ha antytt för kunderna två till tre veckor i förväg att priserna skulle

komma att höjas. TL fick därför inte någon hemlig information. Eventuell information som lämnades "på förhand", lämnades endast före det *officiella* datumet, men inte innan BS kunder fått vetskap om nya priser." (125)

48. Det finns dock bevis för att den information som British Sugar lämnade till Tate & Lyle om detaljsocker inte enbart omfattade prislister. British Sugar förvarnade även Tate & Lyle i mycket god tid inför höjningar av detaljsockerpriserna, innan prislister hade tryckts. I ett skriftligt uttalande av den 12 december 1990 (126), vilket lämnats till kommissionen, angav chefen för den inhemska försäljningen av detaljsocker vid Tate & Lyle följande beträffande detaljsocker: "Sedan mitt första möte med BS i februari 1987 kan jag inte komma ihåg att någon prishöjning skulle ha genomförts utan att den antytts för mig minst 2 till 3 veckor innan prislister distribuerades till de övriga företagen i branschen." (127) I samband med undersökningarna hos Tate & Lyle den 27 maj 1994, bekräftade en företrädare för företaget (128) att "antytts" innebar att British Sugar "faktiskt nämnde med vilket belopp priserna skulle höjas" (*would actually say the amount of the price intended listings*) och att detta gjordes med utgångspunkt i en standardprislista. Vad beträffar detaljsocker ställde kommissionen också en fråga vid ett annat tillfälle under loppet av samma undersökning om de prislister och den information som British Sugar lämnade på förhand, på vilken en företrädare för Tate & Lyle gav ett kort svar (129): "Jag tror det brukade röra sig om tre eller fyra veckor före prishöjningens officiella datum". (130)

2.2.3 Tillgången till och värdet av informationen om sockerpriserna

49. Vad gäller tillgången till och värdet av den information om sockerpriserna som British Sugar lämnade ut vid mötena, konstaterar kommissionen att tekniskt sett är det alltid svårare och mer betungande att få brottstycken av information om en konkurrents prismässiga avsikter genom att tala med några av dennes potentiella kunder, än genom att få dessa upplysningar direkt och i sin helhet från konkurrenten själv på möten. Dessutom är det allmänt känt att andrahandsinformation från ett antal tredje parter (i detta fall British Sugars potentiella kunder) är mindre tillförlitlig och exakt än förstahandsinformation direkt från källan (i detta fall British Sugar). Detta bekräftas av Tate & Lyle

i dess skrivelse till Office of Fair Trading av den 16 juli 1990 (131), i vilken man anger att "information mellan kunder och tillverkare är ofta inte tillförlitlig och kan vara direkt vilseledande. Detta har i hög grad varit fallet på sockermarknaden under de senaste åren." (132) I denna skrivelse angav Tate & Lyle även att uttalanden som görs av en konkurrent till en annan inte behöver vara tillförlitliga. Tate & Lyle bekräftade emellertid senare att man hade haft nytta av de upplysningar British Sugar lämnat (133). Den slutsatsen kan även dras av det faktum att Tate & Lyle fortsatte att regelbundet delta i mötena.

James Budgett framhöll i sitt svar på det första meddelandet om invändningar (134) att "informationskällor på marknaden gav mycket tillförlitliga och snabba upplysningar om allmänna prisnivåer, även om de kanske inte lämnade perfekt och omedelbar information om vilka priser enskilda kunder betalade (t. ex. kunde enskilda köpare ange felaktiga inköpspriser från tredje part). Den unika marknadsstrukturen var utmärkt lämpad för detta." (135) Företaget angav också (136) att "informationen om BS matris var korrekt och spreds snabbt via marknaden (framför allt via kunder) till åtminstone samtliga större aktörer." (137) Napier Brown är av samma åsikt som James Budgett (138). British Sugar anser också (139) att grossisterna kunde ha fått tag på uppgifterna på marknaden och att den information som lämnades enbart "syftade till att ge grossisterna en viss grad av visshet." (140)

2.2.4 Fler beskrivningar av mötena

50. I skrivelsen till Office of Fair Trading av den 29 augusti 1990 (141) förklarar Tate & Lyle mer om vad man kommer ihåg diskuterades vid mötena.

"2. Försäljningen av industrisocker

(...)

Hr Smith minns att vid det första av dessa möten med de fyra företrädarna godtogs ett lägsta pris på runt 370 pund sterling per ton för industrisocker. Vid senare möten var det underförstått att detta minimipris höjdes i takt med den övergripande höjning av priserna som framgick av den 'matris' som sammanställdes av British Sugar och som angav minimipriser netto för vissa volymintervaller. Man diskute-

rade bland annat prisändringar, prisskillnader, leveransvillkor, kreditvillkor, problem med minskande volymer och, i vissa fall, situationen beträffande enskilda kunder. I början såg Tate & Lyle mötena som tillfällen att förbättra relationerna mellan British Sugar och grossisterna. Under priskriget hade grossisterna förlorat stora volymer i form av småkunder och British Sugar började gradvis lämna tillbaka de mindre kunderna. Tate & Lyle berördes inte av detta eftersom företaget aldrig hade haft särskilt många småkunder.

(...)

3. Försäljningen av detaljsocker

Mötena mellan de personer på British Sugar och Tate & Lyle som var ansvariga för marknadsföringen av detaljsocker, nämligen hr [struken affärshemlighet] respektive hr [struken affärshemlighet], hölls i två olika slags situationer: För det första när British Sugar behövde underrätta Tate & Lyle om förestående prishöjningar, och för det andra vid särskilda tillfällen då en av sockerproducenterna ansåg sig ha skäl att misstänka att den andra försökte ta över dess kunder genom att erbjuda lägre priser. Vid prisändringsmöten brukade British Sugar överlämna sin prislista några dagar innan den publicerades och upplysa Tate & Lyle om vilken rabattsats man skulle erbjuda detaljhandelskedjorna för att säkerställa att vinstmarginalen på dessa kunder inte minskades. Tate & Lyle fick emellertid inte veta något om exakt vilka priser som skulle gälla för enskilda kunder.”⁽¹⁴²⁾

51. I en skrivelse till Office of Fair Trading av den 7 augusti 1990⁽¹⁴³⁾ kommenterade British Sugar Tate & Lyle skrivelse till OFT av den 16 juli 1990⁽¹⁴⁴⁾ och beskrev sina egna minnen av mötena i fråga. Både Napier Brown och James Budgett stödjer denna skildring⁽¹⁴⁵⁾.

”Punkt 3 på sidan 4 i hr Shaws skrivelse⁽¹⁴⁶⁾ gäller försäljningen av industrisocker, och möten och kontakter mellan de två företagen och de större sockergrossisterna Napier Brown och Budgetts.

Vid de första mötena var grossisterna närvarande. Ett av de klagomål som Napier Brown framförde gällde att British Sugar hade sänkt sina priser för detaljsocker och industrisocker. Kommissionen höll med om att detta utgjorde en överträdelse av artikel 86. Det ursprungliga syftet med mötena och med British Sugars bekräftelse av sådant som grossisterna (som även var kunder till British Sugar) ändå skulle ha fått höra på marknaden, var att försäkra grossisterna om att problemet inte skulle återkomma. Senare vid dessa möten meddelade British Sugar sina avsikter vad gällde prissättning. Mötena med Tate & Lyle började hållas i slutet av 1987⁽¹⁴⁷⁾. British Sugars företrädare vid dessa möten meddelade vilka priser British Sugar skulle eftersträva under kommande kvartal. Såsom brukligt i dylika situationer utarbetades en prismatris med utgångspunkt i olika kvantiteter som en vägledning för British Sugars egna försäljare — så att de skulle veta hur låga priser de kunde erbjuda utan att behöva tillstånd av ledningen. Både kunder och konkurrenter kände till förekomsten av denna matris — det var till och med tal om att publicera den. Matrisen utarbetades i samband med British Sugars årliga planering och var ett av huvudinslagen i företagets vinstmix. Den utgjorde också ett medvetet försök att tillmötesgå Europeiska kommissionens påpekande om att företaget borde ha en kostnadsrelaterad prisstruktur. Det måste därför betonas att det som meddelades de övriga företagen var innehållet i affärsmässiga beslut som British Sugar redan hade fattat. Inte vid något tillfälle träffades överenskommelser om vilka priser som skulle tas ut av enskilda kunder. Parterna kom inte heller överens om vilka priser som skulle offereras. Informationen gällde främst vilka prishöjningar British Sugar tänkte tillämpa på olika kunder som köpte olika kvantiteter. Dessa upplysningar skulle emellertid också ha varit tillgängliga för var och en av British Sugars industrikunder samtidigt som de lämnades till Tate & Lyle och grossisterna. Även om det förekom diskussioner ändrade British Sugar aldrig sina beslut och följaktligen inte sin verksamhetsplan. Andra diskussioner gällde marknadsfrågor, såsom kundernas kreditvärdighet. Tate & Lyle och grossisterna hade alltid möjlighet att fatta egna beslut om priser och gjorde det också.”⁽¹⁴⁸⁾

I fråga om detaljsocker framhöll British Sugar i samma skrivelse av den 7 augusti 1990 att ”det har hänt att British Sugar meddelat Tate & Lyle

när höjningar av dess listpriser för detaljstokunder skulle genomföras. Återigen förefaller informationsflödet ha varit helt och hållet ensidigt. Vi försäkrar att inget informationsutbyte har skett vad gäller specifika rabattsatser för enskilda kunder. Oftast var de upplysningar om när prishöjningarna skulle genomföras som lämnades till kunder allmänt kända inom branschen. Priserna höjs årligen med verkan från och med den 1 juli, för att återge förändringar i gemenskapens prisstruktur. Den 11 maj i år underrättade British Sugar sina kunder om de prishöjningar som skulle komma att gälla från och med den 1 juli. Tate & Lyle fick informationen den 9 maj. Om en enskild kund skulle fråga British Sugar om man avser att höja priserna under någon annan del av året, kommer kunden att informeras om British Sugars planer för tillfället och, om möjligt, hur stora eventuella prishöjningar kommer att bli.”⁽¹⁴⁹⁾

2.2.5 Parternas uppfattning om marknadsläget under den relevanta perioden

52. Av ett antal andra dokument framgår parternas uppfattning av marknadsläget under den relevanta perioden.

53. I ett dokument kallat ”James Budgett & Son Limited — Affärsstrategi 1987–1990” (*James Budgett & Son Limited — Business strategy 1987–1990*)⁽¹⁵⁰⁾ konstateras följande i det första avsnittet kallat ”Handel, distribution och förädling av socker” (*Sugar Dealing, Distribution and Processing*): ”Det är nu i British Sugars intresse att övergå till en högprisstrategi, eftersom volymen inte ökar och de behöver bygga upp sitt marknadsvärde igen. För att uppnå detta behöver de, och försöker för närvarande, samarbeta med grossisterna, eftersom en aggressiv marknadsföring av importerat socker kan omintetgöra deras ambitioner. Ordningen håller på att återställas på marknaden. Förhandlingar pågår om raffinaderiernas provisioner och vinstmarginalerna förbättras inom handeln.”⁽¹⁵¹⁾

54. I en marknadsrapport som lämnats till James Budgetts styrelse inför ett styrelsemöte den 2 augusti 1990⁽¹⁵²⁾ anges att ”enskilda diskussioner med British Sugar och Tate & Lyle nyligen tyder på att British Sugar kommer att eftersträva en prishöjning på minst 3–4 pund sterling per ton och att Tate & Lyle utan tvekan kommer att anpassa sig.”⁽¹⁵³⁾

55. I protokollet från ett möte mellan De Danske Sukkerfabrikkers direktör och ledningen för British Sugar den 26 juni 1987⁽¹⁵⁴⁾ anges att ”TL och BSC håller på att förhandla för att försöka samordna utvecklingen på marknaden, men BSC vill inte ta några risker. PJ⁽¹⁵⁵⁾ hävdar att TL alltid bryter sina avtal, medan BSC alltid håller fast vid sina minimipriser, inte beviljar specialrabatter under bordet, osv.”⁽¹⁵⁶⁾

56. I ett internt memorandum på Tate & Lyle, som bl. a. riktar sig till försäljnings- och marknadsföringschefen för industrisocker⁽¹⁵⁷⁾ framhålls följande: ”BS har tillkännagivit att deras slutliga förlust till följd av en femprocentig nedskärning av stödnivåerna skulle uppgå till i storleksordningen 9 miljoner pund sterling. De föreslår att vi meddelar företagen i branschen (industriföretagen) att prisnivåerna, med verkan från och med januari 1990, måste höjas med 20 pund sterling per ton för att de skall kunna återfå en ställning som gör det möjligt för dem att bibehålla den nödvändiga nivån av investeringar för framtiden!! De har naturligtvis diskuterat detta med Ridgwell⁽¹⁵⁸⁾ som ringde upp mig för att säga detta.”⁽¹⁵⁹⁾

2.2.6 Gapet mellan de institutionella prishöjningarna och British Sugars prishöjningar

57. Slutligen fastställs att British Sugar under den relevanta perioden höjde priserna på såväl industrisocker som detaljsocker mer än de institutionella priserna höjdes, så att gapet mellan de institutionella priserna och British Sugars priser på marknaden ökade. Under förhöret konstaterade kommissionen att en jämförelse av kommissionens siffror för institutionella priser (dvs. interventionspriset plus lagringsavgiften, som tillsammans utgör det garanterade minimipriset för A- och B-socker⁽¹⁶⁰⁾ mellan januari 1986 och december 1990 med British Sugars siffror⁽¹⁶¹⁾ för de marknadspriser företaget tillämpade på större kunder under samma tid visade att den högsta andel med vilken British Sugars priser översteg de institutionella priserna hade fördubblats mellan januari 1986 och december 1990. British Sugar invände inte mot kommissionens uträkningar och inte heller mot att gapet hade ökat så mycket som kommissionen angav. British Sugar ansåg dock att denna ökning var obetydlig och påpekade att företaget bara hade följt sin allmänt kända strategi, nämligen att försöka få marknadspriserna att öka mer än de institutionella priserna⁽¹⁶²⁾.

G. PARALLELLT FÖRFARANDE VID OFFICE OF FAIR TRADING I FÖRENADE KUNGARIKET

58. Vid Office of Fair Trading i Förenade kungariket (OFT) har ett parallellt förfarande mot British Sugar och Tate & Lyle om samma sak pågått sedan 1990. Det nämndes i punkt 2 att Tate & Lyle i juli och augusti 1990 skrev två skrivelser till OFT, i vilka företaget delvis medgav vissa omständigheter. Den 15 april 1991 lämnade Tate & Lyle och British Sugar ett memorandum till OFT som beskrev de överenskommelser som gällde mellan de två företagen under perioden 20 juni 1986 till 2 juli 1990⁽¹⁶³⁾. I juni 1991 infördes detta memorandum i Register of Restrictive Trading Agreements (registret över konkurrensbegränsande handelsöverenskommelser). En tid efter det att kommissionen i juni 1992 hade utfärdat sitt första meddelande om invändningar i det pågående förfarandet, ansökte British Sugar till Restrictive Practices Court (ung. marknadsdomstolen i Förenade kungariket) om att få memorandumet borttaget ur registret. British Sugars argument var för det första att memorandumet inte återgav överenskommelserna mellan British Sugar och Tate & Lyle på ett riktigt sätt, och för det andra att även om beskrivningen var riktig avslöjade den inte något konkurrensbegränsande avtal. Tate & Lyle gjorde ingen ansökan. I en dom av den 21 augusti 1996 avfärdade Restrictive Practices Court båda British Sugars argument. Domstolen beslutade att memorandumet återgav överenskommelserna på ett riktigt sätt och avslöjade förekomsten av ett konkurrensbegränsande avtal mellan British Sugar och Tate & Lyle under perioden 20 juni 1986 till 2 juli 1990. British Sugar överklagade inte domen inom den tid som fastställts, varför denna blev slutgiltig. Den 10 december 1996 åtog sig British Sugar och Tate & Lyle gentemot Restrictive Practices Court att inte tillämpa konkurrensbegränsande prisöverenskommelser, att inte träffa liknande överenskommelser i framtiden och att inte verkställa andra avtal som skulle kunna registreras, men vars innehåll inte anmälts till OFT i tid. Åtagandena gäller båda företagens fullständiga verksamhet⁽¹⁶⁴⁾.

III. RÄTTSLIG BEDÖMNING

A. DEFINITION AV DEN RELEVANTA MARKNADEN

1. *Den relevanta produktmarknaden*

59. Den relevanta produktmarknaden är vitt strösocker. Denna marknad är indelad i två undermarknader, nämligen en för socker för försäljning

till detaljhandeln (detaljsocker) och en för socker för försäljning till industrikunder (industrisocker).

Specialsocker och flytande socker används inte för samma ändamål som vitt strösocker och uppfyller inte samma krav. Dessa sorter ingår inte i den relevanta produktmarknaden, eftersom de ur kundens synvinkel inte är utbytbara med vitt strösocker.

Industriellt framställda sockersubstitut som sackarin, cyclamat eller aspartam konkurrerar bara med naturligt socker inom några få användningsområden, såsom dietprodukter, och ingår därför inte i samma relevanta produktmarknad som vitt strösocker⁽¹⁶⁵⁾.

2. *Den relevanta geografiska marknaden*

60. Enligt ordningen för marknaden för socker inom ramen för den gemensamma jordbrukspolitik⁽¹⁶⁶⁾ får var och en av medlemsstaterna en fastställd sockerkvot. Dessa nationella sockerkvoter fördelas sedan på de företag som förädlar sockerbetor i respektive medlemsstat. Alltsedan den relevanta perioden har British Sugar varit det enda företag som förädlat sockerbetor i Förenade kungariket och företaget har haft hela Förenade kungarikets kvot av A- och B-socker⁽¹⁶⁷⁾. EG-domstolen har erkänt att den gemensamma organisationen av marknaden för socker har stor inverkan på produktionen och försäljningen av socker i gemenskapen och att den bidrar till att befästa en uppdelning i nationella marknader:

”Det råder inget tvivel om att det ovannämnda systemet med nationella kvoter medförde en minskning av de kvantiteter som producenterna kunde sälja på den gemensamma marknaden, eftersom det förhindrade att produktionen gradvis flyttades till områden som lämpade sig särskilt väl för sockerbetsodling och dessutom förhindrade att produktionen ökade i någon större utsträckning.”⁽¹⁶⁸⁾

”Denna begränsning tillsammans med de relativt höga transportkostnaderna kan väntas ha en icke oväsentlig inverkan på ett av de nödvändiga inslagen i konkurrens, nämligen utbudet, och följaktligen på volymen och handeln mellan medlemsstater.”⁽¹⁶⁹⁾

”Oavsett vilken kritik som kan framföras mot ett system som är avsett att befästa en uppdelning i nationella marknader med hjälp av nationella kvoter, vars effekter granskas senare, kvarstår det faktum att ett konkurrensutsatt restområde fortfarande finns kvar och omfattas av konkurrensreglerna.”⁽¹⁷⁰⁾

61. British Sugar och Tate & Lyle raffinerar sammanlagt tillräckligt mycket socker i Förenade kungariket för att täcka nästan hela den inhemska efterfrågan på alla olika sorters socker.

62. Emellertid importeras socker till Förenade kungariket, eftersom kunderna vill ha en ytterligare leverantör utanför Förenade kungariket för att undvika avbrott i leveranserna och framför allt för att skydda sig mot risken för att det uppstår sockerbrist, vilket hände under säsongen 1974/75, samt för att de två producenterna i Förenade kungariket skall få ytterligare konkurrens⁽¹⁷¹⁾.

Dessutom importerar grossisterna socker när villkoren är gynnsamma. Största delen av sockerimporten till Förenade kungariket från andra medlemsstater har alltid utgjorts av vitt strösocker.

63. Under de senaste åren har importen från andra EG-medlemsstater till Förenade kungariket utgjort ungefär 4–10 % av den totala sockerkonsumtionen i landet. Andelen förefaller i stor utsträckning återspegla en strukturell begränsning av importen, och kan inte väntas öka⁽¹⁷²⁾. Detta beror huvudsakligen på att den brittiska sockermarknaden har vissa egenskaper som gör att den skiljer sig från angränsande marknader:

i) På grund av det naturliga hinder som Engelska kanalen utgör, och som orsakar ytterligare transportkostnader, kan brittiska sockerproducenter ta ut ett högre pris än sockerproducenter på kontinenten. De brittiska priserna motsvarar oftast British Sugars priser. Det har fastställts att British Sugar under den relevanta perioden⁽¹⁷³⁾ försökte sätta sina priser nära det tak vid vilket man väntade sig att importen till den inhemska marknaden skulle bli omfattande och därmed hota företagets möjligheter att sälja hela sin A/B-sockerkvot på den marknaden.

ii) Om de kunder som kräver stora, täta och snabba leveranser på beställning skulle försörjas via import, skulle lager för det importerade sockret behöva byggas och drivas i Storbritannien. Det skulle medföra extra kostnader.

iii) För att säkerställa en väsentlig import skulle priset i Storbritannien behöva vara högre än på kontinenten, vilket MMC påpekade i sin andra rapport⁽¹⁷⁴⁾. Potentiella exportörer

skulle eventuellt begära en hög premie för att exportera stora mängder socker till Storbritannien, av rädsla för att de brittiska producenterna svarar med att själva exportera⁽¹⁷⁵⁾.

64. Den enda del av Förenade kungariket där förhållandena är annorlunda är Nordirland, som inte ingår i den relevanta geografiska marknaden i detta ärende⁽¹⁷⁶⁾.

Både Tate & Lyle och British Sugar levererar socker i Nordirland, men ingen av dem har raffinaderier i Nordirland och inget socker framställs där. På grund av transportkostnaderna importeras det mesta från Republiken Irland av Irish Sugar, som har 60–70 % av sockermarknaden i Nordirland. British Sugar och Tate & Lyle levererar återstoden av Nordirlands sockerbehov. Båda företagen tillämpar ett fast pristillägg för de ytterligare kostnaderna för sjötransporten till Nordirland⁽¹⁷⁷⁾.

65. Kommissionen drar därför slutsatsen att den relevanta marknaden i detta ärende är den för vitt strösocker avsett för såväl detaljhandeln som industrin i Storbritannien, som är en väsentlig del av den gemensamma marknaden.

Av den information som står till kommissionens förfogande framgår att British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett tillsammans stod för över 90 % av marknaden för industrisocker i Storbritannien under den relevanta perioden. British Sugar och Tate & Lyle hade tillsammans en andel på ungefär 89 % av marknaden för detaljsocker i Storbritannien. Mot denna bakgrund anser kommissionen att båda marknaderna var starkt oligopolistiska.

B. AVTAL OCH/ELLER SAMORDNADE FÖRFARANDE MELLAN FÖRETAG SOM HAR TILL SYFTE ELLER RESULTAT ATT MÄRKBART BEGRÄNSA KONKURRENSEN

1. Kommissionens bedömning

1.1 Avtal och/eller samordnade förfaranden mellan företag

66. Det framgår av rättspraxis från Europeiska gemenskapernas domstol och förstainstansrätten att ett sådant avtal som avses i artikel 85.1 kan anses

föreligga när parterna har kommit överens, även om det bara är i stora drag, om grundprinciperna för hur de gemensamt skall agera, eller avstå från att agera, på marknaden. Det kan gälla gemensamt beslutsfattande och engagemang för en gemensam ordning. Det räcker att de berörda företagen har gett uttryck för sina avsikter att gemensamt agera på ett visst sätt på marknaden⁽¹⁷⁸⁾. Avtalet måste inte ingås formellt eller skriftligen och det behöver inte innehålla bestämmelser om konkreta sanktioner eller tillämpningsåtgärder.

67. För att ett sådant samordnat förfarande som avses i artikel 85.1 skall föreligga, å andra sidan, krävs inte att deltagarna har kommit överens om exakt vad var och en skall eller inte skall göra på marknaden. Syftet med att inte bara inbegripa begreppet avtal i EG-fördraget, utan även begreppet samordnat förfarande, var att förhindra att företag undgår förbudet i artikel 85.1 genom att tillämpa en form av samordning, som utan att ha nått det skede då ett egentligt avtal enligt beskrivningen ovan har ingåtts, medvetet ersätter den fria konkurrensens risker med inbördes praktiskt samarbete⁽¹⁷⁹⁾. I punkterna 65–67 i domen i målet ICI mot kommissionen⁽¹⁸⁰⁾, anförde domstolen att ett samordnat förfarande bl. a. kan vara resultatet av en samordning mellan parterna. Även om ett parallellt uppträdande inte i sig kan likställas med ett samordnat förfarande, kan det dock utgöra ett starkt indicium för detta, då det, med hänsyn till varornas beskaffenhet, företagets storlek och antal samt omfattningen av marknaden i fråga, leder till konkurrensvillkor som inte överensstämmer med de normala villkoren för marknaden i fråga. Domstolen menade att detta särskilt är fallet då det parallella uppträdandet kan göra det möjligt för parterna att försöka uppnå prisstabilitet på en annan nivå än den som skulle ha uppstått genom konkurrens och befästa den marknadsställning som uppnåtts till skada för en verkligt fri rörlighet för varor inom den gemensamma marknaden och för konsumenternas frihet att välja leverantörer.

68. I sin dom av den 16 december 1975⁽¹⁸⁵⁾ anförde domstolen att det kriterium för samordning och samarbete som fastställs i dess rättspraxis och enligt vilket det inte på något sätt krävs att en egentlig plan utarbetats, måste ses mot bakgrund av den princip som ligger till grund för konkurrensreglerna i EG-fördraget, nämligen att varje ekonomisk aktör själv måste fastställa den affärsstrategi som denne avser att följa på den gemensamma marknaden. Detta krav på oberoende tog

inte ifrån företagen rätten att på ett intelligent sätt anpassa sig till konkurrenternas dåvarande eller förväntade beteende, men det förbjöd helt och hållet alla sådana direkta eller indirekta kontakter mellan dem som hade till syfte eller resultat att antingen påverka en potentiell eller befintlig konkurrents beteende på marknaden, eller att för en sådan konkurrent avslöja på vilket sätt de själva hade beslutat att uppträda eller planerade att uppträda på marknaden.

69. Ett beteende kan följaktligen anses utgöra ett samordnat förfarande enligt artikel 85.1 även om parterna inte på förhand har kommit överens om eller beslutat hur var och en skall uppträda på marknaden, utan enbart medvetet antar eller handlar enligt ett hemligt arrangemang som uppmuntrar eller underlättar samordningen av deras affärsmässiga beteende.

70. Förstainstansrätten har i olika domar⁽¹⁸²⁾ klargjort att kommissionen inte behöver karakterisera en överträdelse som antingen ett avtal eller ett samordnat förfarande, eller dela upp den i olika överträdelser. Detta gäller särskilt långvariga och komplexa överträdelser. Det kan hända att det inte ens är möjligt eller realistiskt att göra sådana åtskillnader, eftersom överträdelsen i sin helhet kan uppvisa egenskaper som finns hos båda slagen av förbjudet beteende. Samtidigt kan det vara mer korrekt att beskriva enskilda uttryck för överträdelsen som den ena sortens överträdelse snarare än den andra. Det skulle framför allt vara onaturligt att dela in ett varaktigt beteende med ett enda övergripande syfte i flera olika överträdelser. I sina domar godkände förstainstansrätten därför kommissionens beskrivning av den enda överträdelsen som dels ett avtal, dels ett samordnat förfarande. Den angav vidare att detta inte skulle förstås som att det därmed samtidigt och kumulativt skall bevisas att vart och ett av de faktiska inslagen i det varaktiga beteendet har de kännetecken som är en förutsättning för att det skall föreligga både ett avtal och ett samordnat förfarande, utan snarare som att det gäller en komplex helhet som omfattar ett antal faktiska inslag, varav några sedda var för sig skulle kunna klassificeras som avtal, medan andra skulle kunna anses utgöra samordnade förfaranden.

71. Kommissionen anser att de sakförhållanden som beskrivs ovan tyder på en långvarig och komplex överträdelse⁽¹⁸³⁾, i vilken British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett deltog och vilken under den relevanta perioden

omfattade inslag som sedda var för sig skulle kunna betecknas antingen som avtal eller som samordnade förfaranden. Även om man inte godtar att vissa, eller ens några, av dessa inslag skulle kunna anses utgöra avtal⁽¹⁸⁴⁾, skulle alla de inslag i den komplexa överträdelsen som inte utgör avtal åtminstone ingå i kategorin samordnade förfaranden⁽¹⁸⁵⁾. Det skulle emellertid vara onaturligt att dela in detta långvariga och komplexa beteende i olika överträdelser, eftersom det var ett varaktigt gemensamt arrangemang som sett som en helhet hade ett enda syfte, vilket närmare beskrivs i skälen 72–76. I samband med denna bedömning enligt artikel 85.1 betecknas beteendet därför som ett avtal och/eller samordnat förfarande.

1.2 Syfte med eller resultat av att märkbart begränsa konkurrensen

1.2.1 Samordnade priser

72. Den 20 juni 1986 kom British Sugar och Tate & Lyle överens om att höja prisnivån för vitt strösocker i Storbritannien och om att avstå från att öka sina marknadsandelar genom att sänka priserna. Även om British Sugar i egenskap av prisledare låg bakom beslutet att upphöra med priskriget och anta en ny prispolitik, fattades beslutet i samförstånd med Tate & Lyle. På ovan nämnda möte försäkrade Tate & Lyle British Sugar om att företaget skulle följa samma prispolitik. Napier Brown och James Budgett underrättades om den nya prispolitiken vid ett senare möte, efter den 20 juni 1986. Bevisen för parternas samverkan utgörs dels av det faktum att samtliga fyra parter systematiskt var närvarande vid de möten som regelbundet hölls under längre tid efter mötet den 20 juni 1986, dels av att samtliga fyra parter vid dessa möten utbytte information om industrisockerpriser och att British Sugar och Tate & Lyle utbytte information om detaljsockerpriser. Detta gav deltagarna den nödvändiga vissheten om att de kände till varandras avsikter i fråga om framtida prissättning, och även om de kanske inte underrättade varandra om sina exakta priser, kunde de åtminstone lita på att de skulle fortsätta att gemensamt eftersträva högre priser. Denna ömsesidiga försäkran låg i samtliga deltagares intresse, särskilt – och inte enbart – i fråga om prisnivån över

den kritiska punkten, där det fortfarande var lönsamt och därför möjligt för dem att konkurrera. Dessutom, vilket framgick ovan⁽¹⁸⁶⁾, var grossisterna Napier Brown och James Budgett alltid särskilt intresserade av prisskillnaderna mellan olika industrisockervolymer enligt matrisen. Slutligen hade British Sugar och Tate & Lyle det ytterligare skälet att vilja ha med Napier Brown och James Budgett i samverkan därför att grossisterna, genom att de sedan länge haft förbindelser med sockerproducenterna på kontinenten, skulle ha kunnat importera socker och därmed ha satt käppar i hjulen för British Sugars och Tate & Lyles gemensamma strategi för att höja priserna på vitt strösocker i Storbritannien.

73. Parternas beteende bör ses som ett avtal och/eller samordnat förfarande, som har till syfte att begränsa konkurrensen genom en samordning av prispolitiken på marknaden för industrisocker i Storbritannien vad gäller samtliga fyra parter, och på marknaden för detaljsocker i Storbritannien vad gäller British Sugar och Tate & Lyle. Framför allt var syftet med avtalet och/eller det samordnade förfarandet att höja priserna på industrisocker och detaljsocker i Storbritannien genom en samordnad prispolitik, och att avstå från aggressiva prissänkningar i syfte att vinna marknadsandelar. Vad gäller industrisocker var syftet med avtalet och/eller det samordnade förfarandet dessutom att föra en samordnad politik beträffande de prisskillnader som skulle återinföras och bibehållas mellan stora kunder och mindre kunder. Sammanfattningsvis var syftet med parternas samverkan att begränsa priskonkurrensen på marknaderna för industrisocker och detaljsocker i Storbritannien. Dessa marknader kännetecknades redan av en tendens till minskande konkurrens på grund av koncentrationen på marknaden och de höga inträdeshindren.

74. Det faktum att Tate & Lyle, James Budgett och Napier Brown under den relevanta perioden anpassade sina priser till British Sugars, minskar inte betydelsen av det faktum att deras beteende ledde till en konkurrensbegränsande samordning av priserna. Detta framgår vid en närmare granskning av de återkommande mötenas funktion och av det utrymme för konkurrens som trots allt finns även på en marknad som kännetecknas av prisledarskap. Mötena gav samtliga fyra parter i fråga om industrisocker, och British Sugar och Tate & Lyle även i fråga om detaljsocker, visshet om att konkurrenterna tänkte fortsätta att tillämpa en högprisstrategi. Därför kunde vart och ett av de före-

tag som deltog i mötena (inbegripet British Sugar) agera på ett annat sätt än om de hade varit tvungna att förlita sig på sin egen uppfattning av marknaden. Vart och ett av företagen kunde bedöma marknadsläget, och dess framtida utveckling, med större säkerhet än de annars skulle ha kunnat. Det faktum att de alla (inbegripet British Sugar) vid mötena kunde förvissa sig om att de övriga företagen också kände till British Sugars prisstrategi, och dessutom om att samtliga tre "medlöpare" även i framtiden avsåg att ligga nära British Sugars strategi, innebar att de alla (inbegripet British Sugar) kunde genomföra prishöjningar, väl medvetna om att de andra inte – avsiktligt eller kanske på grund av bristande information eller feltolkning av de signaler beträffande British Sugars prispolitik som kunde uppfattas på marknaden genom att bara övervaka den – skulle fortsätta med lägre priser, börja bjuda under konkurrenternas priser eller inte följa British Sugars priser lika nära som tidigare⁽¹⁸⁷⁾. Vitt strösocker är en homogen produkt och priset är därför helt klart den viktigaste konkurrensfaktorn. Kunderna är mycket priskänsliga och byter leverantör redan vid små prisskillnader. Osäkerhet om konkurrenternas prispolitik kan därför väntas öka konkurrensen, genom att leda till att de olika sockerföretagen sätter allt lägre priser. Då mötena i så stor utsträckning undanröjde denna osäkerhet, hade parterna det konkurrensbegränsande syftet att begränsa priskonkurrensen mellan sig. Trots att British Sugar var prisledare var sådan priskonkurrens möjlig, framför allt – men inte enbart – på de prisnivåer som låg över den kritiska punkten, eftersom det där fortfarande var lönsamt och därför möjligt för samtliga fyra parter att konkurrera.

75. Med stöd av domstolens rättspraxis⁽¹⁸⁸⁾ anser kommissionen att det, när det väl har fastställts att parterna hade ett konkurrensbegränsande syfte med sitt beteende, inte längre är nödvändigt att beakta de eventuella verkningarna av avtalet och/eller det samordnade förfarandet.

76. Deltagandet i avtalet och/eller det samordnade förfarandet inleddes för British Sugars och Tate & Lyles del i och med deras första bilaterala möte den 20 juni 1986, och för Napier Browns och James Budgetts del i och med det första fyrpartsmötet i slutet av 1986. Alla fyra parterna slutade delta i

avtalet och/eller det samordnade förfarandet den 2 juli 1990, när styrelseordföranden och verkställande direktören i Tate & Lyle gav order om att samtliga kontakter med konkurrenter av det slag som granskas i detta förfarande skulle upphöra⁽¹⁸⁹⁾. Den förteckning som Tate & Lyle tillhandahöll⁽¹⁹⁰⁾ visar att såväl mötena om industrisoocker som de om detaljsocker hölls regelbundet med en till tre månaders mellanrum under hela den relevanta perioden. Eftersom det sista bilaterala mötet om detaljsocker hölls den 9 maj 1990, och det sista fyrpartsmötet om industrisoocker hölls den 13 juni 1990, har kommissionen ingen anledning att tro att någon av de fyra parterna slutade delta i avtalet och/eller det samordnade förfarandet före den 2 juli 1990.

1.2.2 Märkbara konkurrensbegränsningar

77. Med tanke på de berörda företagens marknadsandelar, och särskilt på det faktum att de fyra företagen tillsammans under den relevanta perioden representerade nästan hela marknaden för vitt strösocker i Storbritannien, var de konkurrensbegränsningar som deras avtal och/eller samordnade förfarande syftade till märkbara.

1.3 Slutsats

78. Sammanfattningsvis gör de sakförhållanden som beskrivits ovan det möjligt att fastställa att det förelåg ett avtal och/eller samordnat förfarande som hade till syfte att begränsa konkurrensen på det sätt som avses i artikel 85.1, eftersom det innebar att samtliga fyra parter samordnade sina priser på marknaden för industrisoocker i Storbritannien, samt att British Sugar och Tate & Lyle även samordnade sina priser på marknaden för detaljsocker i Storbritannien.

2. Parternas argument och kommissionens svar

2.1 Inget avtal, inget samordnat förfarande, British Sugars prisledarskap

2.1.1 British Sugars argument

79. British Sugar hävdar att det inte kan ha haft någon märkbar inverkan på företagens beteende att Bri-

tish Sugar sammankallade ett möte med Tate & Lyle den 20 juni 1986 och senare även träffade Napier Brown och James Budgett för att meddela att priskriget var över och för att försäkra dem om att man inte avsåg att på nytt inleda någon aggressiv lågpris-strategi, utan snarare att höja priserna. British Sugar hade redan beslutat sig för att avsluta priskriget. Eftersom Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett vanligtvis anpassade sig, hade de inget annat val än att anpassa sig även till detta, och det skulle de ha gjort oavsett om de fått kännedom om British Sugars avsikter direkt, på marknaden eller via pressen. British Sugar hävdar⁽¹⁹¹⁾ därför att det var överflödigt och irrelevant att de andra företagen samtyckte till British Sugars ensidiga beslut, och att det därför inte rörde sig om ett avtal på det sätt som avses i artikel 85.1.

80. I sitt svar på det reviderade meddelandet om invändningar⁽¹⁹²⁾ citerar British Sugar Tate & Lyles bekräftelse av att British Sugar fastställde sina prisändringar ensidigt och att det inte vid något tillfälle under den relevanta perioden förelåg något avtal över huvudtaget. British Sugar godtar att det juridiska begreppet "avtal" måste tolkas på ett flexibelt sätt, men betonar att det måste finnas bevis på samförstånd om gemensamt framtida beteende. Enligt British Sugar pekar alla bevis på att parterna inte kommit överens om att bete sig på ett särskilt sätt. Dessutom framhåller British Sugar vad gäller klassificeringen av ett arrangemang, att skillnaden mellan avtal och samordnat förfarande blir irrelevant först när det finns bevis för att båda har förekommit.

81. British Sugar fortsätter enligt samma linje och argumenterar⁽¹⁹³⁾ att det inte heller förekommit något samordnat förfarande, eftersom kommissionen inte kan visa att mötena påverkat marknaden. Enligt British Sugar är den jämförelse med förstainstansrättens dom i målet Rhône-Poulenc mot kommissionen⁽¹⁹⁴⁾ som kommissionen gör i sitt reviderade meddelande om invändningar både orättvis och skadlig. Enligt British Sugar följde förstainstansrätten inte kommissionens teori, enligt vilken ett samordnat förfarande föreligger så snart ett samordnat handlande har till syfte att begränsa företagens inbördes oberoende, även om ingen egentlig påverkan på marknaden har kunnat fastställas. British Sugar menar att förstainstansrätten i det målet fattade sitt beslut på grundval av riktiga

bevis för att parternas beteende haft en inverkan på marknaden och klassificerade det som förekommit som ett "avtal". British Sugar påstår att förstainstansrätten fastställde att det inte framgick av gemenskapens konkurrensregler huruvida ett samordnat förfarande kunde föreligga utan att ha några verkningar, men av det faktum att förstainstansrätten sedan gick vidare och analyserade de verkningar som resulterat i det målet drar British Sugar slutsatsen att det är nödvändigt att identifiera en konkurrensbegränsande verkan.

2.1.2 *Tate & Lyles argument*

82. I sitt skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar⁽¹⁹⁵⁾ hävdar Tate & Lyle att det inte krävdes någon överenskommelse eller samarbetsstrategi i fråga om priser, eftersom British Sugar var så dominerande att företaget ensamt kunde sätta priser som Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett var tvungna att anpassa sig till. Tate & Lyle menar också att British Sugar aldrig behövde försäkra sig om en fortsatt högprisstrategi, eftersom det var de som ensamma fastställde priserna. Den "säkerhet" och "visshet" om att Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett skulle anpassa sig till British Sugars priser hade varit, och var fortfarande, en följd av sockermarknadens egenskaper i Förenade kungariket och berodde på ordningen för marknaden för socker inom gemenskapen och inte på att parterna deltog i mötena.

83. Dessa uttalanden överensstämmer inte med Tate & Lyles svar på det första meddelandet om invändningar, i vilket företaget erkände⁽¹⁹⁶⁾ att "kontakterna ledde till ett arrangemang som, i den mån dess påverkan på handeln mellan medlemsstaterna var märkbar, omfattades av förbudet i artikel 85."⁽¹⁹⁷⁾ I sitt svar på det reviderade meddelandet om invändningar fortsätter Tate & Lyle dessutom att erkänna⁽¹⁹⁸⁾ att "man deltog i arrangemang som, i den mån deras påverkan på handeln mellan stater var märkbar, utgjorde en överträdelse av artikel 85.1. Under sådana omständigheter och med hänsyn till att omfattningen av anklagelserna i meddelandet om invändningar begränsats, är T & L och kommissionen överens i väsentlig utsträckning."⁽¹⁹⁹⁾ Även om Tate & Lyle hävdar att man skulle ha följt British Sugar i en prishöjning när de beslutade att avsluta priskriget, oavsett om man informerats direkt om detta faktum av

British Sugar, godtar Tate & Lyle⁽²⁰⁰⁾ att ”de kontakter som ägde rum kan ha lett till att priskriget upphörde tidigare, men de kan inte ha påverkat slutresultatet.”⁽²⁰¹⁾ Tate & Lyle erkänner att arrangemangen i fråga hade konkurrensbegränsande verkningar, men menar att dessa verkningar var ”minimala” (*minimal*)⁽²⁰²⁾ eller ”mycket begränsade” (*very limited*)⁽²⁰³⁾.

2.1.3 Napier Browns argument

84. Napier Brown anger i sitt skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar⁽²⁰⁴⁾ att en ”samordning” av prispolitiken, som innebar ett samförstånd mellan olika leverantörer, var meningslös i de fall då politiken dikterades av en dominerande leverantör som alla övriga leverantörer var tvungna att anpassa sig till.

2.1.4 James Budgetts argument

85. James Budgett påpekade i sitt skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar⁽²⁰⁵⁾ att bortsett från att företaget av marknadsskäl var tvunget att bibehålla en del av den olönsamma agentverksamheten, var Budgetts resultat vad gäller den verksamhet som bedrevs i eget namn också i stor utsträckning beroende av de två raffinaderierna i Förenade kungariket (British Sugar, framför allt, och Tate & Lyle). Deras inställning kunde i praktiken avgöra lönsamheten för Budgetts verksamhet i eget namn. Dessutom kritiserar Budgett⁽²⁰⁶⁾ det faktum att kommissionen felaktigt antog att alla arrangemang eller samförstånd mellan British Sugar och Tate & Lyle ”utökades” (*extended*) till att omfatta Napier Brown och James Budgett.

2.1.5 Kommissionens svar

a) British Sugars prisledarskap

86. Vad gäller British Sugars prisledarskap lägger kommissionen märke till flera inkonsekvenser i parternas argumentation. Det väsentliga är huruvida British Sugars prisledarskap på marknaderna för industrisocker och detaljsocker i Storbritannien under den relevanta perioden lämnade något utrymme

kvar för konkurrens från de övriga tre företagen. Å ena sidan verkar parterna mena att det inte fanns något sådant utrymme, när de betonar att de andra tre företagen på grund av British Sugars styrka på dessa marknader inte behövde samordna sin prispolitik med det företagens, eftersom de inte hade någon annan möjlighet än att anpassa sig till British Sugars prisändringar. Detta står i skarp kontrast till samtliga parternas bekräftelser, återgivna i deras skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar⁽²⁰⁷⁾, att det fanns utrymme för konkurrens mellan dem alla fyra och att de faktiskt också konkurrerade. Eftersom vitt strösocker är en homogen handelsvara, består konkurrensen på såväl industrimarknaden som marknaden för försäljning till detaljhandeln i första hand av priskonkurrens. Framför allt Tate & Lyle, med en andel på ca 38–40 % av marknaden för vitt strösocker i Förenade kungariket under den relevanta perioden, var en stark konkurrent till British Sugar, som hade en marknadsandel på ca 51–54 % av den marknaden under den tiden. Även om Tate & Lyle hade en nackdel vad gäller marginalen jämfört med British Sugar, och även om det är riktigt att Napier Brown och James Budgett var beroende av de två producenterna i Förenade kungariket (British Sugar och Tate & Lyle) för en stor del av sina inköp, är det inte korrekt att påstå att dessa företag under den relevanta perioden inte hade någon möjlighet att konkurrera med British Sugar och med varandra vad gäller de relevanta produkterna. Tate & Lyles beteende under priskriget då företaget försökte konkurrera med British Sugar i fråga om ett flertal kunder är ett tydligt exempel på detta, liksom British Sugars egna bevis på att man försökt överta Tate & Lyles detaljkunder. Samma sak gäller grossisternas upprepade ansträngningar att importera billigt vitt strösocker och, slutligen, den möjlighet de hade att köpa socker i bulk från de två producenterna i Förenade kungariket och sedan sälja detta vidare i mindre kvantiteter och till högre priser inom ramen för deras verksamhet i eget namn. Framför allt har parterna inte visat att det, om British Sugar hade höjt priserna på vitt strösocker på den brittiska marknaden, inte hade funnits något utrymme för de andra tre parterna att tillämpa lägre höjningar eller att inte höja priserna alls. Detta torde åtminstone ha varit möjligt på prisnivån över den kritiska punkten⁽²⁰⁸⁾.

87. Dessutom är det inte ovanligt att det finns en prisledare på en starkt oligopolistisk marknad, på grund av att det när det endast finns få konkurrenter är lättare för var och en av dem – om man

jämför med en marknad där det inte råder oligopol – att i efterhand via marknaden uppfatta vad de andra har gjort. Förekomsten av ett oligopol, där konkurrensen av strukturella skäl brukar vara något begränsad, tillåter dock inte företag att gå längre och på förhank aktivt samordna sin framtida prispolitik. Tvärtom är förekomsten av osäkerhet kring företagets prissättning det som huvudsakligen stimulerar konkurrensen på marknader av det slaget. Domstolen klargjorde i målet Hoffmann-La Roche⁽²⁰⁹⁾ att kommissionen måste vara särskilt vaksam beträffande marknader där konkurrensen redan är begränsad, för att säkerställa att den konkurrens som ändå finns inte begränsas.

88. På grundval av det som anförts ovan drar kommissionen slutsatsen att British Sugars prisedarskap på marknaderna för industrisocker och detaljsocker i Storbritannien inte utslöt priskonkurrens mellan de fyra parterna under den relevanta perioden⁽²¹⁰⁾.

Eftersom det fanns utrymme för priskonkurrens, skulle denna faktiska eller potentiella priskonkurrens ha kunnat begränsas av ett avtal och/eller samordnat förfarande mellan parterna.

b) Avtal och/eller samordnat förfarande

89. Nästa fråga gäller huruvida det faktiskt förelåg ett avtal och/eller ett samordnat förfarande. Kommissionen kan i första hand bemöta parternas argument, genom att hänvisa till det som redan anförts ovan i fråga om klassificeringen av långvariga och komplexa överträdelse⁽²¹¹⁾ och i fråga om innehållet i avtalet och/eller det samordnade förfarandet i detta ärende⁽²¹²⁾. En jämförelse av vad kommissionen menar och vad parterna uttryckligen anger, eller inte anger eftersom det inte är tvistigt, visar att det råder enighet om begreppen avtal och samordnat förfarande. Vad gäller British Sugars åsik att det i det här ärendet inte finns några bevis för att parterna kommit överens om sitt framtida beteende på marknaden, och att inget inslag i den komplexa överträdelsen därför kan beskrivas som ett avtal, betonar kommissionen först och främst att även om detta påstående vore riktigt, skulle samtliga inslag i den komplexa överträdelsen åtminstone utgöra samordnade förfaranden. När överträdelsen bedömts utgöra ett avtal och/eller samordnat förfarande, har hänsyn tagits till detta

alternativa synsätt, genom att det klargjorts att den komplexa överträdelsen som helhet åtminstone kan anses utgöra ett samordnat förfarande. Utan att detta resonemang påverkas är kommissionen villig att i det följande⁽²¹³⁾ ge ett exempel på ett inslag som enligt kommissionen kan anses utgöra ett avtal. Kommissionen håller inte heller med om påståendet att de inslag i den komplexa överträdelsen som inte kan beskrivas som avtal inte heller kan anses utgöra samordnade förfaranden eftersom det inte har visats att de har påverkat marknaden i tillräcklig utsträckning. Slutligen påminner kommissionen om att den, om en komplex överträdelse har pågått under längre tid, inte är skyldig att dela upp ett varaktigt beteende, som liksom i det här ärendet haft ett enda konkurrensbegränsande syfte, i flera avskilda överträdelse⁽²¹⁴⁾.

aa) Mötenas betydelse

90. Enligt parterna kan det inte ha förelegat något avtal och/eller samordnat förfarande beträffande priserna på vitt strösocker, eftersom British Sugar vid mötena endast gjorde ensidiga uttalanden om sin prispolitik, och de andra tre parterna inte fick veta något som inte skulle ha varit uppenbart på den överskådliga marknaden. Kommissionen finner inte detta påstående trovärdigt av ett flertal skäl:

Om marknaden för det första vore så överskådlig som parterna beskriver den, och om nödvändigheten av att anpassa sig till British Sugars prisändringar hade varit så tvingande som parterna hävdar, är det svårt att förstå varför det första mötet och de därpå följande mötena hölls under en längre tid, samt varför British Sugar inte helt enkelt bara genomförde sin prispolitik och lät de övriga parterna själva uppfatta dessa förändringar på marknaden. Inte ens nyckelmötet den 20 juni 1986 skulle ha varit nödvändigt om parternas beskrivning hade varit riktig. Jämfört med att endast övervaka marknaden och på så vis få kännedom om de övriga företagens ågar, måste de regel-

bundna mötena ha inneburit ett "mervärde" för samtliga parter. Detta mervärde kan ses ur två synvinklar: Å ena sidan fick var och en av parterna en bekräftelse av att de hade uppfattat de tre övriga parternas prissättning under den senaste tiden på rätt sätt. Å andra sidan, innebar mötena att varje parts visshet om hur de övriga deltagarna avsåg att sätta sina priser i framtiden ökade märkbart.

Om dessa möten, för det andra, verkligen var British Sugars särskilda sätt att ensidigt informera andra marknadsaktörer om vilka prisändringar man beslutat om i fråga om vitt strösocker, finns det ingen förklaring till varför endast tre av dessa övriga aktörer och inte alla aktörer verksamma på marknaden i Förenade kungariket, särskilt andra grossister⁽²¹⁵⁾, böjdes in, trots att den information som förmedlades hade varit av lika stort intresse för dem alla. Tvärtom tyder utslutandet av de övriga aktörerna på att mötena i första hand hade något annat syfte som enbart berörde de fyra parter som är föremål för detta beslut.

bb) Avtal och/eller samordnat förfarande mellan British Sugar och Tate & Lyle

91. Vad gäller förhållandet mellan British Sugar och Tate & Lyle, kan Tate & Lyles skrivelse av den 29 augusti 1990 till Office of Fair Trading⁽²¹⁶⁾ enligt kommissionen ses som bevis på att dessa två företag hade kommit överens om att uppträda på marknaden på ett särskilt sätt⁽²¹⁷⁾, dvs. att avsluta priskriget beträffande samtliga sockerslag, höja priserna och avstå från aggressiv prissättning i syfte att vinna marknadsandelar. Vid mötet den 20 juni 1986 fick Tate & Lyles företrädare inte "intryck" av att det gällde ett ensidigt beslut som British Sugar fattat och meddelat Tate & Lyle, utan ett resultat av de "diskussioner" som nämns i samma skrivelse. Diskussioner är bilaterala, en process som båda sidor bidrar till och som leder till oenighet, obeslutsamhet, eller till enighet, varvid enighet innebär att parterna gått varandra till mötes och enats om hur de skall uppträda i framtiden. I det här ärendet har varken British Sugar eller Tate & Lyle påstått att de frågor som diskuterades den 20 juni 1986 ledde till oenighet eller obeslutsamhet. Dessutom är påståendet att prissättningsbesluten fattades ensidigt av British Sugar och därefter endast meddelades inte förenligt med Tate & Lyles uttalande att mötet den 20 juni 1986 "var betydelsefullt i och med att det fast-

stälde de principer som skulle ligga till grund för samtliga senare diskussioner." ("was significant in that it set the background principles against which all future discussions were held")⁽²¹⁸⁾. Om man enbart ser till vad som hände vid mötet den 20 juni 1986, anser kommissionen att detta inslag i den komplexa överträdelsen kan beskrivas som att ett avtal slöts mellan British Sugar och Tate & Lyle om den nämnda typen av prissamordning. De övriga inslagen i den komplexa överträdelsen skulle åtminstone tillhöra kategorin samordnade förfaranden.

92. Slutligen anser kommissionen även att det gemensamma memorandum som British Sugar och Tate & Lyle lämnade till OFT den 15 april 1991⁽²¹⁹⁾ ger bevis på att British Sugar och Tate & Lyle vid sitt första möte den 20 juni 1986 kom överens om den beskrivna prissamordningen. I punkt 4 b i det memorandumet anges att både Tate & Lyle och British Sugar ansåg att British Sugar till följd av sitt ensidiga beslut att avsluta priskriget inte skulle tillämpa aggressiv prissättning, vilket skulle innebära att Tate & Lyle inte skulle göra det heller, även om det fortfarande skulle finnas en viss toleransmarginal vad gällde deras respektiva marknadsandelar. Detta visar att båda företagen delade något som de kallar "samma uppfattning" om formen för deras framtida beteende på marknaden. Eftersom detta beteende inte var något som tredje man kunde påverka, var British Sugar och Tate & Lyle fria att göra vad de ville. Innehållet i memorandumet anger därför i själva verket parternas gemensamma avsikt att sätta sina priser på ett visst sätt i framtiden. Kommissionen anser att detta inslag kan klassificeras som ett avtal om generell prispolitik mellan konkurrenter. Det faktum att det inte fastställdes i skrift och att det inte innehöll några uttryckliga sanktioner eller tillämpningsåtgärder är irrelevant.⁽²²⁰⁾

Dessutom tyder de två hänvisningarna till en toleransmarginal i punkt 4 i memorandumet på att det förelåg ett avtal mellan de två företagen. Vid försäljning av en sådan homogen produkt som vitt strösocker är prissättningen företagets viktigaste konkurrensmedel och det som avgör deras marknadsandelar. Därför hade begreppet toleransmarginal i fråga om marknadsandelar varit meningslöst om British Sugar och Tate & Lyle inte hade haft en överenskommelse om åtminstone sin generella prispolitik.

- cc) Avtal och/eller samordnat förfarande mellan British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett
93. Vad gäller Napier Brown och James Budgett finns det inte något nyckelmöte som kan jämföras med mötet den 20 juni 1986. Kommissionen har dock sammanställt material som visar att Napier Brown och James Budgett när de var närvarande vid mötena deltog aktivt i diskussionerna, dvs. i den bilaterala processen, om industrisocker. De tog inte enbart emot meddelanden om British Sugars ensidiga beslut.
94. British Sugar erkänner i sin skrivelse till OFT av den 7 augusti 1990 ⁽²²¹⁾ att prisdiskussioner fördes även med Napier Brown och James Budgett, men hävdar att man aldrig ändrade sina beslut eller verksamhetsplaner till följd av de diskussionerna. Här har British Sugar blandat ihop två olika frågor. För det första huruvida deltagarna i mötet kom överens om vad de skulle göra, och för det andra huruvida det man enades om sammanföll med den avsikt som en part (British Sugar) redan hade innan diskussionerna inleddes. Vad gäller den första frågan, bör det än en gång påpekas att det inte hade varit meningsfullt att föra diskussioner om prissättning med Napier Brown och James Budgett, om dessa inte hade haft något att tillföra diskussionerna. Det är också känt att Napier Brown och James Budgett hade möjlighet att komma med hot och utöva påtryckningar i dessa diskussioner i och med att de hade möjligheten att saluföra importerat socker på ett aggressivt sätt. Det skulle ha utgjort ett hinder för British Sugars strategi, som gick ut på att höja priserna på marknaden i Förenade kungariket och samtidigt sälja hela företags A/B-kvot där ⁽²²²⁾. Detta framgår bland annat av dokumentet om James Budgetts affärsstrategi för 1987–1990 ⁽²²³⁾. Att diskussionerna med Napier Brown och James Budgett var allvarliga framgår även av Tate & Lyles interna memorandum, i vilket det anges att British Sugar med ordföranden, som samtidigt var en av de verkställande direktörerna, för Napier Brown diskuterade en viss höjning som man ville skulle införas på industrisockermarknaden ⁽²²⁴⁾. Om British Sugar inte hade varit beroende av att Napier Brown och James Budgett samtyckte till parternas framtida prispolitik på marknaden för industrisocker, inbegripet prisskillnaderna mellan kunder som köpte olika stora mängder, hade dessa diskussioner varit meningslösa.
- dd) Samordnat förfarande utan bevis på faktiska verkningar
95. I motsats till vad British Sugar påstår kan ett samordnat förfarande dessutom föreligga även om det inte har någon faktisk påverkan på marknaden.
96. För det första framgår det av lydelsen av artikel 85.1 i EG-fördraget att ett samordnat förfarande endast behöver ha ett konkurrensbegränsande syfte för att utgöra en överträdelse av den bestämmelsen.
97. För det andra godtar förstainstansrätten i sin dom i målet Rhône-Poulenc ⁽²²⁵⁾ att ett samordnat förfarande kan föreligga när det endast finns ett konkurrensbegränsande syfte. På denna punkt grundar sig den relevanta delen av den domen ⁽²²⁶⁾ på domen i det tidigare målet Suiker Unie ⁽²²⁷⁾. Båda domarna visar hur långtgående förbudet mot samordnade förfaranden är, genom att inbegripa varje direkt eller indirekt kontakt mellan ekonomiska aktörer som har till syfte eller resultat att antingen påverka en befintlig eller potentiell konkurrens beteende på marknaden, eller att för en sådan konkurrent avslöja hur de själva har beslutat eller planerar att uppträda på marknaden. För att avgöra målet anförde förstainstansrätten sedan ⁽²²⁸⁾, vad gällde vissa möten som ingick i en långvarig och komplex överträdelse, att Rhône-Poulenc inte kunde ha undgått att direkt eller indirekt beakta den information som företaget hade fått vid mötena med sina konkurrenter. Likaså måste konkurrenterna nödvändigtvis direkt eller indirekt ha beaktat den information som Rhône-Poulenc hade lämnat om hur man beslutat eller planerade att uppträda på marknaden. Förstainstansrätten utredde inte vilka verkningar kontakterna mellan konkurrenterna hade haft, utan drog helt enkelt slutsatsen ⁽²²⁹⁾ att kommissionen hade rätt när den enbart på grundval av sin slutsats om mötenas syfte ansåg att de utgjorde sådana samordnade förfaranden som avses i artikel 85.1 i EG-fördraget.
- Av domarna om Rhône-Poulenc och Suiker Unie framgår
- att kontakter mellan konkurrenter som enbart har ett konkurrensbegränsande syfte kan utgöra ett sådant samordnat förfarande som avses i artikel 85.1, och
 - att när konkurrenter avslöjar för varandra hur de har beslutat eller planerar att uppträda på marknaden utgör detta åtminstone ett samord-

nat förfarande, eftersom de konkurrenterna nödvändigtvis kommer att beakta den informationen när de fastställer sitt eget beteende på marknaden.

2.2. Sockermarknadens överskådlighet, hemlig information överlämnad på förhand, betydelsen av den prisinformation som lämnades vid mötena, mötenas funktion och deras konkurrensbegränsande påverkan på marknaden

2.2.1 British Sugars argument

98. British Sugar hävdar att Tate & Lyle skulle ha märkt att British Sugar beslutat sig för att avsluta priskriget, även om företaget inte hade underrättat Tate & Lyle. Den 20 juni 1986 rapporterade Financial Times att British Sugars verkställande direktör hade avgått. Det var samma dag som det möte mellan British Sugar och Tate & Lyle hölls vid vilket British Sugar förklarade att man beslutat att tillämpa en högprisstrategi. Den 25 juni 1986 underrättades de övriga företagen i branschen om höjningarna av sockerpriserna. British Sugar hävdar att Tate & Lyle därför under alla omständigheter skulle ha varit fullt medvetna om att British Sugar lagt om sin strategi. Dessutom vidhåller British Sugar att Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett endast fått en begränsad förvarning om att företaget ändrat sin övergripande strategi samt höjt vissa priser. British Sugar hävdar till exempel att man efter mötet den 20 juni 1986 underrättade resten av branschen om den nya prislistan för detaljsocker den 25 juni 1986. Dessa prislistor gällde från och med den 14 juli 1986. Det skulle innebära att Tate & Lyle i det fallet fick kännedom om förändringarna fem dagar före övriga ⁽²³⁰⁾.

99. Dessutom anför British Sugar följande:

a) Industrisocker

100. När det gäller kvaliteten på den information om industrisocker som British Sugar tillhandahöll Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett vid mötena, erkänner British Sugar att man vid dessa möten i stort angav sina avsikter vad gällde priserna, samt att man vid ett tillfälle delade ut prismatrisen. Företaget menar emellertid också att detta inte hade någon konkurrensbegränsande ver-

kan, eftersom man inte diskuterade specifika uppgifter om försäljning till enskilda industrikunder, prisuppgifter, leveransvillkor, finansiering m.m. ⁽²³¹⁾

101. Dessutom påpekar British Sugar att matrisen inte fastställde något minimipris och att de priser den innehöll inte hade något samband med de faktiska transaktionspriserna. Som stöd för argumentet att matrisen eller den allmänna information om prisändringarna som tillhandahölls vid mötena inte påverkade de berörda företagens faktiska konkurrensbeteende, har British Sugar lämnat in en analys av skillnaderna mellan matrispriserna och de priser som faktiskt tagits ut av ett urval på elva större industrikunder under den relevanta perioden. Denna analys visar väsentliga och varierande skillnader ⁽²³²⁾. British Sugar hävdar att eftersom kommissionen godtar att det inte fanns något samband mellan priserna i matrisen och de faktiska priserna, måste den logiskt sett också godta att den effektiva konkurrensen inte påverkades av mötena om industrisocker ⁽²³³⁾.

102. British Sugar påpekar vidare att det inte finns några bevis för att priserna på industrisocker skulle ha varit lägre om mötena inte hade hållits ⁽²³⁴⁾.

b) Detaljsocker

103. När det gäller detaljsocker godtar British Sugar såväl i sitt svar på det första meddelandet om invändningar som i svaret på det reviderade meddelandet om invändningar att man hållit regelbundna möten med Tate & Lyle och flera gånger överlämnat en förhandskopia av prislistan för detaljsocker. British Sugar hävdar dock att detta agerande inte rimligen kan ha haft någon påverkan på Tate & Lyles prissättning, och att mötena var betydelselösa, inte hade något konkurrensbegränsande syfte och inte kan ha haft någon märkbar påverkan på konkurrensen mellan British Sugar och Tate & Lyle ⁽²³⁵⁾. För att bevisa detta anför British Sugar att prislistan blev allmänt tillgänglig för företagen i branschen kort tid efter att Tate & Lyle fått tillgång till den. British Sugar anser att prislistor endast överlämnades vid tre av de sju tillfällen då Tate & Lyle menar att företrädare för de två företagen träffades för att diskutera detaljsocker. Enligt British Sugar fick de övriga företagen i branschen prislistorna fem dagar efter, fyra dagar före respektive två dagar efter mötet med Tate & Lyle, som alltså vid ett tillfälle inte

hade hållits förrän efter det att prislistan offentliggjorts⁽²³⁶⁾. British Sugar framhåller att dessa prislistor aldrig visades i utkaststadiet och att de aldrig ändrades till följd av mötena⁽²³⁷⁾. Vidare menar British Sugar att diskussionerna vid dessa möten oftast inte gällde priser eller andra konkurrensfrågor, utan i stället allmänna frågor såsom den s.k. Sugar Bureaus verksamhet, en reklamkampanj för socker, streckkodning av produkter m.m (vid de möten då prislistor delades ut gällde diskussionerna bara sådana frågor). När inga prislistor delades ut, diskuterades enbart sådana saker. British Sugar anför också att man aldrig diskuterade enskilda kunder med Tate & Lyle och inte heller vilka rabattnivåer som man skulle kunna, avsåg att eller borde bevilja på listpriserna. British Sugar argumenterar därför att förfarandena inte hade någon märkbar påverkan på konkurrensen⁽²³⁸⁾.

104. Enligt British Sugar gav prislistorna för detaljsocker inte någon pålitlig information om vilka priser som faktiskt tagits ut, och de kunde inte ha varit till nytta för Tate & Lyle när de försökte anpassa sina priser till British Sugars. Vidare menar British Sugar att det var omöjligt att med utgångspunkt i listpriserna räkna ut vad en viss kund faktiskt skulle behöva betala för vitt strösocker⁽²³⁹⁾. British Sugar lade fram en jämförelse mellan sina listpriser för detaljsocker och de nettopriser som de större detaljistkunderna faktiskt betalade. Av detta framgår att skillnaderna mellan listpriserna och de faktiska priserna var stora och varierande under den relevanta perioden⁽²⁴⁰⁾.

105. Som bevis för att tillhandahållandet av prislistor för detaljsocker inte påverkade de två företagens konkurrensbeteende lade British Sugar också fram följande:

- En jämförelse som innehöll de datum då ändringar i British Sugars respektive Tate & Lyles prislistor för detaljsocker trädde i kraft, de datum då de övriga företagen i branschen underrättades om dessa ändringar, de två företagens detaljsockerpriser var för sig och de datum då möten om allmänna frågor och detaljsocker hölls mellan Tate & Lyle och British Sugar. Av detta material framgår att det fanns stora variationer mellan de två företagen dels vad gäller de datum då deras prisändringar meddelades och trädde i kraft, dels vad gäller deras listpriser.

- Kopior av interna memorandum visar att British Sugar under den relevanta perioden vid ett flertal tillfällen aktivt försökte överta kunder från Tate & Lyle, genom att erbjuda andra villkor än konkurrenter⁽²⁴¹⁾.

106. British Sugar hävdar också att om tillhandahållandet av information till Tate & Lyle hade lett till en organisation av marknaden mellan de två företagen, som i sin tur lett till att de haft liknande priser och inte konkurrerat om enskilda kunder, kunde man ha väntat sig att detaljisterna skulle ha lämnat in klagomål eller åtminstone några exempel på prisöverenskommelser⁽²⁴²⁾. I sitt svar på det reviderade meddelandet om invändningar betonar British Sugar dessutom att i motsats till det intryck kommissionen ger, höjdes inte priserna på detaljsocker i någon större utsträckning på grund av British Sugars ensidiga beslut om priser⁽²⁴³⁾.

Mot denna bakgrund drar British Sugar slutsatsen⁽²⁴⁴⁾ att "det som skedde var endast att en förvarning gavs, om än till en konkurrent, om att en ny höjning av listpriserna skulle meddelas en viss dag. Sådan information var inte konfidentiell eller skyddad och hade ofta redan diskuterats med många kunder."⁽²⁴⁵⁾ British Sugar anger därför följande⁽²⁴⁶⁾: "Det följer att mötena och överlämnandet av information inte hade någon egentlig påverkan på parternas konkurrensbeteende."⁽²⁴⁷⁾ Beträffande kommissionens påstående om att parterna samordnat en samarbetsstrategi för högre priser drog British Sugar, i sitt svar på det reviderade meddelandet om invändningar, slutsatsen att det är omöjligt att få fram några som helst bevis för att någon sådan samordning förekommit, eller att skönja någon generell inverkan på priserna som kan tillskrivas en sådan samordning⁽²⁴⁸⁾.

107. I sitt svar på det reviderade meddelandet om invändningar angriper British Sugar dessutom kommissionens synsätt vad gäller det faktum att prislistorna för detaljsocker överlämnades på förhand och att förvarningar gavs när listpriserna för detaljister ändrades. British Sugar identifierar fyra beviskällor beträffande mötena om detaljsocker, nämligen Tate & Lyles korrespondens med generaldirektören för Office of Fair Trading, British Sugars korrespondens med samma person, British Sugars svar på det första meddelandet om invändningar och de uppgifter [den ansvarige direktören, struken affärshemlighet] inom British Sugar lämnat, både muntligen och i hans skriftliga försäkran.

108. British Sugar beskriver Tate & Lyles korrespondens med generaldirektören för Office of Fair Trading som osäker och otydlig⁽²⁴⁹⁾. Företaget pekar på det faktum att de förklaringar rörande hur lång tid i förväg man påstod sig ha fått kännedom om British Sugars prishöjningar som Tate & Lyle gav i samband med undersökningarna den 27 maj 1994, varierar mellan "tre eller fyra veckor" ("3 or 4 weeks") och "en eller två veckor" ("by a week or two"). British Sugar kritiserar det faktum att kommissionen trots att Tate & Lyle erkänt att det råder förvirring vad gäller hur lång tid i förväg man fick förhandsinformationen, beslutade att anse att tidskillnaden var "väsentlig"⁽²⁵⁰⁾. British Sugar upprepar att vid de tre tillfällen då Tate & Lyle tilldelades prislistor, fick de övriga företagen i branschen prislistorna fem dagar efter, fyra dagar före respektive två dagar efter mötena. Dessa prislistor visades aldrig i utkastsstadiet och ändrades aldrig till följd av mötena. British Sugar framhåller även att det inte finns några bevis som stödjer Tate & Lyles påstående om att British Sugar signalerat planerade ändringar av listpriserna på förhand⁽²⁵¹⁾. Företaget drar slutsatsen⁽²⁵²⁾ att det inte fanns något behov av att förvarna om förestående prisändringar, eftersom sådan information var förutsebar och vanligtvis redan hade diskuterats med kunder. På British Sugar är man införstådd med Tate & Lyles beskrivning av mötena om detaljsocker som "bara en säkerhetsfaktor, en fråga om att både ha bälte och hängslen" ("just a safety factor, a belt and braces job really")⁽²⁵³⁾.

2.2.2. *Tate & Lyles argument*

109. I sina svar på såväl det första meddelandet om invändningar som det reviderade meddelandet om invändningar framför Tate & Lyle ungefär samma argument som British Sugar. Tate & Lyle drar dock en annan slutsats, eftersom man ser annorlunda på sakförhållandena. Tate & Lyle hävdar att dess kontakter med British Sugar och de prislistor som lämnades på förhand inte medförde någon väsentlig förändring av företagets långsiktiga prismönster, eftersom man i alla fall skulle ha anpassat sig till British Sugars prisändringar, vilka man skulle ha skaffat sig kunskap om via marknaden⁽²⁵⁴⁾. I sitt svar på det reviderade meddelandet om invändningar angriper Tate & Lyle kommissionens beskrivning av arrangemangen mellan parterna, nämligen att de utgör "samordning av deras prispolitik", "prissamverkan" och "samarbete om

en strategi för högre priser". Tate & Lyle upprepar att British Sugar var dominerande och därför kunde genomföra sina ensidiga beslut med eller utan Tate & Lyles samtycke, och att Tate & Lyle var så sårbart att företaget inte hade någon egentlig valfrihet på det sätt som vanligtvis underförstås i samband med uttryck såsom "samordning" och "samarbete" och "samverkan"⁽²⁵⁵⁾.

110. Icke desto mindre fortsätter Tate & Lyle att i sitt svar på det reviderade meddelandet om invändningar erkänna⁽²⁵⁶⁾ "att man deltog i arrangemang som, i den mån deras påverkan på handeln mellan stater var märkbar, utgjorde en överträdelse av artikel 85.1. Under sådana omständigheter och med hänsyn till att omfattningen av anklagelserna i meddelandet om invändningar begränsats, är T & L och kommissionen överens i väsentlig utsträckning".⁽²⁵⁷⁾ Redan i sitt svar på det första meddelandet om invändningar hade Tate & Lyle erkänt⁽²⁵⁸⁾ "att kontakterna ledde till ett arrangemang som, i den mån dess påverkan på handeln mellan medlemsstaterna var märkbar, omfattades av förbudet i artikel 85."⁽²⁵⁹⁾ Även om Tate & Lyle hävdar att man skulle ha följt British Sugar i en prishöjning när de beslutade att avsluta priskriget, oavsett om man informerats direkt om detta faktum av British Sugar, godtar Tate & Lyle⁽²⁶⁰⁾ att "de kontakter som ägde rum kan ha lett till att priskriget upphörde tidigare, men de kan inte ha påverkat slutresultatet."⁽²⁶¹⁾

111. När det gäller verkningarna av de regelbundna mötena mellan British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett, samt det faktum att British Sugar överlämnade sina prislistor för detaljsocker på förhand, godtar Tate & Lyle i sitt svar på det första meddelandet om invändningar⁽²⁶²⁾ att "Som mest kan meddelandet av sådana beslut väntas förkorta den process genom vilken upplysningar vanligtvis hämtas från marknaden och leda till att anpassningen till de beslut som marknaden i alla fall skulle ha behövt fatta påskyndades".⁽²⁶³⁾

I samma svar angav Tate & Lyle också⁽²⁶⁴⁾, med hänvisning till sidan 3 i utskriften av den muntliga förklaring som lämnades vid undersökningarna hos Tate & Lyle, att "den information som tillhandahölls innebar att man i viss utsträckning fick en bekräftelse på BS prispolitiska avsikter."⁽²⁶⁵⁾ När det gäller detaljsocker godtar Tate & Lyle⁽²⁶⁶⁾ att "Även om T & L förvarnades om att BS planerade att ändra listpriserna för detaljsocker och sin generella rabattpolitik gentemot detaljister, var sådan

information inte av något större kommersiellt värde och gav endast en begränsad visshet om att BS inte avsåg att återuppta priskriget. Dessutom påverkade mottagandet av sådan information inte de slutliga priserna eller tidpunkten för införandet av T & L:s nya priser för detaljst kunder, utan gjorde det endast möjligt för T & L att publicera sina egna nya prislistor för detaljsocker något tidigare än annars".⁽²⁶⁷⁾

112. Tate & Lyle påpekar också att även om det i det reviderade meddelandet om invändningar erkänns att Tate & Lyle hade en marginalbetingad nackdel under den relevanta perioden, förnekas det att Tate & Lyle som en följd därav inte hade utrymme att konkurrera med British Sugar⁽²⁶⁸⁾. Enligt Tate & Lyle utgör det faktum att företaget under priskriget tvingades bemöta British Sugars aggressiva beteende inget bevis för att man hade någon möjlighet att på ett oberoende sätt konkurrera med British Sugar⁽²⁶⁹⁾.
113. Slutligen anger Tate & Lyle att sockermarknaden till följd av ordningen för marknaden för socker inom EG har sådana särskilda egenskaper som gör att arrangemangen i detta ärende inte har någon märkbar påverkan⁽²⁷⁰⁾.

2.2.3 Napier Browns argument

114. Enligt Napier Brown⁽²⁷¹⁾ har kommissionen fel när den hävdar att den information som British Sugar tillhandahöll skulle ha varit svår att samla in från olika källor på marknaden. Napier Brown håller med James Budgett, som menar att marknadskrafterna gav mycket exakt och snabb information om de generella prisnivåerna, och att korrekta uppgifter om British Sugars prismatris snabbt spreds på marknaden (i första hand via kunder), till åtminstone samtliga större aktörer. Dessutom menar Napier Brown att kommissionen inte har några som helst bevis eller stöd i fakta för sitt påstående om att parterna samarbetat om en högprisstrategi⁽²⁷²⁾.

2.2.4 James Budgetts argument

115. James Budgett betonar i sitt svar på det reviderade meddelandet om invändningar⁽²⁷³⁾ att de upplysningar som British Sugar tillhandahöll inte var sådana att James Budgett kunde ändra sin

förhandlingsposition gentemot sina kunder. Enligt James Budgett kände marknaden, och framför allt grossisterna, mycket väl till British Sugars generella prispolitiska ambitioner. Därför tillförde British Sugars uttalanden vid mötena inte något till James Budgetts kunskaper om British Sugars önskemål beträffande den generella utvecklingen av priserna för vitt strösocker, och de påverkade inte heller James Budgetts priser eller prispolitik. Företaget anger⁽²⁷⁴⁾ att man inte hade fått intryck av att prismatrisen angav British Sugars minimipriser eller planerade priser. James Budgett hävdar att man varit medveten om att priserna varierade i enskilda fall, men att man genom mötena kunde försäkra sig om att detta inte skulle bero på att British Sugars säljare systematiskt tillämpade prisdiskriminering utan företagsledningens vetskap.

2.2.5 Kommissionens svar

- a) Relevansen hos de verkningar avtalet och/eller det samordnade förfarandet haft

116. Kommissionen godtar att man på grundval av sakförhållandena inte kan dra någon slutsats om huruvida företagen i fråga diskuterade enskilda kunder eller rabatter, vare sig vad gäller industrisocker eller detaljsocker. I sin skrivelse till Office of Fair Trading av den 16 juli 1990⁽²⁷⁵⁾ erkänner Tate & Lyle att sådana diskussioner förekommit, genom att nämna att "Ibland utbytte företagen även upplysningar om vilka mängdrabatter som tillämpades på enskilda kunder"⁽²⁷⁶⁾. I samma skrivelse⁽²⁷⁷⁾ anger Tate & Lyle även att "I samband med kundförhandlingar utbyttes upplysningar om ändringar av de rabatter man avsåg att erbjuda några av de större kunderna (som köpte in från båda företagen).⁽²⁷⁸⁾ Tate & Lyle anförde emellertid senare, i punkt 4 i British Sugars och Tate & Lyles gemensamma memorandum till Office of Fair Trading av den 15 april 1991⁽²⁷⁹⁾, att "Så länge arrangemanget gällde underrättades TLS av British Sugar om förändringar i prislstan och företagets rabattpolicy innan kunderna underrättades, även om TLS inte fick några uppgifter om vilka priser eller rabatter som skulle erbjudas någon enskild kund."⁽²⁸⁰⁾ British Sugar förnekar uttryckligen att några sådana diskussioner förekommit. Tate & Lyle har inte lämnat någon över-

tygande förklaring till varför man återkallade sina tidigare uttalanden. Det finns inte heller något som tyder på att dessa tidigare uttalanden gjordes under tvång eller att Tate & Lyle hade några andra skäl att lämna oriktiga uppgifter om sakförhållandena. I frånvaro av annat stöd för Tate & Lyles ursprungliga beskrivning av sakförhållandena anser kommissionen emellertid att det inte går att bevisa att parterna vid mötena diskuterade enskilda kunder eller rabatter på listpriserna, eller att de utbytte uppgifter om ändringar av de rabattsatser som skulle erbjudas enskilda kunder. Kommissionen ifrågasätter inte heller de uppgifter från British Sugar enligt vilka väsentliga och varierande rabatter beviljades, och inte heller det faktum att British Sugar och Tate & Lyle i vissa fall konkurrerade om enskilda kunder. ⁽²⁸⁰⁾

117. Kommissionen drar dock inte samma slutsatser som parterna av dessa sakförhållanden och synpunkter. Även om kommissionen anser att avtalet och/eller det samordnade förfarandet hade effekter, accepterar den att den inte exakt kan beräkna dessa effekter, dvs. de priser som Tate & Lyle, Napier Brown, James Budgett och British Sugar skulle ha satt om de möten vid vilka prispolitiken diskuterades inte hade ägt rum, eller om British Sugar inte hade förvarnat om sina prisändringar. En sådan beräkning är inte möjlig, eftersom det inte finns någon parallell situation som skulle kunna fungera som grund för en meningsfull jämförelse.
118. I varje fall är det inget krav att kommissionen skall ha granskat ett avtals och/eller samordnat förfarandes påverkan på priserna för att kunna visa att ett brott mot konkurrensreglerna begåtts. Det räcker att ett konkurrensbegränsande syfte kan tillskrivas beteendet.
119. I artikel 85.1 anges att "Följande är oförenligt med den gemensamma marknaden och förbjudet: alla avtal mellan företag, beslut av företagssammanslut-

ningar och samordnade förfaranden som kan påverka handeln mellan medlemsstater och som har till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvrider konkurrensen inom den gemensamma marknaden . . .". Domstolen bekräftade i sin dom i målet Consten och Grundig ⁽²⁸¹⁾ "de faktiska verkningarna av ett avtal inte [behöver] beaktas om avtalets syfte är att begränsa, hindra eller snedvrider konkurrensen". Detta bekräftades även av generaladvokaten och förstainstansrätten i målet Rhône-Poulenc ⁽²⁸²⁾. Generaladvokaten ansåg att "om det är säkert att samordning ägt rum i olagligt syfte, och om . . . det kan antas att företagen har agerat på grundval av den samordningen, även om kommissionen inte åberopar några bevis på konkreta handlingar (förfaranden) föreligger . . . ett sådant samordnat förfarande med olagligt syfte som omfattas av artikel 85. När företag agerar med större kunskaper och mer eller mindre berättigade förväntningar beträffande andra företag än de borde ha haft och normalt sett skulle ha haft, finns det alltid en stor risk för att konkurrensen blir mindre intensiv än den annars skulle ha varit." ⁽²⁸³⁾ Det angavs tidigare ⁽²⁸⁴⁾ att förstainstansrätten i sin dom i det målet bekräftade generaladvokatens åsikt genom att ange att Rhône-Poulenc "Genom att delta i de mötena, . . . tillsammans med sina konkurrenter deltog i ett samordnat förfarande som hade till syfte att påverka deras beteende på marknaden och att var och en av producenterna skulle avslöja för de andra hur den själv avsåg att uppträda på marknaden." ⁽²⁸⁵⁾ Förstainstansrätten anförde vidare vad gäller Rhône-Poulenc att "Följaktligen . . . kunde man när man fastställde sin marknadsstrategi inte undgå att direkt eller indirekt beakta den information som man fått vid de mötena. Likaså måste företagets konkurrenter, när de fastställde sina respektive strategier, nödvändigtvis direkt eller indirekt ha beaktat den information som [Rhône-Poulenc] lämnade om vilken strategi [Rhône-Poulenc] beslutat eller planerade följa på marknaden." ⁽²⁸⁶⁾ Enbart på denna grund, och utan att se till eventuella verkningar, gav förstainstansrätten kommissionen rätt när denna ansåg att vissa möten på grund av deras syfte utgjorde samordnade förfaranden ⁽²⁸⁷⁾. Likaså när det gällde de gemensamma avsikter som vissa företag hade beträffande planerade priser och volymer angav förstainstansrätten att kommissionen hade rätt att behandla dessa inslag i den komplexa överträdelsen som sådana avtal som avses i artikel 85.1. Inte heller i fråga om denna aspekt granskade förstainstansrätten ⁽²⁸⁸⁾ avtalens eventuella verkningar, utan hänvisade endast till etablerad rättspraxis ⁽²⁸⁹⁾, enligt vilken det är tillräckligt för att ett avtal skall kunna anses föreligga, att de deltagande företagen uttryckligen har kommit överens om att uppträda på marknaden på ett särskilt sätt. På denna grund, och återigen utan att beakta eventuella verkningar, drog förstainstansrätten slutligen slutsatsen att kommissionen också hade rätt i att beskriva det varaktiga beteendet, som enbart hade haft ett enda syfte, som en enda överträdelse kallad "avtal och samordnat förfarande" ⁽²⁹⁰⁾.

b) Sockermarknadens överskådlighet, hemlig information överlämnad på förhand, betydelsen av den prisinformation som lämnades vid mötena samt mötenas funktion

120. För att bemöta de argument som parterna framfört under dessa rubriker är det lämpligt att ytterligare klargöra vilken funktion och betydelse de regelbundna mötena hade för dem. Detta leder till slutsatsen att den enda övertygande förklaringen till att parterna under lång tid ofta höll möten är att de gemensamt eftersträvade att begränsa konkurrensen genom att samordna sin prispolitik på marknaden på det sätt som beskrivits ⁽²⁹¹⁾.

121. När det gäller industrisocker har det fastställts ⁽²⁹²⁾ att British Sugar under mötena meddelade sina avsikter beträffande framtida generella prishöjningar och bibehållandet eller ökningen av priskillnaderna mellan kunder som köpte olika stora kvantiteter industrisocker. Det har också fastställts att detta skedde på grundval av en prismatris som British Sugar utarbetat och som visade företagets planerade priser per kvartal och för vissa försäljningskvantiteter. Parterna förnekar inte heller att British Sugars matris vid åtminstone ett tillfälle överlämnades till Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett, och att mötesdeltagarna, vid de tillfällen då matrisen inte rent konkret överlämnades, fick information liknande den i denna matris. Det visades ovan ⁽²⁹³⁾ att de regelbundna möten som hölls under en lång period gav samtliga deltagare – inbegripet British Sugar, trots företagets prisledarskap – en visshet om att de skulle fortsätta en gemensam högprisstrategi som de inte hade kunnat få genom att helt enkelt var för sig övervaka marknadsutvecklingen ⁽²⁹⁴⁾. Det har inte ifrågasatts att Napier Brown och James Budgett också var särskilt intresserade av de prisskillnader mellan kunder som köpte olika stora kvantiteter av industrisocker som angavs i matrisen ⁽²⁹⁵⁾. Dessutom har det visats att British Sugar hade ett särskilt skäl för att vilja involvera Napier Brown och James Budgett i samverkan. British Sugar ville nämligen kunna bemästra deras hot om att importera socker, något som väsentligen kunde ha försvårat genomförandet av British Sugars strategi. Den gick ut på att kombinera höga priser med möjligheten att sälja hela företagets A/B-sockerkvot i Förenade kungariket. Slutligen bekräftade

Tate & Lyle i samband med de undersökningar som genomfördes hos företaget den 27 maj 1994 att man funnit informationen i matrisen användbar, eftersom den givit en vägledning till British Sugars prismässiga avsikter ⁽²⁹⁶⁾. Tate & Lyle erkänner ⁽²⁹⁷⁾ till och med i sitt svar på det reviderade meddelandet om invändningar, som kännetecknas av att företaget tar tillbaka en stor del av vad man anfört tidigare i förfarandet, att "information var användbar vad gäller BS sannolika avsikter" ⁽²⁹⁸⁾. Tate & Lyle bekräftar ⁽²⁹⁹⁾ att "den information som lämnades gav T & L en viss grad av säkerhet vad gäller BS planerade prispolitik". ⁽³⁰⁰⁾

122. Vad gäller detaljsocker har det fastställts att British Sugar vid åtminstone två tillfällen överlämnade en kopia av sin nya prislista för detaljsocker till Tate & Lyle innan den spreds till företagen i branschen ⁽³⁰¹⁾. British Sugar drar slutsatsen ⁽³⁰²⁾ att "det som skedde var endast att en viss förvarning gavs, om än till en konkurrent, om att en ny höjning av listpriserna skulle meddelas en viss dag." ⁽³⁰³⁾ Tate & Lyle instämmer i ⁽³⁰⁴⁾ att företaget "förvarnades om att BS planerade att ändra listpriserna för detaljsocker och sin generella rabattpolitik gentemot detaljister". ⁽³⁰⁵⁾ Företaget anger ⁽³⁰⁶⁾ att förhandsinformationen om British Sugars prissättningsbeslut kunde "väntas förkorta den process genom vilken upplysningar vanligtvis hämtas från marknaden och leda till att anpassningen till de [besluten] påskyndades". ⁽³⁰⁷⁾ Tate & Lyle erkänner även ⁽³⁰⁸⁾ att mottagandet av prisinformationen "gjorde det möjligt för T & L att publicera sina egna prislistor för detaljsocker något tidigare än annars". ⁽³⁰⁹⁾ Även i fråga om detaljsocker har det ovan ⁽³¹⁰⁾ visats att de regelbundna möten som hölls under lång tid inte bara gav Tate & Lyle, utan även British Sugar – trots dess prisledarskap – en garanti för att den gemensamma högprisstrategin skulle fortsätta, och en sådan skulle de inte ha kunnat få genom att enbart var för sig övervaka marknadsutvecklingen.

c) Slutsats

123. Även om kommissionen inte exakt kan fastställa mötenas konkurrensbegränsande verkan i termer av faktiska prisnivåer på marknaden, är det icke desto mindre möjligt att på grundval av dessa

mötens funktion och betydelse för parterna fastställa att parterna hade till syfte att genom prisamordning begränsa konkurrensen.

mellan priserna på industrisoocker och detaljsocker, och även om godtagbara prisskillnader mellan större och mindre kunder.”⁽³¹⁶⁾

2.3 Mötenas påstådda syfte, särskilt åtagandena

2.3.1 *British Sugars argument*

124. British Sugar hävdar att inte heller mötena om industrisoocker hade något konkurrensbegränsande syfte. Enligt British Sugar fyllde dessa möten tre funktioner⁽³¹¹⁾. För det första krävde de åtagandena som British Sugar gjorde gentemot kommissionen i samband med förfarandet om Napier Brown 1986 regelbundna kontakter med, och garantier till, grossisterna. Tate & Lyle, såsom enda producent på marknaden i Förenade kungariket förutom British Sugar, hade liknande skäl att vilja ge grossisterna garantier. Eftersom grossisterna för det andra tillhörde både British Sugars och Tate & Lyles större kunder, krävde större transaktioner som hade samband med varandra noggrann samordning mellan mötesdeltagarna. För det tredje behövde administrativa frågor hanteras gemensamt av företagen i branschen.

125 När det gäller detaljsocker hävdar British Sugar⁽³¹²⁾ att inte heller tillhandahållandet av prislister för detaljistledet hade något konkurrensbegränsande syfte.

a) Åtagandena

126. British Sugar angav redan i sitt svar på det första meddelandet om invändningar⁽³¹³⁾ att företaget som en följd av åtagandena var ”angeläget att involvera grossisterna i besluten om prissättning. De var konkurrenter, men i egenskap av kunder införskaffade de sitt råmaterial från bland andra British Sugar . . . Om British Sugar hade felbedömt situationen när man införde industripristabeller eller i fråga om försäljningen till detaljister, skulle grossisterna ha varit de första att klaga. Därför utvecklades de bilaterala överläggningarna och mötena mellan British Sugar och varje grossist, som hade sina motsvarigheter mellan Tate & Lyle och varje grossist, till mötena mellan alla fyra parter”⁽³¹⁴⁾. Dessutom angav British Sugar⁽³¹⁵⁾ att dess beslut att handla på det aktuella sättet grundade sig på ett intryck av att företaget, för att följa åtagandena, ”var skyldigt att samråda med grossisterna om bibehållandet av en godtagbar skillnad

127. I sitt svar på det reviderade meddelandet om invändningar⁽³¹⁷⁾ hävdade British Sugar att ”När åtagandena godtagits i augusti 1986 fick grossisterna en särskild, ’skyddad’ status, både som kunder och konkurrenter till British Sugar.”⁽³¹⁸⁾ British Sugar betonar att åtagandena måste tolkas dels som ett generellt uttryck för att grossisterna hade en framtid, dels som ett generellt förbud mot en prispolitik som skulle kunna hindra grossisternas överlevnad, oavsett om åtgärderna i fråga gällde grossisternas försäljning av detalj- eller industrisoocker⁽³¹⁹⁾. Därför godtar inte British Sugar kommissionens resonemang⁽³²⁰⁾, nämligen att det är svårt att förstå hur British Sugars diskussioner med Napier Brown och James Budgett, vilka utslutande gällde industrisoockerpriserna, kan ha syftat till att genomföra åtagandena, vilka inte särskilt tar upp prisskillnaderna mellan kunder som köper olika stora kvantiteter industrisoocker, men däremot uttryckligen nämner marginalen mellan industri- och detaljsockerpriser. British Sugar påminner om att Napier Brown till största delen, och James Budgett enbart, handlade med industrisoocker⁽³²¹⁾, och att den generella garanti för grossisternas fortlevnad som åtagandena innebar, tvingade British Sugar att undvika diskriminerande prissättning i fråga om industrisoocker⁽³²²⁾: ”Ur British Sugars synvinkel var det mycket viktigt . . . att dess priser var tillräckliga för att garantera grossisterna en tillräcklig marginal på återförsäljningen, så att de kunde överleva.”⁽³²³⁾ Om British Sugars priser till grossisterna hade varit för höga, å ena sidan, skulle British Sugar ha brutit mot åtagandena. Om British Sugars priser till övriga kunder, som företaget delade med grossisterna, hade varit för låga å andra sidan, skulle grossisterna ha blivit utsatta för prisdiskriminering och haft en konkurrensnackdel i strid med artikel 86 i EG-fördraget⁽³²⁴⁾. British Sugar betonar att Napier Brown och James Budgett närvarade vid mötena i egenskap av kunder, inte konkurrenter⁽³²⁵⁾. Vad gäller åtagandena hävdar British Sugar⁽³²⁶⁾ att ”det var nödvändigt för parterna att hålla regelbundna möten för att säkerställa att ordningen fungerade som den skulle och, framför allt, för att säkerställa att grossisterna inte utsattes för prisdiskriminering i förhållande till de kvantiteter de köpte och att British Sugar inte

diskriminerade dem, särskilt i förhållande till deras gemensamma kunder.”⁽³²⁷⁾

128. Vid förhöret den 18–19 april 1996 framförde British Sugar också argumentet⁽³²⁸⁾ att åtagandena noggrant återspeglades i företagets ”program för att säkerställa förenligheten med EG:s konkurrensregler”, vilket utarbetats i december 1986. Man hänvisade i synnerhet till avsnitt IV underrubrik 2 ”Illojal prissättning” i detta program, för att påvisa att företaget förstått det att bibehålla en otillräcklig marginal mellan industri- och detaljsockerpriserna endast var ett av de beteenden som stod i strid med EG:s konkurrenslagstiftning.
129. Enligt British Sugar⁽³²⁹⁾ kan Tate & Lyles närvaro vid mötena delvis förklaras av det faktum att Tate & Lyle, som – enligt kommissionen⁽³³⁰⁾ – tillsammans med British Sugar hade en dominerande ställning, löpte risk att bli föremål för klagomål från grossisterna och därför hade starka skäl att vilja säkerställa att det inte fanns någon grund för något sådant klagomål.

b) Mötenas syften

130. Dessutom framhöll British Sugar i sitt svar på det reviderade meddelandet om invändningar⁽³³¹⁾ att de komplexa affärsförbindelserna mellan parterna krävde att de träffades ofta och att även Tate & Lyle närvarade. Enligt British Sugar diskuterades och fastställdes försäljnings- och inköpsarrangemangen mellan de fyra parterna vid dessa möten.

2.3.2 *Tate & Lyles argument*

131. Tate & Lyle kommenterar i stort sett inte åtagandena alls. De nämndes endast kort i företagets skrivelse till OFT av den 16 juli 1990⁽³³²⁾ och under förhöret⁽³³³⁾.

Tate & Lyle lämnade bara några kortfattade synpunkter på mötenas syfte. I samband med undersökningarna hos Tate & Lyle den 27 maj 1994 beskrevs mötena om detaljsocker som ”bara en säkerhetsfaktor, en fråga om att både ha bälte och hängslen” (”just a safety factor, a belt and braces job really”).⁽³³⁴⁾

Dessutom hävdar Tate & Lyle⁽³³⁵⁾ att det fanns ”andra legitima frågor av allmänt intresse för branschen att diskutera.”⁽³³⁶⁾

2.3.3 *Napier Browns argument*

132. Napier Brown understryker i sitt svar på det reviderade meddelandet om invändningar⁽³³⁷⁾ att åtagandena gällde grossisternas roll i stort och inte enbart prissättning. Skillnaderna mellan industri- och detaljsockerpriserna var endast ett inslag i kommissionens beslut om Napier Brown. Enligt Napier Brown var British Sugars strategi, som gick ut på att drastiskt minska skillnaderna mellan de priser som togs ut av stora kunder, vilka ofta var British Sugars kunder, och de som togs ut av små kunder, som vanligtvis var grossisternas kunder⁽³³⁸⁾, ett sådant prissättningsförfarande som åtagandena också var avsedda att omfatta. Napier Brown anser att mötena var ett praktiskt sätt att införa British Sugars högsta ledning betona betydelsen av att denna övervakade att företagets säljare iakttog åtagandena, inte bara till deras lydelse, utan även till deras anda. Enligt Napier Brown framgår det klart av åtagandenas lydelse att den otillräckliga marginalen mellan British Sugars pris för industrisocker och dess pris för detaljsocker endast var ett exempel på ett sådant prissättningsbruk som inte var ”normalt och rimligt” (”normal and reasonable”) och som därför kunde ”tolkas som underprissättning” (”construed as predatory”).

2.3.4 *James Budgetts argument*

133. I sitt svar på det reviderade meddelandet om invändningar⁽³³⁹⁾ påstår sig James Budgett ha trott att British Sugar återinförde volymbaserade pris-skillnader⁽³⁴⁰⁾ för att följa åtagandena. Budgett trodde att kommissionen hade varnat British Sugar för att tillämpa underprissättning i fråga om mindre industrikunder på ett sätt som bröt mot artikel 86 i EG-fördraget.

2.3.5 *Kommissionens svar*

134. Vid mötena eftersträvade parterna att minska pris-konkurrensen mellan dem alla fyra vad gäller industrisocker och dessutom mellan British Sugar och Tate & Lyle när det gäller detaljsocker. Detta kan hävdas med stöd av det faktum att ingen av de andra förklaringar av mötenas syfte som parterna lagt fram har varit övertygande.

a) Åtagandena

135. Den huvudsakliga förklaringen, nämligen genomförandet av åtagandena, är inte övertygande med hänsyn till vilka som faktiskt deltog i vart och ett av de 40 mötena, händelsernas kronologiska ordning, ämnena för de enskilda mötena eller tillgängliga alternativa sätt att genomföra, och övervaka genomförandet av, åtagandena.
136. Det har fastställts⁽³⁴¹⁾ att British Sugar och Tate & Lyle deltog i samtliga de 40 mötena, medan Napier Brown och James Budgett endast deltog i de möten som klassificerats såsom rörande "industri" och "industri/institutionella prisändringar". James Budgett och Napier Brown deltog närmare bestämt i 18 möten som handlade om detta. Det hölls ett möte till om industrisocker som endast British Sugar och Tate & Lyle deltog i. Dessutom deltog James Budgett tillsammans med British Sugar och Tate & Lyle i ytterligare ett möte om import/export. De återstående 20 mötena var bilaterala möten mellan British Sugar och Tate & Lyle och klassificerades som "bakgrundsmöte", "allmänt marknadsmöte", "allmänt/detalj", "detalj", "allmänt/import" eller "import/export".
137. Vid förhöret den 18–19 april 1996 anmodade kommissionen parterna att ge en hållbar förklaring till varför producenten Tate & Lyle var närvarande vid samtliga möten. Anledningen till att denna fråga ställdes var att om mötena hade planerats av British Sugar för att ge grossisterna visshet och för att säkerställa genomförandet av de åtaganden som British Sugar hade gjort gentemot kommissionen, och som endast gällde grossister och inte producenter⁽³⁴²⁾, skulle Tate & Lyles ständiga närvaro bli svår att förklara. British Sugar svarade⁽³⁴³⁾ att det låg i branschens intresse att både de båda producenterna (British Sugar och Tate & Lyle) och de båda grossisterna (Napier Brown och James Budgett) närvarade och att grossisterna förmodligen hade lika många farhågor beträffande sitt förhållande till Tate & Lyle som till British Sugar. Napier Brown svarade⁽³⁴⁴⁾ att British Sugar vid den tidpunkten försökte lugna hela branschen, inte bara grossisterna, och att British Sugar ville ha ett öppet forum för att förklara vad de gjorde och ge alla, inbegripet Tate & Lyle, tillfälle att yttra sig. James Budgett svarade⁽³⁴⁵⁾ att det inte fanns något enkelt svar till varför Tate & Lyle var närvarande.
138. Kommissionen börjar med att notera att ju mer det framhävs att mötena hölls för att öka samtliga fyra parter visshet, desto mindre troligt blir det att mötena huvudsakligen syftade till att genomföra de åtaganden som helt enkelt inte berörde Tate & Lyle, i vilka Tate & Lyle inte nämndes och vilka British Sugar gjorde i samband med förfarandet beträffande Napier Brown, i vilket Tate & Lyles beteende inte var relevant.
139. Tate & Lyle hänvisar inte alls till åtagandena för att förklara sin närvaro. När företaget i samband med förhöret den 18–19 april 1996 tillfrågades om åtagandenas betydelse, hänvisade man till sina två skrivelser av den 16 juli 1990⁽³⁴⁶⁾ och den 29 augusti 1990⁽³⁴⁷⁾ till OFT som en riktig beskrivning av de omständigheter under vilka mötena började hållas. Tate & Lyle lade till⁽³⁴⁸⁾ att man i skrivelsen av den 16 juli 1990 nämnde "åtagandena som en del av det sammanhang i vilket mötena hölls".⁽³⁴⁹⁾ I skrivelsen av den 29 augusti 1990 nämns inte åtagandena alls och i den av den 16 juli 1990 nämns de en enda gång, och då endast som en mindre punkt. Den relevanta delen av skrivelsen lyder på följande sätt⁽³⁵⁰⁾: "sommaren 1986 fanns det tecken på att British Sugar övervägde att förändra sin affärsstrategi gentemot Tate & Lyle. Vid den tiden hade viktiga nyckelpersoner redan lämnat British Sugar eller stod i begrepp att göra det. British Sugar var också tvungna att göra åtaganden gentemot Europeiska kommissionen i samband med förfarandet om Napier Brown och stod under ekonomiskt tryck. Tate & Lyle fick veta att British Sugar var beredda att anta nya affärsstrategier."⁽³⁵¹⁾ Detta utdrag visar att åtagandena endast var ett underordnat inslag bland flera andra och att de hur som helst inte var det viktigaste skälet för British Sugars beslut att lägga om sin strategi gentemot Tate & Lyle.
140. Vid en närmare analys framkommer dessutom ytterligare invändningar mot de argument som grundar sig på åtagandena:
- aa) Mötesdeltagarna
141. För det första är det inte trovärdigt att de 20 bilaterala mötena mellan British Sugar och Tate &

Lyle syftade till att genomföra åtagandena, samtidigt som Napier Brown och James Budgett uteslöts trots att de två företagen i egenskap av grossister direkt berördes av åtagandena. För det andra gällde åtagandena förutom Napier Brown och James Budgett även de övriga grossister som var verksamma på marknaden för vitt strösocker i Förenade kungariket ⁽³⁵²⁾. Det faktum att de inte deltog i något av de 40 mötena är ett ytterligare tecken på att mötena inte hade till syfte att genomföra åtagandena.

bb) Händelsernas kronologiska ordning

142. Det avgörande mötet mellan British Sugar och Tate & Lyle, vid vilket Napier Brown och James Budgett inte var närvarande, hölls den 20 juni 1986 fastän erbjudandet om åtagandena inte gjordes förrän den 5 augusti 1986. I sin skrivelse av den 29 augusti 1990 ⁽³⁵³⁾ beskriver Tate & Lyle mötet den 20 juni 1986 som ”betydelsefullt i och med att det fastställde de principer som skulle ligga till grund för samtliga senare diskussioner” (”significant in that it set the background principles against which all future discussions were held”). Mot denna bakgrund är det tydligt, för det första, att mötet den 20 juni 1986 inte bara på grund av Napier Browns och James Budgetts frånvaro, utan även på grund av det datum det hölls, inte kunde ha gällt genomförandet av åtagandena. För det andra är det faktum att mötet den 20 juni 1986, som var av stor betydelse i och med att det var då principerna för det framtida konkurrensbegränsande beteendet och för alla följande möten – dvs. två- och fyrpartsmötena – fastställdes, ägde rum innan erbjudandet om åtagandena gjordes en stark indikation på att de följande mötena inte gällde genomförandet av åtagandena.

143. Om mötena hade syftat till att genomföra de åtaganden som gjordes den 5 augusti 1986 i förfarandet om Napier Brown, är det dessutom svårt att förstå varför British Sugar aldrig under de nästan två år som förlöpte mellan den dagen och dagen för kommissionens beslut i ärendet Napier Brown ⁽³⁵⁴⁾, meddelade kommissionen att dessa två- och fyrpartsmöten ägde rum. I det här förfarandet försökte British Sugar ge intryck av att man säkerställde iakttagandet av åtagandena och EG:s konkurrensregler i stort på två sätt. För det första utarbetade man i december 1986 ett program för att säkerställa verksamhetens förenlighet med EG:s konkurrensregler, och för det andra vidtog man

särskilda åtgärder i samma syfte, nämligen de möten som granskas i detta förfarande. I sitt beslut i ärendet Napier Brown såg kommissionen åtagandena och programmet som förmildrande omständigheter ⁽³⁵⁵⁾, men utdömde ändå böter på 3 miljoner ecu. Mot denna bakgrund finns det ingen förklaring till varför British Sugar aldrig nämnde de möten för kommissionen vars påstådda huvudsakliga syfte var att säkerställa iakttagandet av åtagandena och EG:s konkurrensregler i stort. Enligt British Sugars logik skulle det ha varit i företagets intresse att visa kommissionen att man tog genomförandet av åtagandena och programmet på mycket stort allvar, och företaget kunde också ha framfört detta faktum när det försökte få sänkta böter.

cc) Mötenas innehåll

144. Det bör påminnas om att åtagandena gjordes i samband med förfarandet om Napier Brown, ett ärende som huvudsakligen gällde detaljsockerverksamheten. Industrisocker är insatsvaran vid tillverkningen av produkten för nästa led, nämligen detaljsocker. I beslutet om Napier Brown befanns att British Sugar var dominerande på marknaden för försäljning av både industri- och detaljsocker i Storbritannien ⁽³⁵⁶⁾. Därför är grossisterna, i den mån de vill köpa socker av British Sugar och sälja det till detaljister, beroende av att British Sugar bibehåller en tillräcklig marginal (ompacketeringsmarginalen) mellan industrisocker och detaljsockerpriserna. Det viktigaste inslaget i Napier Browns klagomål, och i kommissionens beslut, var att British Sugar på ett onaturligt sätt hade sänkt sina priser för detaljsocker så mycket att marginalen mellan dess priser för industri- respektive detaljsocker var för liten för att Napier Brown skulle kunna överleva på den brittiska marknaden för detaljsocker. Följaktligen gäller åtagandena uttryckligen marginalen mellan British Sugars industri- och detaljsockerpriser, som är av avgörande betydelse för grossisternas försäljning till detaljister ⁽³⁵⁷⁾. Åtagandena gäller inte den generella prisnivån för industri- och detaljsocker. De skillnader som skall införas eller bibehållas mellan kunder som köper olika stora kvantiteter industrisocker nämns inte heller uttryckligen i texten. Detta beror på att kommissionen i förfarandet om Napier

Brown aldrig anklagade British Sugar för att upprätthålla en orimlig, eller ens illojal, prismarginal mellan stora och små försäljningsvolymmer av industrisocker.

145. Enligt den information som står till kommissionens förfogande gällde Napier Browns och James Budgetts diskussioner med British Sugar och Tate & Lyle endast priserna på industrisocker, och särskilt de prisskillnader som skulle införas och bibehållas mellan kunder som köpte olika stora kvantiteter industrisocker. Samtliga fyra parter deltog i 18 möten om industrisocker och Tate & Lyle och British Sugar höll ytterligare ett sådant möte.

Napier Brown och James Budgett deltog inte i de sju möten som rubricerades som "detalj" och det enda möte som handlade om "allmänt/detalj". Dessa var bilaterala möten mellan British Sugar och Tate & Lyle. Förutom det första bilaterala mötet mellan British Sugar och Tate & Lyle den 20 juni 1986, rörde inget möte både industri- och detaljsocker. Det är möjligt att British Sugar och Tate & Lyle vid sitt första bilaterala möte den 20 juni 1986 också diskuterade olika aspekter av prismarginaler mellan industri- och detaljsocker, även om skälet för detta inte kan ha varit åtagandena, eftersom de gjordes med hänsyn till grossisterna i samband med förfarandet om Napier Brown, som inte berörde Tate & Lyle. Om frågan om marginaler mellan priserna på detalj- och industrisocker verkligen togs upp vid mötet den 20 juni 1986, och om parternas förklaringar om åtagandenas betydelse vore riktiga, hade det varit logiskt, för det första, att British Sugar, Napier Brown och James Budgett tillsammans hade deltagit i det första mötet den 20 juni 1986, och, för det andra, att dessa tre företag under hela den relevanta perioden hade fortsatt att delta i möten som behandlade prissättningen av både industri- och detaljsocker samtidigt.

Mot denna bakgrund och med hänsyn till mötenas innehåll och deltagare drar kommissionen slutsatsen att frågan om marginaler mellan priserna på industri- och detaljsocker – möjligen med undantag av det första mötet den 20 juni 1986 – varken

diskuterades vid mötena om industrisocker, eller vid mötena om detaljsocker. Det är inte sannolikt att något enda av mötena gällde genomförandet av åtagandena, eftersom varken Napier Brown eller James Budgett deltog i det första mötet den 20 juni 1986, och eftersom inga ytterligare möten om både industri- och detaljsocker hölls vid vilka den fråga om marginalerna kunde ha tagits upp som särskilt beaktas i beslutet om Napier Brown och uttryckligen nämns i åtagandena.

146. Om åtagandena i enlighet med British Sugars påståenden var avsedda att ge grossisterna visshet beträffande sin framtid, är det oförklarligt att Napier Brown och James Budgett endast var närvarande vid de möten som handlade om industrisocker, men inte vid dem som gällde detaljsockerverksamheten. Förfarandet om Napier Brown var inte särskilt inriktat på industrisockermarknaden som sådan och ingen aspekt av denna marknad nämns heller uttryckligen i åtagandena. Tvärtom stod detaljsockermarknaden i centrum för förfarandet om Napier Brown, och följaktligen var det problemet med grossisternas ställning på den marknaden som åtagandena var avsedda att bemöta.

147. Följaktligen är det inte trovärdigt att de möten i vilka Napier Brown och James Budgett deltog på något sätt hade till syfte att genomföra åtagandena, särskilt eftersom Tate & Lyle, som inte berördes av åtagandena ⁽³⁵⁸⁾, alltid var närvarande. Det är inte heller trovärdigt att British Sugar och Tate & Lyle, när de uteslöt Napier Brown och James Budgett och höll bilaterala möten om detaljsocker, eller några andra bilaterala möten, på något som helst sätt ägnade sig åt att genomföra åtagandena, återigen framför allt av det skälet att Tate & Lyle – vilket förklarats ovan – inte berördes av åtagandena. I enlighet därmed och med tanke på de frågor som faktiskt avhandlades vid mötena och Tate & Lyles kontinuerliga deltagande, godtar inte kommissionen British Sugars påstående ⁽³⁵⁹⁾ att företaget "var skyldigt att samråda med grossisterna om bibehållandet av en godtagbar skillnad mellan priserna på industrisocker och detaljsocker, och även om godtagbara prisskillnader mellan större och mindre kunder" ⁽³⁶⁰⁾.

148. Kommissionens inställning bekräftas av de svar som Napier Brown och James Budgett lämnade vid förhöret den 18–19 april 1996 på frågan om varför de inte åtminstone också varit inblandade i diskussioner om marginalen mellan priserna för detalj- och industrisocker. Napier Browns företrädare sa följande ⁽³⁶¹⁾: ”Visst diskuterade vi det, men jag hade inte för avsikt att diskutera det med de övriga parterna där. Det var en privat angelägenhet mellan oss och British Sugar.” ⁽³⁶²⁾ James Budgetts företrädare sa följande ⁽³⁶³⁾: ”Jag menar, och jag bekräftar det som Pat Ridgwell har sagt, att vad dessa möten än handlade om, de första mötena, så var det inte marginalen mellan priserna för detalj och bulk.” ⁽³⁶⁴⁾

dd) Betydelsen av programmet för säkerställande av verksamhetens förenlighet med EG:s konkurrensregler

149. Förekomsten och innehållet av det program för säkerställande av verksamhetens förenlighet med gemenskapens konkurrensregler som British Sugar underrättade kommissionen om i oktober 1986 och som antogs i december 1986, minskar ytterligare trovärdigheten av företagets argument att dess beteende berodde på att man trott att man för att följa åtagandena i alla fall ”var skyldig att samråda med grossisterna” (”was obliged to consult with the merchants”) om prissättningen. Programmet täcker EG:s samtliga konkurrensregler för ekonomiska aktörer. Även artikel 85.1 beaktas och det visas på ett tillräckligt tydligt sätt att varje kontakt mellan konkurrenter i prisfrågor kan utgöra en överträdelse av artikel 85.1.

150. I kommissionens beslut om Napier Brown av den 18 juli 1988 ⁽³⁶⁵⁾ anges följande: ”... i oktober 1987 underrättade BS kommissionen om att man avsåg att genomföra ett omfattande program för att säkerställa att Företaget i framtiden skulle uppfylla alla sina skyldigheter enligt artikel 85.1 och särskilt i artikel 86 i fördraget. Detta program antogs senare. En del av programmet består i att BS håller ett årligt möte där man ser över hur Företagets verksamhet överensstämmer med konkurrensreglerna. Därefter sammanställs en rapport som kommissionen får ett exemplar av”.

Det enda skälet till att artikel 86 nämns särskilt i denna del av beslutet om Napier Brown är att

förfarandet om Napier Brown grundade sig på artikel 86. I samma del av beslutet anges att programmet omfattar samtliga skyldigheter enligt artikel 85.1 och artikel 86, vilket framgår vid en granskning av programmets lydelse ⁽³⁶⁶⁾. Närmare förklaringar och praktiska exempel ges för både artikel 85.1 och 86. Dessutom står följande i programmet: ”I överensstämmelse med dess policy att följa alla tillämpliga lagar är Företaget därför angeläget att följa konkurrensreglerna i EEG och kommer att vidta all åtgärder som krävs för att säkerställa att detta sker. Företaget har även som policy att inte endast iaktta lagen, utan att gå längre än en strikt bokstavstolkning och försöka undvika beteenden som kan ge upphov till tvivel om huruvida Företaget har handlat på ett lagligt sätt ... Därför förväntas samtliga styrelseledamöter, chefer och övriga anställda i Företaget följa andan i och lydelsen av EEG:s konkurrensregler. De förväntas också få alla sina underordnade att inse att de är skyldiga att följa reglerna och bör eftersträva det. Ingen anställd, oavsett nivå, har befogenhet att ge order eller att vidta åtgärder som strider mot Företagets politik så som den beskrivs ovan.” ⁽³⁶⁷⁾

151. Dessutom återspeglas programmets allomfattande räckvidd av de upplysningar som British Sugar lämnade kommissionen i samband med dess ansökan av den 23 december 1986 om icke-ingripande-besked för samma program (ärende IV/32.214). I bilagan till formulär A/B angav British Sugar under rubriken ”1. Kort beskrivning” följande: ”Ett program som British Sugar skall tillämpa i fråga om leveranser, prissättning och saluföring av sina produkter, för att säkerställa förenligheten med konkurrensreglerna i Romfördraget.” ⁽³⁶⁸⁾ Under rubriken ”2. Marknad” anges följande: ”I denna ansökan är den relevanta produktmarknaden strösocker för försäljning till detaljister och industriföretag. Den relevanta geografiska marknaden är Förenade kungariket.” ⁽³⁶⁹⁾

ee) Alternativa sätt att genomföra, och övervaka genomförandet av, åtagandena

152. Om marknaderna för vitt strösocker i Förenade kungariket och Storbritannien, samt British Sugars prispolitik, är så överskådliga som samtliga parter hävdar, är det svårt att förstå varför det över

huvud taget behövdes några möten för att genomföra och övervaka genomförandet av åtagandena. Det borde ha räckt att Napier Brown och James Budgett helt enkelt noterade hur British Sugar satte sina priser på marknaden. Dessutom gäller åtagandena fortfarande. Det faktum att parterna sedan i juli 1990 inte har hållit några ytterligare möten och att ingen av grossisterna har lämnat in klagomål, visar att det är möjligt att på ett framgångsrikt sätt genomföra och övervaka genomförandet av åtagandena utan att hålla möten.

b) De andra motiveringarna till mötena

153. Argumentet om att de komplexa affärsförbindelserna mellan parterna gjorde att de behövde träffas ofta är inte övertygande. De faktum att inga sådana möten har ägt rum sedan i juli 1990, trots att affärsförbindelserna mellan parterna fortfarande är lika komplexa som under den relevanta perioden, visar att det är möjligt att ha goda sådana förbindelser utan möten. Det är inte heller trovärdigt att parternas affärsförbindelser med andra aktörer på marknaden för vitt strösocker i Storbritannien, särskilt med andra grossister, var mindre komplexa än förbindelserna mellan parterna sinsemellan. Därför utgör det faktum att parterna inte bjöd in dessa andra aktörer till sina möten en ytterligare indikation på att dessa möten inte hade det syfte som parterna påstår att de hade.

c) Slutsats

154. Med hänsyn till det faktum att de motiv för mötena som parterna lägger fram inte är övertygande samt att det har visats att det efter den relevanta perioden inte krävdes några möten för att uppnå mötenas påstådda syften, kan slutsatsen dras att det verkliga skälet till att parterna fortsatte att ägna tid och kraft åt att organisera och så ofta och under så lång tid närvara vid möten, var att samtliga fyra parter ville begränsa priskonkurrensen mellan sig, genom att samordna sina respektive prisstrategier på marknaden för industrisocker i Storbritannien. British Sugar och Tate & Lyle ville dessutom samordna sina respektive prisstrategier på marknaden för detaljsocker i Storbritannien.

C. MÄRKBAR PÅVERKAN PÅ HANDELN MELLAN MEDLEMSSTATER

1. Kommissionens bedömning

1.1. Lydelsen av artikel 85.1 och domstolens rättspraxis

155. Det avtal och/eller samordnade förfarande som gällde samordningen av parternas prisstrategier kan ha haft en märkbar påverkan på handeln mellan medlemsstater. Detta kan fastställas trots att avtalet och/eller det samordnade förfarandet gällde prispolitiken på en marknad som inte täckte hela Förenade kungariket, utan endast Storbritannien. Det är ingen förutsättning för att en överträdelse av artikel 85.1 skall kunna anses ha ägt rum, att syftet eller resultatet av konkurrensbegränsningen gäller en marknad som geografiskt eller produktmässigt sträcker sig utanför en medlemsstats gränser, så länge handeln mellan medlemsstaterna kan ha påverkats, antingen negativt eller positivt.
156. I detta ärende är det inte möjligt att fastställa exakt i vilken utsträckning avtalet och/eller det samordnade förfarandet om prissättning motiverade import till Storbritannien.
157. Kommissionen behöver emellertid inte fastställa det. För det första framgår det av artikel 85.1, som lyder "avtal . . . och samordnade förfaranden som kan påverka handeln mellan medlemsstater", att det inte krävs några bevis på att handeln påverkats för att bestämmelsen skall vara tillämplig. För det andra har domstolen vid flera tillfällen⁽³⁷⁰⁾ fastställt att det för att ett avtal eller ett samordnat förfarande skall anses kunna påverka handeln mellan medlemsstater endast krävs att det med tillräcklig grad av sannolikhet, på grundval av rättsliga eller faktiska omständigheter, kan förutses att det direkt eller indirekt, faktiskt eller potentiellt, märkbart kan inverka på handelsutbytet mellan medlemsstater, så att det kan äventyra förverkligandet av en inre marknad mellan medlemsstaterna. Den påverkan ett avtal eller ett samordnat förfarande kan ha på handeln mellan medlemsstater skall fastställas med särskild hänsyn till parternas ställning och betydelse på den relevanta marknaden⁽³⁷¹⁾.

158. Dessutom har domstolen vid olika tillfällen⁽³⁷²⁾ fastställt att ett konkurrensbegränsande avtal som täcker en enda medlemsstats hela territorium av naturliga skäl förstärker avskärmningen av nationella marknader och därmed hindrar den ekonomiska integration som EG-fördraget är avsett leda till. I målet *Belasco*⁽³⁷³⁾, som gällde en kartell på marknaden för takpapp i Belgien, påpekade domstolen att kartellmedlemmarna hade kommit överens om vilka defensiva åtgärder som skulle vidtas om konkurrensen från utländska företag ökade, och att kartellmedlemmarna på grund av sin andel av den inhemska marknaden kunde genomföra dessa åtgärder på ett effektivt sätt. Därför måste avtalet och/eller det samordnade förfarandet anses kunna påverka handeln inom gemenskapen. I målet *John Deere*⁽³⁷⁴⁾, hänvisade förstainstansrätten till att den relevanta inhemska marknaden (marknaden för jordbrukstraktorer i Förenade kungariket) var starkt oligopolistisk och till att kartellmedlemmarna hade en marknadsandel på 88 %. Förstainstansrätten beslutade att kommissionen under de omständigheterna hade haft rätt när den ansatt att det informationsutbyte som ägde rum mellan de berörda företagen riskerade att väsentligen påverka handeln mellan medlemsstater, eftersom den minskade konkurrens som följde av utbytet nödvändigtvis påverkade andelen import på den berörda inhemska marknaden.

1.2 Bedömningen av detta ärende

159. En tillämpning av domstolens rättspraxis på det här ärendet leder till slutsatsen att avtalet och/eller det samordnade förfarandet märkbart kunde påverka handeln mellan medlemsstater:
160. Avtalet och/eller det samordnade förfarandet hade till syfte att på ett samordnat sätt höja priserna på vitt strösocker i Storbritannien. Ur ekonomisk synvinkel är det logiskt att vänta en ökning av importen av vitt strösocker till Storbritannien när priserna där stiger, oberoende av de strukturella begränsningar av importen som följer av de ovan nämnda faktorerna⁽³⁷⁵⁾. Med hänsyn till detta är det därför möjligt att med tillräcklig grad av sannolikhet dra slutsatsen att avtalet och/eller det samordnade förfarandet kan ha haft en märkbar påverkan på handeln mellan medlemsstater.
161. Detta bekräftas dessutom av den relevanta marknadens struktur och av parternas styrka på mark-

naden. Både marknaden för industrisoocker och den för detaljsoocker i Storbritannien var starkt oligopolistiska under den relevanta perioden⁽³⁷⁶⁾. De fyra företag som var inblandade i avtalet och/eller det samordnade förfarandet om industrisoocker hade tillsammans en andel på över 90 % av den relevanta marknaden. De två företag som deltog i avtalet och/eller det samordnade förfarandet i fråga om detaljsoocker stod för ungefär 89 % av den relevanta marknaden. Det faktum att den relevanta geografiska marknaden inte omfattar hela Förenade kungarikets territorium, utan utesluter Nordirland och är begränsat till Storbritannien⁽³⁷⁷⁾, är oväsentligt vad gäller frågan om påverkan på handeln i detta ärende. Om en mindre del av en medlemsstats territorium är avskild från den återstående huvuddelen av dess territorium – såsom är fallet i fråga om Nordirlands läge i förhållande till Storbritannien – är det logiska resonemang om avskärmning av marknader som domstolen förde⁽³⁷⁸⁾ med avseende på konkurrensbegränsande beteenden på en medlemsstats hela territorium också tillämpligt vad gäller förhållandet mellan denna återstående huvuddel av en medlemsstats territorium och de övriga medlemsstaterna. Detta gäller under förutsättning att en märkbar påverkan på handeln inte kan uteslutas fullständigt. Det är en sådan situation som föreligger i det här ärendet.

Följaktligen är det, även med beaktande av den relevanta marknadens struktur och parternas styrka på denna, möjligt att med tillräcklig grad av sannolikhet dra slutsatsen att avtalet och/eller det samordnade förfarandet kan ha haft en märkbar påverkan på handeln mellan medlemsstaterna.

162. Vad gäller marknaderna för industrisoocker och detaljsoocker finns det dessutom andra faktiska omständigheter som gör det möjligt att med tillräcklig grad av sannolikhet dra slutsatsen att avtalet och/eller det samordnade förfarandet kan ha haft en märkbar påverkan på handeln mellan medlemsstater:

1.2.1 Industrisoocker

163. När det gäller industrisoocker körper ett antal företag i Storbritannien, inklusive sockergrossister som handlar i eget namn, socker från producenter på kontinenten för att vara säkra på att ha en alternativ försörjningskälla om det skulle uppstå problem med produktionen i Storbritannien, såsom exempelvis missväxt. Om det är nödvändigt är företagen beredda att betala ett högre pris för sådana inköp. Dessutom har det varit brukligt att större sockerproducenter på kontinenten sålt betydande kvanti-

teter industrisoocker i Storbritannien. Om priserna på industrisoocker i Storbritannien höjdes till följd av de fyra parternas avtal och/eller samordnade förfarande, vore det logiskt att brittiska företag hellre köpte från alternativa leverantörer i andra medlemsstater. Detta borde även ha uppmuntrat företag i andra medlemsstater att försöka öka sin export till Storbritannien.

164. Det finns tecken på att avtalet och/eller det samordnade förfarandet om samordnade höjningar av industrisoockerpriserna i Storbritannien efter priskriget faktiskt också ledde till en märkbar förändring av handeln med industrisoocker mellan Storbritannien och angränsande medlemsstater, framför allt Frankrike och Danmark ⁽³⁷⁹⁾.

165. För det första är det anmärkningsvärt, vilket angavs ovan ⁽³⁸⁰⁾, att importen av socker från andra EG-medlemsstater till Förenade kungariket under sockerodlingssäsongerna (1 oktober–30 september) under den relevanta perioden ökade från 88 000 ton 1986/87 till 110 000 ton 1987/88 och sedan till 132 000 ton 1988/89 och slutligen till 153 000 ton 1989/90. Detta är en ökning med 73,9 %, vilket motsvarar en ökning av importens andel av den totala nationella konsumtionen från 3,9 % under in 1986/87 till 6,7 % under 1989/90. Under det sista år priskriget fortfarande pågick i någon större utsträckning, nämligen 1985/86, importerades 137 000 ton. Om den siffran jämförs med siffran för det sista år då avtalet och/eller det samordnade förfarandet fortfarande hade någon väsentlig påverkan, dvs. 1989/90, kan en ökning med 11,7 % konstateras. Den allra största delen av det socker som importerats till Förenade kungariket och till Storbritannien har traditionellt varit, och var under den relevanta perioden, vitt strösocker, varav det mesta var avsett för industrikunder.

166. För det andra ger det faktum att i första hand Tate & Lyle ansågs det vara nödvändigt att aktivt hota importörerna med att i sin tur exportera om dessa sålde ytterligare sockerkvantiteter i Storbritannien, vilket beskrivs ovan ⁽³⁸¹⁾, en tydlig indikation på att parterna hyste farhågor om att den högre prisnivån i Storbritannien skulle leda till en ökad import. Det faktum att kommissionen i sitt reviderade meddelande om invändningar avstod från att klassificera denna aspekt av Tate & Lyles och

British Sugars beteende som överträdelse av artiklarna 85.1 och 86, innebär inte att beteendet inte kan beaktas i det här beslutet. I sitt skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar erkänner Tate & Lyle ⁽³⁸²⁾ dessutom återigen att "man inför grossisterna hade betonat att man skulle försvara sin försäljning på marknaden i Förenade kungariket och att man ibland ensidigt hade hotat med motåtgärder (även om man sedan inte hade vidtagit några åtgärder, trots ökad import)." ⁽³⁸³⁾ Detta uttalande ger stöd för kommissionens bedömning på två sätt: För det första erkänner Tate & Lyle att man faktiskt hotade importörer. För det andra visar det att importen till Storbritannien ändå ökade. Den mest logiska förklaringen till detta är att marknadspriserna i Storbritannien hade höjts till följd av parternas avtal och/eller samordnade förfarande.

1.2.2 Detaljsocker

167. Även om det inte har varit brukligt att importera vitt strösocker i enkilosförpackningar avsedda för detaljhandeln till sockermarknaden i Storbritannien, är det inte alls omöjligt att tänka sig sådan import. Inträdeshindren för sådana produkter är visserligen betydande (framför allt tryckningen av särskilda förpackningar eller etiketter på engelska, konsumenternas trohet gentemot kända märken samt det faktum att livsmedelsbutikerna är ovilliga att välja leverantörer för vilka de inte har någon garanti för att de kan leverera regelbundet och i tillräckliga mängder), men när priserna på detaljsocker i Storbritannien ökar, blir sådan import i allt högre grad ett verkligt hot mot de inhemska producenterna. De större livsmedelskedjorna i synnerhet har stort inflytande som inköpare och kan mycket väl använda importerat socker för att lansera egna märken.

168. Dessutom är det fullt möjligt för företag såsom exempelvis sockergrossister eller större livsmedelsbutiker att köpa industrisoocker i andra medlemsstater, importera det och sedan paketera om det för försäljning till detaljhandeln, vilket Napier Brown gjorde fram till 1988. När priserna för detaljsocker stiger i Storbritannien, blir sådan ompaketeringsverksamhet lönsammare. De inhemska producenterna har inget större intresse av att sälja industrisoocker till företag som har för avsikt att paketera om det och sälja det till detaljhandeln. Om ett nytt ompaketeringsföretag går in på marknaden, eller om ett befintligt ompaketeringsföretag

expanderar, är det oundvikligt att det uppstår ett tryck på marginalen mellan detaljsocker- och industrisockerpriserna. Även om vissa inhemska producenter vore villiga att sälja till ett företag med sådana avsikter, kan man förutse att ett företag som avser att starta ompaketeringsverksamhet kommer att vilja täcka en del, och kanske till och med större delen, av sitt industrisockerbehov genom import från andra medlemsstater, särskilt i tider då priserna på industrisocker stiger på den brittiska marknaden.

2. Parternas argument

2.1 British Sugar

169. British Sugar betonar att handeln inte påverkades och att den begränsade ökningen av importen inte hade något att göra med de relativa sockerpriserna. Företaget framhåller⁽³⁸⁴⁾ att kommissionen borde ha mätt importökningen med ett av de år som bas då importen till Förenade kungariket påverkades av priskriget, och inte ett år som inte påverkades av priskriget. Därför borde basåret ha varit 1985/86 och inte 1986/87. Vid en jämförelse med år 1989/90, det sista år då den påstådda prissamordningen kan ha haft några verkningar, skulle siffran för importökningen bli endast 12 %, i stället för 74 %. British Sugar ger två huvudsakliga förklaringar till ökningen, som man erkänner skett⁽³⁸⁵⁾: För det första anger man att ur ett långsiktigt perspektiv var den ökning som noterades efter 1986 inget annat än en återgång till den tidigare importnivån. För det andra hävdar British Sugar att importökningen delvis var resultatet av ökade spekulationsvinster i samband med den gradvisa devalveringen av det gröna pundet.

170. Vad gäller detaljsocker⁽³⁸⁶⁾ anser British Sugar att kommissionens bedömning av effekten på handeln är ren spekulering. Man påpekar att de höjningar av detaljsockerpriserna under den relevanta perioden som kan tillskrivas beslut av British Sugar var obetydliga, nämligen 6,8 %. Till största delen berodde de höjningarna på justeringar av de institutionella priserna, vilka alltid enligt kontrakten påverkade detaljstakundernas priser. Dessutom hävdar British Sugar att endast 350 ton importerades av en detaljist under den relevanta perioden, nämligen år 1989/90.

171. Slutligen påminner British Sugar om att man i egenskap av prisledare under den relevanta perioden alltid satte sina priser så nära det minimipris som möjligt, vid vilket det var intressant för andra europeiska producenter att börja exportera socker från kontinenten i tillräckligt stora mängder för att det skulle äventyra British Sugars möjligheter att sälja hela sin kvot i Förenade kungariket⁽³⁸⁷⁾. Med den utgångspunkten argumenterar British Sugar⁽³⁸⁸⁾ att "även om British Sugar hade uppträtt på ett konkurrensbegränsande sätt, vilket absolut förnekas, hade man gjort det på ett väl avvägt sätt i syfte att inte uppmuntra import. Därför kunde det påstådda "avtalet" inte påverka handeln mellan medlemsstater."⁽³⁸⁹⁾

2.2 Tate & Lyle

172. Tate & Lyle erkänner att stigande sockerpriser i Förenade kungariket gör det mer attraktivt att importera. Tate & Lyle hävdar emellertid att prishöjningarna i Förenade kungariket under den relevanta perioden inte rimligen kan tillskrivas parternas arrangemang. De var snarare följderna av British Sugars ensidiga beslut att upphöra med priskriget⁽³⁹⁰⁾.

2.3 Napier Brown

173. Napier Brown konstaterar att det inte finns några bevis för att höjningarna av sockerpriserna i Förenade kungariket under den relevanta perioden hade någon som helst påverkan på importens omfattning⁽³⁹¹⁾. Vid förhöret⁽³⁹²⁾ förklarade Napier Brown att "konkurrensen i första hand gäller kostnaden för att importera socker från kontinenten, plus frakten"⁽³⁹³⁾. Napier Brown bekräftade att företagets import av vitsocker till Förenade kungariket ökade mellan 1986 och 1990⁽³⁹⁴⁾, att man importerade av strategiska skäl, exempelvis för att få en tredje oberoende försörjningskälla, och att importen användes som ett påtryckningsmedel i företagets inköpsförhandlingar med British Sugar och Tate & Lyle⁽³⁹⁵⁾.

2.4 James Budgett

174. James Budgett betonar att prisnivåerna i Storbritannien sattes av British Sugar, som beskrivs som "den dominerande leverantören" ("the dominant supplier"). Enligt James Budgett påverkades inte priserna av de möten om industrisocker som James Budgett deltog i, och följaktligen hade dessa möten ingen faktisk eller potentiell inverkan på importen⁽³⁹⁶⁾.

175. James Budgett framhåller också att företaget tredubblade sin import av socker till Förenade kungariket under kalenderåren 1986 till och med 1990, även om detta inte var lönsamt på kort sikt. Enligt James Budgett importerade företaget av strategiska skäl, i synnerhet för att tillfredsställa kundernas krav på alternativa leverantörer och för att få ett påtryckningsmedel i förhandlingarna med British Sugar och Tate & Lyle (³⁹⁷).

3. Kommissionens svar

176. För det första måste man konstatera att parternas argument främst gäller frågan om en faktisk påverkan på handeln mellan medlemsstater och inte i tillräcklig grad beaktar lydelsen av artikel 85.1 samt den rättspraxis domstolen fastställt för bedömning av om ett avtal och/eller samordnat förfarande kan påverka handeln mellan medlemsstater. Därför upprepar kommissionen i första hand det den nämnde ovan (³⁹⁸) om domstolens rättspraxis och bedömningen av detta ärende. Framför allt måste det betonas att det faktum att kommissionen när det gäller konkurrensbegränsningar grundar sig på beteendets syfte inte utesluter att kommissionen – när det gäller påverkan på handeln – kan se till den potentiella påverkan. En sådan slutsats är utan tvivel förenlig med lydelsen av artikel 85.1.

177. British Sugars slutsats att man i detta ärende inte under några omständigheter med tillräcklig grad av sannolikhet kan se ens en potentiell påverkan på handeln måste avvisas. Minst övertygande är argumentet att det faktum att British Sugar satte sina priser under en viss nivå uteslöt möjligheten till påverkan på handeln.

British Sugars resonemang är inte heller konsekvent. Företaget anger i sitt skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar (³⁹⁹), och upprepar i sitt skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar (⁴⁰⁰), att man under den relevanta perioden satte priserna på en nivå som var avsedd att undvika att importen skulle få en sådan omfattning att den skulle kunna äventyra företagets möjlighet att sälja hela sin sockerkvot i Förenade kungariket.

En sådan prispolitik utesluter emellertid inte att import redan kunde äga rum med lönsamhet för andra producenter i gemenskapen eller för grossister, även om detta skedde på en nivå som endast hotade andra företags, och särskilt Tate & Lyles, men inte British Sugars förmåga att bibehålla sina respektive marknadsandelar i Förenade kungariket och Storbritannien. Detta förklarar varför Tate &

Lyle var särskilt aktiva när det gällde att avråda andra producenter i gemenskapen från att exportera till Förenade kungariket och Storbritannien. Vid det förhör som hölls efter det reviderade meddelandet om invändningar lade British Sugar fram en beräkning, enligt vilken prishöjningarna på socker under den relevanta perioden – efter avdrag av institutionella prisändringar och justeringar av det gröna pundet – inte hindrade att det fanns kvar en vinstmarginal, om än liten, för små företag som ville importera socker till Storbritannien (⁴⁰¹).

178. British Sugars övriga argument beträffande den importstatistik som kommissionen nämner är inte heller övertygande:

179. För det första måste det påpekas att förutom importsiffrorna har kommissionen redan (⁴⁰²) lagt fram tillräckligt många faktiska och rättsliga omständigheter för att det med tillräcklig grad av sannolikhet skall vara möjligt att dra slutsatsen att avtalet och/eller det samordnade förfarandet kan ha haft en märkbar påverkan på handeln mellan medlemsstater.

180. För det andra är det oomstritt att mängden import ökade under den relevanta perioden. Det råder oenighet beträffande vilket referensår som skall användas, men de årliga siffrorna ifrågasätts inte. Även om British Sugar skulle ha rätt i fråga om det lämpligaste referensåret, kvastår det faktum att ökningen var betydande under den relevanta perioden. Under det sista år som i någon större utsträckning kan ha påverkats av avtalet och/eller det samordnade förfarandet, dvs. 1989/90, nådde importen en kulmen på 153 000 ton, varefter den under de följande åren – då det konkurrensbegränsande beteendet upphört – gradvis sjönk till 108 000 ton år 1993/94 (⁴⁰³).

181. För det tredje råder oenighet beträffande orsaken till den ökade importen. Kommissionen sluter sig till att det sannolikaste skälet för importökningen var de höjda marknadspriser i Storbritannien som avtalet och/eller det samordnade förfarandet gav upphov till. De andra förklaringar som parterna lägger fram är inte övertygande. I synnerhet räcker det inte att konstatera att importökningen efter 1986 endast var en återgång till den nivå importen haft tidigare. Oavsett om ökningen delvis var en återgång till tidigare nivåer, måste den ha haft en underliggande orsak. Under priskriget 1984 – 1986 minskade importen och den mest sannolika förklaringen till att den sedan ökade är att det

skedde som en följd av parternas samordnade strategi för att höja priserna efter priskriget. När det konkurrensbegränsande beteendet upphörde minskade importen väsentligt, vilket styrker den förklaringen. Beträffande det faktum att Tate & Lyle, Napier Brown och James Budgett fransäger sig allt ansvar, genom att peka på att British Sugar var prisledare, hänvisar kommissionen till sitt föregående resonemang ⁽⁴⁰⁴⁾.

182. I den särskilda frågan om detaljsocker är kommissionens ståndpunkt varken rent spekulativ eller inkonsekvent i förhållande till dess tidigare åsikter. Mot bakgrund av domstolens rättspraxis är frågan huruvida det händelseförlopp som kommissionen beskrivit ovan ⁽⁴⁰⁵⁾ med tillräcklig grad av sannolikhet kan sägas vara en möjlig följd av det konkurrensbegränsande beteendet. Det mest framträdande fall i vilket domstolen avskrivit varje möjlighet till påverkan på handeln är målet Hugin mot kommissionen ⁽⁴⁰⁶⁾, som innebar tillämpning av artikel 86. I det målet gjorde domstolen en noggrann analys av sektorn i fråga och på grund av dess särskilda ekonomiska och tekniska egenskaper drogs slutsatsen att handeln inte under några omständigheter kunde ha påverkats. Företaget i fråga hade aldrig haft verksamhet utanför medlemsstatens gränser, den relevanta produkten hade aldrig varit föremål för handel mellan medlemsstaterna och av tekniska skäl kunde en sådan handel uteslutas, även om marknaden var helt öppen och inte föremål för konkurrensbegränsningar.

183. I detta ärende är omständigheterna helt annorlunda. För det första finns det inträdeshinder som försvårar handel med socker paketerat för detaljhandeln mellan Storbritannien och andra medlemsstater. Emellertid finns det naturligtvis inget logiskt skäl till varför sådan handel över huvud taget inte skulle kunna förekomma. För det andra visar det faktum att Napier Brown fram till 1988 importerade industrisocker och paketerade om det för försäljning till detaljhandeln att detta är en realistisk möjlighet. För det tredje är den bild av situationen som kommissionen ger för att beskriva händelseförloppet ovan baserad på välgrundade fakta, särskilt vad gäller livsmedelsbutikernas tendens att utnyttja sitt starka marknadsinflytande och grossisternas önskan att ha flera leverantörer.

D. ARTIKEL 85.3 I EG-FÖRDRAGET

184. Det avtal och/eller samordnade förfarande som beskrivs ovan har inte anmälts. Enligt artikel 4.1 i förordning nr 17 utgör därför redan förfarandereglerna hinder mot att undantag beviljas. Dessutom menar kommissionen med stöd av tillgängliga fakta att även om en anmälan hade gjorts, skulle man enligt materiell rätt inte kunna, eller ha kunnat, bevilja undantag. Framför allt känner kommissionen inte till några faktorer som skulle kunna leda till slutsatsen att avtalet och/eller det samordnade förfarandet bidrog till att förbättra produktionen eller distributionen av varor eller till att främja tekniskt eller ekonomiskt framåtskridande. Kommissionen har inte heller några skäl att tro att något av de andra tre villkoren för individuellt undantag är uppfyllda.

IV. FÖRORDNING nr 26 ÄR INTE TILLÄMPLIG

185. Artikel 2.1 i förordning nr 26 om tillämpning av vissa konkurrensregler på produktion av och handel med jordbruksvaror ⁽⁴⁰⁷⁾, ändrad genom förordning nr 49 ⁽⁴⁰⁸⁾, medger undantag från artikel 85.1 i EG-fördraget för vissa avtal, beslut och samordnade förfaranden inom jordbrukssektorn. För att artikel 2.1 i förordning nr 26 skall vara tillämplig måste avtalet, beslutet eller det samordnade förfarandet avse en produkt som förtecknas i bilaga II till EG-fördraget. Socker är en sådan produkt. Det innebär emellertid inte att det avtal och/eller samordnade förfarande som detta förfarande gäller inte omfattas av artikel 85.1. Kriterierna för tillämpning av något av de tre undantag som anges i artikel 2.1 i förordning nr 26 är inte uppfyllda. I synnerhet inte eftersom domstolen har angett att artikel 2 i förordning nr 26 måste tolkas restriktivt, eftersom den medger ett undantag från den generella regel som fastställs i artikel 85.1 i EG-fördraget ⁽⁴⁰⁹⁾.

186. Vad gäller den första grund för undantag som anges i artikel 2.1 i förordning nr 26 (avtalen, besluten eller de samordnade förfarandena skall utgöra "en integrerad del av en nationell marknadsorganisation"), är det tillräckligt att påpeka att gemenskapen långt innan det aktuella avtalet och/eller samordnade förfarandet inleddes 1986, började avveckla de nationella ordningarna för marknaderna för socker. Detta skedde till att börja med genom rådets förordning nr 1009/67/EEG om

den gemensamma organisationen av marknaden för socker. Denna första förordning följdes av förordningarna (EEG) nr 3330/74, sedan (EEG) nr 1111/77 och den nu gällande förordningen är rådets förordning (EEG) nr 1758/81⁽⁴¹⁰⁾, senast ändrad genom kommissionens förordning (EG) nr 1148/98⁽⁴¹¹⁾. Med tanke på att de nationella ordningarna för marknaderna för socker hade upphört att gälla och den gemensamma organisationen av marknaden för socker införts när det avtal och/eller samordnade förfarande som utreds i detta förfarande förelåg, kan det avtalet och/eller samordnade förfarandet logiskt sett inte anses ha utgjort en integrerad del av en nationell marknadsorganisation.

187. Den andra grund för undantag som ges i artikel 2.1 i förordning nr 26 (avtalen, besluten eller de samordnade förfarandena skall vara "nödvändiga för att förverkliga de mål som anges i fördragets artikel 39") är endast tillämplig om en tillämpning av artikel 85.1 i EG-fördraget skulle äventyra förverkligandet av samtliga fem⁽⁴¹²⁾ mål som anges i artikel 39. Det är inte fallet i det här ärendet.

När det gäller socker fastställs de sätt på vilka den gemensamma jordbrukspolitikens syften skall uppnås i rådets förordning (EEG) nr 1785/81 med genomförandeförordningar. Dessa omfattar införandet av nationella produktionskvoter, prisgarantier, avgifter och bidrag, samt ett system för att undanröja effekten av växelkursfluktuationer på produktens fria rörlighet mellan medlemsstaterna. Den samordnade prispolitik som beskrivs i detta beslut är inte förenlig med detta system. Det rör sig dessutom om åtgärder som kan väntas påverka handeln och ha inflytande på priserna till nackdel för konsumenterna. Dessa konkurrensbegränsningar kan därför inte anses vara nödvändiga för att förverkliga något av de mål som anges i artikel 39 i EG-fördraget.

188. Slutligen är inte heller villkoren för den tredje grunden för undantag (enligt förordning nr 26 artikel 2.1 andra meningen) uppfyllda, eftersom ingen av de fyra parter som omfattas av detta beslut är lantbrukare, en sammanslutning av lantbrukare eller en sammanslutning av sådana sammanslutningar på det sätt som avses i den bestämmelsen⁽⁴¹³⁾.

V. ARTIKEL 3 I FÖRORDNING nr 17

189. Det avtal och/eller samordnade förfarande som beskrivs ovan avslutades formellt av Tate & Lyle den 2 juli 1990 när företagets styrelseordförande och verkställande direktör gav order om att samtliga kontakter med konkurrenter av det slag som berörs av detta förfarande skulle upphöra⁽⁴¹⁴⁾. Detta bekräftas i Tate & Lyle skrivelse av den 16 juli 1990 till OFT. En kopia av denna skrivelse sändes till kommissionens ledamot med ansvar för konkurrensfrågor. Kommissionen har inga bevis på att någon av de fyra parterna skulle ha fortsatt med det konkurrensbegränsande beteendet efter den 2 juli 1990.

VI. ARTIKEL 15.2 a I FÖRORDNING nr 17

190. Enligt artikel 15.2 a i förordning nr 17 får kommissionen besluta att ålägga företag böter om lägst ettusen och högst en miljon ecu, eller ett högre belopp som dock inte får överstiga tio procent av föregående räkenskapsårs omsättning för varje företag som har deltagit i överträdelsen genom att uppsåtligen eller av oaktsamhet överträda bestämmelserna i artikel 85.1 i EG-fördraget. När bötesbeloppet fastställs skall hänsyn tas både till hur allvarlig överträdelsen är och hur länge den pågått.

A. UPPSÅT

191. Domstolen har konsekvent hävdats att en överträdelse kan anses ha begåtts uppsåtligen även om företagen i fråga inte varit medvetna om att de brutit mot artikel 85 eller mot det förbud som fastställs i den bestämmelsen. Det är tillräckligt att de måste ha känt till att det berörda beteendet hade till syfte eller resultat att begränsa konkurrensen på den gemensamma marknaden och därmed faktiskt eller potentiellt påverkade handeln mellan medlemsstaterna⁽⁴¹⁵⁾.
192. Eftersom direkta kontakter mellan konkurrenter om prissättning alltid är tvivelaktiga ur konkurrens-hänseende och på grund såväl av det konkurrensbegränsande beteendets allvar som dess systematiska och repetitiva art, anser kommissionen att samtliga berörda företag måste ha varit medvetna

om att deras beteende hade till syfte att begränsa konkurrensen på den gemensamma marknaden. De berörda företagen måste också ha känt till att deras beteende riskerade att påverka handeln mellan medlemsstaterna. I synnerhet gäller detta British Sugar, eftersom företaget 1986 införde ett omfattande program för säkerställande av verksamhetens förenlighet med EG:s konkurrensregler, vilket innehåller en noggrann beskrivning av det förbud som fastställs i artikel 85. Sammanfattningsvis leder en objektiv bedömning av de konkreta sakförhållandena i detta ärende till slutsatsen att samtliga fyra berörda företag begick överträdelsen med uppsåt.

B. ÖVERTRÄDELSENS ALLVAR

193. Överträdelsen i detta ärende kan beskrivas på följande sätt:

Avtalet och/eller det samordnade förfarandet hade till syfte att begränsa konkurrensen genom en horisontell samordning av prispolitiken. Kartellen var verksam på en marknad som redan var mycket koncentrerad. Deltagarna i överträdelsen hade en andel av den relevanta marknaden på över 90 % vad gäller industrisoocker och på ca 89 % vad gäller detaljsocker⁽⁴¹⁶⁾.

Även om samverkan bestod i en samarbetsstrategi för högre priser, finns det inte tillräckliga bevis för att parterna gemensamt fastställde minimipriser eller priser för enskilda kunder. Kommissionen utesluter inte på något vis att parternas beteende kan ha haft en faktisk begränsande påverkan på konkurrensen och en faktisk påverkan på handeln mellan medlemsstaterna, men är inte heller beroende av att sådana verkningar påvisas. Dessutom var den relevanta marknaden omfattning begränsad till Storbritannien.

194. Mot denna bakgrund drar kommissionen slutsatsen att det avtal och/eller samordnade förfarande som detta förfarande gäller utgör en allvarlig överträdelse av EG:s konkurrensregler.
195. De enskilda parterna har deltagit i överträdelsen i mycket olika utsträckning:

196. British Sugars deltagande var avgörande för att kartellen skulle fungera, på grund av företagets andel av de relevanta marknaderna för industri- och detaljsocker samt dess ställning som prisledare.

Av dessa skäl anser kommissionen det lämpligt att fastställa ett bötesbelopp på 18 miljoner ecu för British Sugar med hänsyn till överträdelsens allvar.

197. Tate & Lyle var på grund av företagets andel av de relevanta marknaderna för industri- och detaljsocker den näst viktigaste kartellmedlemmen.

Av dessa skäl anser kommissionen det lämpligt att fastställa ett bötesbelopp på 10 miljoner ecu för Tate & Lyle med hänsyn till överträdelsens allvar.

198. Grossisterna Napier Brown och James Budgett deltog inte i nyckelmötet den 20 juni 1986, då principerna för det framtida konkurrensbegränsande beteendet fastställdes. Napier Brown och James Budgett anslöt sig inte till kartellen förrän flera månader senare och deltog då endast i överträdelsen när det gällde industrisoocker. Eftersom Napier Brown och James Budgett dessutom var beroende av leveransen från de två inhemska sockerproducenterna (British Sugar och Tate & Lyle) för en avsevärd andel av det socker de sålde antingen i eget namn eller som agenter⁽⁴¹⁷⁾, hade de ett begränsat inflytande på den relevanta marknaden och en begränsad möjlighet till maktutövande på den marknaden.

Av dessa skäl anser kommissionen det lämpligt att fastställa ett bötesbelopp på 1,5 miljoner ecu vardera för företagen Napier Brown och James Budgett med hänsyn till överträdelsens allvar.

C. ÖVERTRÄDELSENS VARAKTIGHET

199. Vad gäller British Sugar och Tate & Lyle varade överträdelsen med avseende på såväl industrisocker som detaljsocker från den 20 juni 1986, då det första mötet hölls mellan dessa företag, till och med den 2 juli 1990, då Tate & Lyle avslutade det aktuella avtalet och/eller samordnade förfarandet. Vad gäller Napier Brown och James Budgett varade överträdelsen med avseende på industrisocker från slutet av 1986 till och med den 2 juli 1990, då avtalet och/eller det samordnade förfarandet i fråga avslutades⁽⁴¹⁸⁾.

200. Enligt kommissionens riktlinjer för beräkning av böter anses överträdelsen i detta ärende ha haft en medellång varaktighet.
201. Det belopp som fastställs med hänsyn till överträdelsens allvar bör därför ökas med 7,2 miljoner ecu för British Sugar, med 4 miljoner ecu för Tate & Lyle, med 0,5 miljoner ecu för Napier Brown och med 0,5 miljoner ecu för James Budgett.
202. Grundbeloppen fastställs därför till 25,2 miljoner ecu för British Sugar, 14 miljoner ecu för Tate & Lyle, 2 miljoner ecu för Napier Brown och 2 miljoner ecu för James Budgett.
204. I sin bedömning av nivån på de böter kommissionen ålagt i sitt beslut⁽⁴²³⁾, angav domstolen att kommissionen inte i tillräcklig utsträckning hade beaktat de begränsningar av konkurrensen som den gemensamma organisationen av marknaden för socker medför. Domstolen menade att denna organisation bidrog till att producenterna fortsatte att bete sig på ett konkurrensbegränsande sätt. Domstolen begränsade emellertid möjligheten till nedsättning av böter som ålagts för sådant konkurrensbegränsande beteende till förfaranden som framkallats av och förvärrar de redan befintliga konkurrensbegränsande inslagen i systemet, såsom såväl uppdelning och skydd av nationella eller regionala marknader genom kontroll av utbudet från andra medlemsstater som de andra former av import- och exportbegränsningar som förekom i det ärendet⁽⁴²⁴⁾.

D. FÖRSVÅRANDE OCH FÖRMILDRANDE OMSTÄNDIGHETER

1. *Den gemensamma organisationen av marknaden för socker*

203. Det faktum att den gemensamma organisationen av marknaden för socker i praktiken medför att utrymmet för konkurrens på denna marknad i viss mån begränsas av reglerad intervention utgör ingen förmildrande omständighet, vilket domstolen påpekade i sin dom i målet Suiker Unie⁽⁴¹⁹⁾. I sin analys av utrymmet för konkurrens på sockermarknaden konstaterade domstolen att den gemensamma organisationen av marknaden för socker framför allt omfattade ett system för prisstöd, uttag av en importavgift, beviljande av exportbidrag samt nationell produktionskvotering. Domstolen ansåg att systemet med nationella kvoter hindrade såväl en fri allokering av produktionen som en större generell produktionsökning, och att denna begränsning tillsammans med de relativt höga transportkostnaderna påverkade en av de nödvändiga förutsättningarna för konkurrens, nämligen utbudet, vilket i sin tur påverkade handelsvolymen och handelsmönstret mellan medlemsstaterna⁽⁴²⁰⁾. Domstolen underströk emellertid att det i praktiken fanns ett kvarvarande utrymme för konkurrens trots dessa begränsningar och att detta utrymme omfattades av EG:s konkurrensregler⁽⁴²¹⁾. I detta sammanhang nämnde domstolen uttryckligen priskonkurrens, eftersom de priser som fastställs genom gemenskapssystemet inte avser försäljning till grossister, användare och konsumenter, varför producenterna ändå har en viss frihet när de fastställer sina försäljningspriser. Domstolen hänvisade även till bevis på att försäljningspriserna är föremål för intensiva förhandlingar⁽⁴²²⁾.
205. I motsats till målet Suiker Unie handlar detta ärende om ett beteende som hade till syfte att begränsa priskonkurrensen på den relevanta marknaden genom prissamordning. Det avtal och/eller samordnade förfarande som hade detta syfte hade inte framkallats eller underlättats av den gemensamma organisationen av marknaden för socker, och det kan inte heller anses endast ha förstärkt systemets inneboende konkurrensbegränsande egenskaper. Prissamordning ingår inte i det systemet. Det rör sig om samverkan och ett konkurrensbegränsande beteende med avseende på försäljningspriser som tas ut av grossister, användare och konsumenter. Sådana försäljningspriser utgör ett särskilt viktigt inslag i konkurrensen och domstolen har uttryckligen nämnt dem som en del av det återstående utrymme för konkurrens på socker-

Domstolen betonade också uttryckligen att den skada som åsamkades användare och konsumenter till följd av dessa konkurrensbegränsande förfaranden var begränsad, med tanke på att parterna inte hade genomfört någon samordnad eller otillbörlig höjning av sina försäljningspriser⁽⁴²⁵⁾. Därför kan en utvidgning av möjligheterna till nedsättning till att omfatta prissamverkan inte rättfärdigas med stöd av de principer som framkommer i domen Suiker Unie. Den strikta tolkningen av de möjligheter till nedsättning som domen Suiker Unie medger, följer även av den grundläggande regeln att undantag från generella regler måste tolkas restriktivt.⁽⁴²⁶⁾

marknaden som EG:s konkurrensregler är avsedda att skydda. Dessutom har det i synnerhet i fråga om marknaden för vitt strösocker i Storbritannien visats ovan⁽⁴²⁷⁾ att EG:s organisation av marknaden för socker alltid lämnade gott om utrymme för priskonkurrens, vilket inte bara framgår av själva det faktum att priskriget ägt rum, utan även av de förhållanden som rådde när priskriget var över.

2. *British Sugar*

206. När det gäller försvårande omständigheter måste följande beaktas:

207. British Sugar var anstiftare av avtalet och/eller det samordnade förfarandet och förblev under hela den relevanta perioden drivkraften bakom överträdelsen. Denna slutsats stöds i första hand av det faktum att nyckelmötet den 20 juni 1986, då principerna för det framtida konkurrensbegränsande beteendet fastställdes, sammankallades på initiativ av British Sugar.

208. British Sugar handlade på ett sätt som stod i strid med den tydliga ordalydelsen i dess program för förenlighet med EG:s konkurrensregler, som man anmälde till kommissionen i oktober 1986 och införde i december 1986. Som framgår av beslutet om Napier Brown⁽⁴²⁸⁾ betraktades införandet av samma program som en förmildrande omständighet när böterna fastställdes i det beslutet. Därigenom beviljades British Sugar en avsevärd nedsättning av böterna jämfört med det belopp som skulle ha ålagts om programmet inte hade förelegat. Som i detalj har redogjorts för⁽⁴²⁹⁾ omfattade programmet för förenlighet med EG:s konkurrensregler samtliga företagets skyldigheter enligt artiklarna 85 och 86 och det tog särskilt upp avtal och/eller samordnade förfaranden med avseende på prissättning. Dessutom lovade British Sugar i programmet att göra allt för att garantera att EG:s konkurrensregler följdes, att till och med gå utöver företagets strikta skyldigheter enligt lagen och undvika tveksamma beteenden samt att uppmåna sina anställda på samtliga nivåer i företaget att göra samma sak. Den överträdelse som konstaterats i detta beslut visar att det löftet inte har uppfyllts.

209. Samma företag visar sig nu ha brutit mot artikel 85 i fördraget genom att i hemlighet samverka med andra företag. Detta senare beteende hade inletts redan två år innan förfarandet om Napier Brown⁽⁴³⁰⁾ avslutades och pågick ytterligare två år

efter det att beslutet i ärendet Napier Brown fattades den 18 juli 1988. Båda British Sugars överträdelser av EG:s konkurrensregler skedde på samma relevanta marknad, både med avseende på produkten och marknadens geografiska räckvidd, dvs. marknaden för vitt strösocker avsett för såväl detaljhandeln som industrin i Storbritannien. Man bör dessutom komma ihåg att artiklarna 85 och 86 har ett gemensamt syfte som fastställs i artikel 3 g, nämligen att upprätta en ordning som säkerställer att konkurrensen inom den inre marknaden inte snedvrids⁽⁴³¹⁾.

210. Sammanfattningsvis motiverar samtliga nämnda försvårande omständigheter en ökning av grundbeloppet för British Sugar med 75 %, dvs. 18,9 miljoner ecu.

211. Kommissionen erkänner att den ledningsgrupp på British Sugar som begick överträdelsen ersattes en kort tid efter den relevanta perioden och att det nuvarande moderbolaget, Associated British Foods (ABF), inte förvärvade British Sugar förrän efter den relevanta perioden (i januari 1991). Vid bedömningen av överträdelsens art och allvar är det emellertid endast British Sugars beteende under den relevanta perioden som är av betydelse. Ansvaret ligger hos British Sugars som företag, inte hos företagets ledning och inte heller hos det företag som är moderbolag vid en viss tidpunkt under eller efter den relevanta perioden.

Det faktum att ABF eventuellt helt eller delvis kommer att behöva bära kostnaderna för de böter som åläggs British Sugar spelar ingen roll för kommissionens bedömning av bötesbeloppets nivå. Regeln är att köparen av ett företag förvärvar det med alla dess skulder, inbegripet eventuella skulder som uppkommit till följd av överträdelser av EG:s konkurrenslagstiftning.

E. KOMMISSIONENS MEDDELANDE OM BEFRIELSE FRÅN ELLER NEDSÄTTNING AV BÖTER I KARTELLÄRENDEN⁽⁴³²⁾

212. Kommissionen har förklarat att det ligger i gemenskapens intresse att i samband med åläggande av böter bevilja förmånlig behandling av företag som samarbetar med kommissionen under de särskilda omständigheter som beskrivs i meddelandet. Även om kommissionen redan tidigare brukade fastställa mildare böter för kartellmedlemmar som samarbetade med den, går meddelandet längre än denna tidigare praxis och ger företag särskilda incitament att samarbeta med kommissionen för att där-

igenom göra det möjligt eller medverka till att en kartell upptäcks och förhindras. Tillämpningen av de villkor som anges i meddelandet antingen för befrielse från böter eller för någon av de olika graderna av nedsättning av bötesbeloppet blir därför förmånligare för företagen än det sätt de behandlades på enligt tidigare praxis. En direkt tillämpning av meddelandet är emellertid endast möjlig för samarbete som ägde rum efter det att meddelandet offentliggjordes i EGT den 18 juli 1996. I alla andra fall av samarbete kommer meddelandet att tillämpas analogt. En sådan analog tillämpning innebär att den förmånliga behandlingen enligt meddelandet kommer att beviljas under förutsättning att alla de materiella krav på samarbetet som anges i meddelandet är uppfyllda.

1. *Samtliga fyra parter*

213. I sina skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, vilka inkom till kommissionen i februari 1996, bestred ingen av de fyra parterna väsentligen de faktiska omständigheter som låg till grund för kommissionens anklagelser i det meddelandet om invändningar⁽⁴³³⁾. Samtliga fyra parter har därför uppfyllt de materiella krav som anges i avsnitt D punkt 2 andra strecksatsen i meddelandet. Eftersom detta hände innan meddelandet offentliggjordes den 18 juli 1996, skall meddelandet tillämpas genom analogi.
214. Vid fastställandet av nedsättningens omfattning, inom det utrymme som anges i avsnitt D i meddelandet, har kommissionen beaktat att parternas medgivande av sakförhållandena endast var en logisk följd av det faktum att det ursprungliga meddelandet om invändningar i det här ärendet hade ersatts av ett reviderat meddelande om invändningar, i vilket hänsyn togs till parternas invändningar mot vissa omständigheter och kommissionen begränsade sig till anklagelser som kunde stödjas av bevis med det höga bevisvärde som Europeiska gemenskapernas domstol kräver. Genom en analog tillämpning av avsnitt D punkt 2 andra strecksatsen i meddelandet har British Sugar, Napier Brown och James Budgett följaktligen beviljats en nedsättning av böterna, jämfört med om de inte hade samarbetat med kommissionen, med 10 % (motsvarande 4,4 miljoner ecu för British Sugar, 0,2 miljoner ecu för Napier Brown och 0,2 miljoner ecu för James Budgett).

2. *Särskilt Tate & Lyle*

215. När det gäller Tate & Lyle har följande ytterligare omständigheter beaktats:
- Tate & Lyle har i första hand samarbetat med kommissionen genom att sända de två skrivelser av den 16 juli 1990⁽⁴³⁴⁾ och den 29 augusti 1990⁽⁴³⁵⁾ i vilka företaget delvis medger vissa omständigheter. Eftersom detta samarbete ägde rum innan meddelandet om böter offentliggjordes den 18 juli 1996 skall det tillämpas analogt.
216. Tate & Lyle har uppfyllt de villkor som anges i avsnitt B punkterna a-c: Tate & Lyle anmälde överträdelsen till kommissionen innan denna kände till avtalet och/eller det samordnade förfarandet och därför inte hade påbörjat någon undersökning. Dessutom var Tate & Lyle genom de skrivelser i vilka företaget delvis medger vissa omständigheter den första av parterna som tillförde bevismaterial som var avgörande för att bevisa att kartellen fanns. Slutligen upphörde Tate & Lyle med sitt deltagande i den olagliga verksamheten senast då företaget anmälde denna verksamhet till kommissionen. Styrelseordföranden och verkställande direktören i Tate & Lyle gav i själva verket redan den 2 juli 1990 order om att avtalet och/eller det samordnade förfarandet skulle upphöra, d.v.s. strax innan Tate & Lyle, den 5 juli 1990, underrättade kommissionen om kartellen vid ett möte med den kommissionsledamot som ansvarar för konkurrensfrågor. Kommissionen underrättades också genom en kopia av företagets skrivelse till OFT av den 16 juli 1990.
217. Efter de inledande avslöjandena upprätthöll Tate & Lyle emellertid inte ett löpande och fullständigt samarbete med kommissionen under hela undersökningen. Därför är de materiella kraven i avsnitt B punkt d inte uppfyllda. Följaktligen kan Tate & Lyle inte åtnjuta förmånlig behandling genom en analog tillämpning av avsnitt B eller C i meddelandet.
218. Tate & Lyles samarbete omfattas därför av avsnitt D punkt 2 första strecksatsen i meddelandet. Med beaktande av att Tate & Lyle avslöjade avtalet och/eller det samordnade förfarandet vid en tidpunkt då kommissionen ännu inte alls kände till saken, med vederbörlig hänsyn till det betydande värdet av den information som lämnades i de två ovannämnda skrivelser i vilka företaget delvis medger vissa omständigheter samt med hänsyn till att Tate & Lyle också uppfyllde de materiella kraven i avsnitt D punkt 2 andra strecksatsen i meddelandet, vilket beskrivs ovan⁽⁴³⁶⁾, anser kommissionen det lämpligt att genom en analog tillämpning av

avsnitt D bevilja Tate & Lyle en nedsättning med 50 % (motsvarande 7 miljoner ecu) av det bötesbelopp som skulle ha ålagts om företaget inte hade samarbetat.

- Tate & Lyle plc åläggs böter på 7 miljoner ecu för den överträdelse som avses i artiklarna 1 och 2.
- Napier Brown & Company Ltd åläggs böter på 1,8 miljoner ecu för den överträdelse som avses i artikel 1.
- James Budgett Sugars Ltd åläggs böter på 1,8 miljoner ecu för den överträdelse som avses i artikel 1.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

British Sugar plc, Tate & Lyle plc, Napier Brown & Company Ltd och James Budgett Sugar Ltd har brutit mot artikel 85.1 i EG-fördraget genom att ha deltagit i ett avtal och/eller samordnat förfarande som hade till syfte att begränsa konkurrensen, genom att parterna samordnade sin prispolitik på marknaden för industrisocker i Storbritannien.

När det gäller British Sugar plc och Tate & Lyle plc varade detta deltagande från och med den 20 juni 1986 till och med den 2 juli 1990.

När det gäller Napier Brown & Company Ltd och James Budgett Sugars Ltd varade deltagandet från och med slutet av 1986 till och med den 2 juli 1990.

Artikel 2

British Sugar plc och Tate & Lyle plc har brutit mot artikel 85.1 genom att från och med den 20 juni 1986 till och med den 2 juli 1990 ha deltagit i ett avtal och/eller samordnat förfarande som hade till syfte att begränsa konkurrensen, genom att parterna samordnade sin prispolitik på marknaden för detaljsocker i Storbritannien.

Artikel 3

Följande bötesbelopp utdöms:

- British Sugar plc åläggs böter på 39,6 miljoner ecu för den överträdelse som avses i artiklarna 1 och 2.

Artikel 4

De böter som åläggs enligt artikel 3 skall inom tre månader från och med den dag då detta beslut delges betalas i ecu till europeiska kommissionens bankkonto nummer 310-0933000-43, Banque Bruxelles Lambert, Agence Européenne, rond point Schuman 5, B-1040 Bryssel.

Efter den periodens slut skall beloppen automatiskt börja löpa med ränta, och räntesatsen skall motsvara den ränta som Europeiska centralbanken tillämpade för transaktioner i ecu den första arbetsdagen i den månad då detta beslut antogs, plus 3,5 procentenheter, det vill säga 7,5 %.

Artikel 5

Detta beslut riktar sig till:

- British Sugar plc, Oundle Road, Peterborough PE2 9QY, Förenade kungariket
- Tate & Lyle plc, Sugar Quay, Lower Thames Street, London EC3R 6DQ, Förenade kungariket
- Napier Brown & Company Ltd, International House, 1 St. Katherine's Way, London E1 9UN, Förenade kungariket
- James Budgett Sugars Ltd, Beacon House, Rainsford Road, Chelmsford, Essex CM1 2PY, Förenade kungariket.

Detta beslut skall vara verkställbart enligt artikel 192 i EG-fördraget.

Utfärdat i Bryssel den 14 oktober 1998.

På kommissionens vägnar

Karel VAN MIERT

Ledamot av kommissionen

Notförteckning

- (¹) EGT 13, 21.2.1962, s. 204/62.
- (²) EGT 127, 20.8.1963, s. 2268/63.
- (³) För British Sugar används ofta följande förkortningar, vilka även förekommer i detta beslut: BS=British Sugar, BSC=British Sugar Company.
- (⁴) För Tate & Lyle används ofta följande förkortningar, vilka även förekommer i detta beslut: T & L=Tate & Lyle, TLS=T & L Sugars, se även skäl 9 nedan.
- (⁵) Se skäl 58 i detta beslut.
- (⁶) Se även skäl 59 nedan.
- (⁷) Rådets förordning (EEG) nr 793/82 (EGT L 94 21.4.1972, s. 1) och kommissionens förordning (EEG) nr 2103/77 (EGT L 246 27.9.1977, s. 12).
- (⁸) Punkt 4.30, s. 23, i rapporten från Monopolies and Mergers Commission (MMC), "Tate & Lyle PLC and British Sugar plc. A report on the proposed merger" (HMSO Cmd 1435, februari 1991, nedan kallad MMC:s tredje rapport) innehåller en uppdelning av den totala försäljningen i Förenade kungariket av socker som framställts där på olika sorter under åren 1988–1989: strösocker: 73,2 %; flytande socker: 17 %; specialsocker: 8 %; övriga sorter: 1,9 %.
- (⁹) För närmare upplysningar om de tre olika sockersorterna, se punkterna 2.62–2.73 i rapporten från MMS, "Tate & Lyle Plc and Ferruzzi Finanziaria SpA and S & W Berisford PLC. A report on the existing and proposed mergers.", (HMSO Cmd 89, februari 1987, nedan kallad MMC:s andra rapport) och punkterna 4.30–4.32 i MMC:s tredje rapport.
- (¹⁰) Protokoll 3 om AVS-socker, bifogat Lomé-konventionen AVS-EEG av den 28 februari 1975, och i protokoll 8 i den fjärde Lomé-konventionen AVS-EEG av den 15 december 1989.
- (¹¹) Alla parter i det aktuella förfarandet har varit eniga om denna bedömning. Se även MMC:s andra rapport, punkterna 2.31–2.35, och MMC:s tredje rapport, punkt 7.7.
- (¹²) Både betodlare och sockerförädlingsföretag bidrar också till finansieringen av sockerordningen genom produktionsavgifter.
- (¹³) Det anbudssystem som ligger till grund för beviljandet av exportbidrag fungerar på följande sätt: Kommissionen begär in anbud för exportbidrag. Exportörerna får lämna anbud för endast exportbidrag för vitsocker. Anbudet skall innehålla uppgifter om vilka kvantiteter som skall exporteras och om den bidragsnivå som förädlingsföretaget anser sig behöva för att uppnå sina försäljningsmål. När kommissionen mottagit samtliga anbud beräknas det högsta bidrag som skall betalas. Alla anbudsgivare vars anbud ligger under denna övre gräns beviljas exportlicens och det bidrag de angav. De är skyldiga att exportera den kvantitet socker som deras anbud gällde. Som en del av exportbidraget får de antagna anbudsgivarna ett förskott som täcker kostnaderna för transport till exporthamnen inom EG (fobkostnaderna). Kommissionen använder bidragssystemet som ett sätt att bibehålla balansen på den inre marknaden och skydda de inhemska marknadspriserna. Kommissionen begär in anbud när den anser att sockerutbudet i gemenskapen är högre än konsumtionen plus ett visst lager. I praktiken görs en anbudsinfordran per vecka. Runt 98 % av överskotten av A- och B-socker åtgärdas på detta sätt. Även om det genomsnittspris som uppnås genom bidragssystemet ibland är något lägre än det effektiva stödpriset, föredrar de flesta raffinaderier inom EG detta framför försäljning till interventionsorgan, eftersom det i praktiken innebär att försäljaren själv måste lagra sockret i silor som oftast behövs för nästa års skörd. Av de runt 16 miljoner ton socker som årligen framställts i gemenskapen under senare år, har ca 3 miljoner ton sålts med exportbidrag varje år.
- (¹⁴) Den 13 februari 1989 bytte företaget namn till Berisford International plc.
- (¹⁵) För ytterligare upplysningar om British Sugar hänvisas till punkterna 3.26–3.36 i MMC:s tredje rapport.
- (¹⁶) Se James Budgetts skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, s. 24. Se även utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningar hos Tate & Lyle den 27 maj 1994 enligt artikel 14.2 i förordning nr 17 (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 6, och utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningar hos British Sugar den 25 maj 1994 enligt artikel 14.2 i förordning nr 17 (bilaga 2 till det reviderade meddelandet om invändningar) s. 12.
- (¹⁷) Se James Budgetts skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, s. 25.
- (¹⁸) En beskrivning av sockergrossisternas roll ges även i punkterna 4.38–4.40 i MMC:s tredje rapport.
- (¹⁹) Källa: Intern statistik från Europeiska kommissionens Generaldirektorat VI (jordbruk).
- (²⁰) Se skäl 3 i detta beslut.
- (²¹) Marknadsandelarna i Storbritannien avviker inte märkbart. British Sugar och Tate & Lyle hade stabila och höga marknadsandelar under hela den period som omfattas av detta beslut.
- (²²) Dessa siffror har tillhandahållits av Tate & Lyle och inbegriper flytande socker och specialsocker. British Sugar använde en annan beräkningsmetod och beaktade endast strösocker. De skillnader i marknadsandel som följer av detta påverkar inte detta beslut. Enligt British Sugar hade företaget en marknadsandel på mellan 55,9 % och 58,6 % under perioden i fråga. Tate & Lyle hade mellan 33,1 % och 36,7 % och importen ökade från 5,3 % under 1986/1987 till 9,2 % under 1989/1990.
- (²³) Från 1986/1987 till 1989/1990 ökade importen från Danmark, uttryckt som tusentals ton vitsocker, från 34 till 60, importen från Frankrike från 7 till 42 och importen från Irland från 38 till 48. Arbetspapper från GD VI vid Europeiska gemenskapernas kommission, citerat i tabell 5 på s. 33 i British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar och återgivet som tabell 7 efter s. 63 i British Sugars svar på det reviderade meddelandet om invändningar.
- (²⁴) Se British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkterna 61 och 105, samt British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 164.
- (²⁵) Kommissionens beslut 88/518/EEG av den 18 juli 1988, ärende nr IV/30.178 *Napier Brown — British Sugar*, EGT L 284 19.10.1988, s. 41.

- (²⁶) MMC:s andra rapport, punkterna 16.25 och 16.62, samt dess tredje rapport, punkterna 7.25 och 7.26.
- (²⁷) Se skälen 64–65 i detta beslut och MMC:s andra rapport, punkt 16.27.
- (²⁸) MMC:s tredje rapport, punkterna 4.59 och 7.28.
- (²⁹) Av tabellen i punkt 14 och av analysen i skälen 20–21 i detta beslut framgår att under perioden i fråga, då British Sugar ledde en prishöjning, ökade importen till Förenade kungariket från andra medlemsstater i Europeiska gemenskapen (EG) avsevärt. Se Tate & Lyles skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar volym I punkterna 3.35–3.48. Tillägg II till Tate & Lyles skrivelse till Office of Fair Trading av den 29 augusti 1990 (bilaga 3 till det reviderade meddelandet om invändningar.
- (³⁰) Se MMC:s tredje rapport, punkterna 7.28 och 4.59. I det första meddelande om invändningar som sändes i detta ärende hävdade kommissionen att detta agerande, som även British Sugar deltog i, utgjorde ett brott mot artiklarna 85.1 och 86. Med beaktande av de berörda företagens skriftliga svar och de bevis som lades fram vid förhöret i samband med det första meddelandet om invändningar, drog kommissionen dock slutsatsen att det inte fanns tillräckliga bevis för att beteendet utgjorde brott mot artiklarna 85.1 och 86.
- (³¹) Se utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningarna hos Tate & Lyle den 27 maj 1994 (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar, s. 7), och Tate & Lyles skrivelse av den 16 juli 1990 (bilaga 5 till det reviderade meddelandet om invändningar), vilket citeras i punkt 36 nedan.
- (³²) Se även Tate & Lyles skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, volym I punkt 3.31.
- (³³) Tate & Lyles skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, volym I punkt 2.6, och British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 88.
- (³⁴) British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 85.
- (³⁵) MMC:s tredje rapport, punkt 7.27.
- (³⁶) MMC:s tredje rapport, punkt 7.25.
- (³⁷) British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkterna 86 och 92; James Budgetts skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 3.2.2; samt James Budgetts skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 61.
- (³⁸) British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 70.
- (³⁹) Se statistiken om Förenade kungarikets sockermarknad i skäl 14 i detta beslut.
- (⁴⁰) Napier Browns skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 34. Uppgifter i bilaga a till Napier Browns svar på det första meddelandet om invändningar.
- (⁴¹) James Budgetts skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 60. Siffror i tabell 6 i James Budgetts svar på det första meddelandet om invändningar och i bilaga 4 till företagets svar på det reviderade meddelandet om invändningar.
- (⁴²) Se skäl 5 i detta beslut.
- (⁴³) Se punkt 9 i MMC:s första rapport, punkterna 16.24 och 16.39 i MMC:s andra rapport samt punkt 7.18 i MMC:s tredje rapport. Se även punkt 100 i British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar och punkterna 32–33 i dess skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar. Se även punkterna 2.4 och 2.16 i Tate & Lyles skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, samt punkt 4.20 i dess skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar.
- (⁴⁴) Se punkt 7.18 i MMC:s tredje rapport.
- (⁴⁵) Se nedan skälen 59, 60–65, 74 och 86–88.
- (⁴⁶) Grossisterna förnekar inte detta. Napier Browns skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkterna 30 och 55, och även punkt 17 i dess skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar. Se även James Budgetts skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 6.4, och slutligen punkt 79 i dess skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar.
- (⁴⁷) Se skäl 16 i detta beslut, punkterna 61 och 105 i British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar samt punkt 164 i British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar.
- (⁴⁸) Se skäl 19 i detta beslut.
- (⁴⁹) Se fotnot 45.
- (⁵⁰) MMC:s tredje rapport, punkt 1.4.
- (⁵¹) Napier Brown-beslutet, se fotnot 25.
- (⁵²) "(C) British Sugar accepts the need for sugar merchants and believes that they have a useful function to perform in the UK market. British Sugar has no intention now or in the future of undertaking any pricing practice which may in any way damage the continued existence of the merchants. British Sugar undertakes to the Commission that it will engage in normal and reasonable pricing practices which can in no way be construed as predatory. British Sugar recognises the Commission's concern that an insufficient margin between its price for industrial sugar and its price for retail sugar might be considered to be an unreasonable pricing practice."
- (⁵³) "Article 85(1) Anti-competitive agreements
(...) Agreements or concerted practices fixing prices, limiting production or markets, sharing markets, collective boycotts of actual or potential customers or suppliers and tie-in agreements, are all, for instance, prohibited.
(...) Article 85(1) also prohibits agreements or concerted practices for the exchange of information between competitors about prices, trading terms, credit notes, discounts and so on, and may even apply where such information is given unilaterally.
(...) In line with its policy of complying with all applicable laws the company is therefore committed to compliance with the EEC competition rules and will take every step to ensure observance of that policy. It is also the company's policy not only to observe the law but to go beyond mere compliance with the strict letter of the law and seek to avoid any conduct which may give rise to doubt as to whether or not it has acted lawfully."
- (⁵⁴) Se fotnot 25.
- (⁵⁵) Skrivelse av den 29 augusti 1990 från Tate & Lyle till Office of Fair Trading i Förenade kungariket (bilaga 3 till det reviderade meddelandet om invändningar), punkt 1.
- (⁵⁶) Se fotnot 55.

(57) "The Tate & Lyle representatives came away with the understanding that the price war that had been going on for some two years would cease. It was also understood that the retail market shares enjoyed by Tate & Lyle and British Sugar at that moment should remain and that neither party would price in an aggressive manner. It was also accepted by Tate & Lyle that British Sugar could not be prevented from putting their full A + B quota of 1 144 000 tonnes into the United Kingdom market. The implication of these discussions, as understood by Tate & Lyle, was that British Sugar would not disturb the market by importing sugar because to do so would be to restart the price war, since the market was in balance. In order to give these matters commercial substance, Mr Pepler for Tate & Lyle Sugars carried the message back to his staff that they should not cut prices so as to try to gain market share from British Sugar.

This meeting was significant in that it set the background principles against which all future discussions were held."

(58) Memorandum om arrangemanget av den 15 april 1991 mellan British Sugar och Tate & Lyle (bilaga 4 till det reviderade meddelandet om invändningar).

(59) "4 BS announced at a meeting on 20 June 1986 that the price war then current in the United Kingdom sugar market, resulting from BS's then commercial policy, would cease. In the context of the ongoing EEC Commission investigation into the affairs of BS pursuant to the Napier Brown Decision, BS was concerned to ensure that there was no further possibility of BS engaging in a form of pricing policy which could give rise to a complaint to the EEC Commission or the OFT of predatory pricing or other such abuses of its dominant position. Both TLS and British Sugar believed that as a consequence of the unilateral decision taken by British Sugar to end the price war:

(a) retail market shares would tend to remain at around the level the parties believed existed at the time of the making of the announcement by British sugar; and further to that end;

(b) British Sugar would not price aggressively with the result that TLS would not price aggressively although there would nevertheless still be a band of tolerance in relation to their respective market shares.

During the arrangement, BS informed TLS, before it made a general announcement to its customers, of changes in list prices, and discount policy, although TLS was not informed of any specific price or discount which was to be quoted to a specific customer. Prior to TLS being given any such information all major customers of BS would have known of its general intentions as to the order of magnitude of its price increases for the relevant period. At times the parties would be in contact about whether their shares in the retail market were within the band of tolerance."

(60) Mötesförteckningen bifogades Tate & Lyles skrivelse till OFT av den 29 augusti 1990 (bilaga 3 till det reviderade meddelandet om invändningar).

(61) I detta avseende stödjer de tre företagen kommissionens faktaredogörelse, genom att uttryckligen bekräfta eller åtminstone indirekt godta den när de lägger fram sitt försvar. Se British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 11 ff., samt dess skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 1 ff; Napier Browns skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 31–33, och dess skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 10; James Budgetts skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 4.3–4.4, och dess skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 3.

(62) Skrivelse av den 16 juli 1990 från Tate & Lyle till generaldirektören för, Office of Fair Trading (bilaga 5 till det reviderade meddelandet om invändningar).

(63) "Certain meetings took place, at which British Sugar indicated its paramount commercial and political requirement to sell all its A and B quota sugar in the United Kingdom. They also indicated their desire to see United Kingdom price levels rise from the low levels that they had by then reached, and also to see differentials between customers taking different volumes restored to more sensible and logical levels. As a price follower, and given the parlous state of the cane refining business, Tate & Lyle had little commercial alternative to falling in with British Sugar's new pricing policy.

Views were exchanged between the companies as to the minimum prices which British Sugar wanted to achieve in the industrial and retail markets and the likely phasing of price increases. Tate & Lyle stressed that its commercial policy was both to follow British Sugar's price leadership and to defend its then market share of around one third of the retail market. British Sugar subsequently introduced industrial and retail price increases in the United Kingdom during the summer of 1986, and Tate & Lyle followed with substantially similar increases. Tate & Lyle understood that it could not prevent British Sugar selling the whole of its A and B quota in the United Kingdom, and that British Sugar would not import sugar into this country.

As regards sales of sugar in the industrial market, it appears that since that time meetings have taken place two or three times a year between representatives of British Sugar and Tate & Lyle. At some of these meetings, British Sugar tabled the minimum net prices to customers in various volume bands it intended to achieve over the coming year. This matrix and other matters relating to prices, has been the subject of communication between the companies and also representatives of Napier Brown and Budgetts. The timing of changes in list prices, and the content of such changes, has also been the subject of communication as have matters such as drop sizes, customer credit-worthiness, etc. It also appears that sometimes information was exchanged between the companies about the volume discounts being applied to specific customers.

(. . .)

As regards retail prices there have also been contacts between the companies, in which British Sugar indicated the dates and timing of increases in its retail price list. In connection with customer negotiations information has been exchanged about changes in the discounts that would be offered to some of the larger customers (who took supplies from both companies). Tate & Lyle has consistently made it clear that it would defend its one-third share of the retail market and has made every effort to prevent British Sugar from eroding that share. It has not been in Tate & Lyle's commercial interests to attack British Sugar's market position, nor undermine British Sugar's commercial objective of improving its returns from the United Kingdom sugar market."

(64) Företrädare för British Sugar. Protokoll från förhöret efter det första meddelandet om invändningar, s. 103.

(65) "on all the other occasions, I think we admit, I don't think we've anything to fear, the matrix was discussed in general terms but we have found no instance where another printed or written document was handed to Tate's or the merchants.

(66) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningarna hos British Sugar den 25 maj 1994 (bilaga 2 till det reviderade meddelandet om invändningar) s. 3.

- (67) "what we would normally do is just announce that we were attempting to move, if you like, the 50 000 tonne band by a certain amount and thereafter an increase for the balance lower down, so it might have been 2£/2,5£/3£ and so on".
- (68) James Budgetts skriftliga svar på kommissionens begäran om upplysningar av den 9 juni 1994 enligt artikel 11 i förordning nr 17 (bilaga 6 till det reviderade meddelandet om invändningar) punkt A.1.
- (69) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningarna hos Tate & Lyle den 27 maj 1994 (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 2.
- (70) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningarna hos Tate & Lyle den 27 maj 1994 (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 2.
- (71) "... the point was really that they presented a piece of paper which they said was their intent in terms of moving the market price (...) Now it wasn't a matter of it appearing every time. It related to their intent for a subsequent period, a year ahead".
- (72) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 4, punkt 33.
- (73) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 4, punkt 33.
- (74) "other than on the one or possibly two or three occasions when the matrix was handed to T & L and the merchants, no written or printed pricing information was passed to T & L. T & L therefore agrees with BS that, except for the matrix, no other printed or written documents were handed to T & L".
- (75) Se skäl 38 i detta beslut.
- (76) Skriftligt svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 11.
- (77) Punkt 30 a i det reviderade meddelandet om invändningar.
- (78) Se skäl 29 punkt a i detta beslut.
- (79) "At least once a copy of the written matrix was provided to Tate & Lyle, Napier Brown and James Budgett, and on other occasions information of a similar nature to that of the matrix was provided by British Sugar ...".
- (80) Volym I punkt 3.18 i Tate & Lyles skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar.
- (81) "while the matrices were talked about at the meetings, they were not 'proposed' by BSC for discussion and amendment but represented BSC's unilateral decision".
- (82) Volym II punkt 61 i Tate & Lyles skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar. Se även Tate & Lyles skrivelse till OFT av den 16 juli 1990 (bilaga 5 till det reviderade meddelandet om invändningar), vilken citeras i skäl 36 ovan, samt skrivelsen av den 19 oktober 1990 (bilaga 7 till det reviderade meddelandet om invändningar).
- (83) "the 'matrix' was a BSC internal document which, for its own reasons, it chose on occasion (although not invariably) to disclose to T & L and the two merchants".
- (84) Protokoll från förhöret efter det första meddelandet om invändningar, s. 104. Se även protokollet från förhöret efter det reviderade meddelandet om invändningar den 18 och 19 april 1996, s. 11.
- (85) "an internal document, it is a vertical document, if you like, within British Sugar".
- (86) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 41. Företrädare för British Sugar, protokollet från förhöret efter det reviderade meddelandet om invändningar den 18-19 april 1996, s. 11.
- (87) Punkt 4.4.6.
- (88) "considered the volume/price matrix tabled by BS as anything other than a guide as to the price BS was asking its salesmen to seek. This information was not secret (it was available to industrial customers who enquired)".
- (89) James Budgetts skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 24.
- (90) "understood to constitute only a British Sugar internal guide to its salesmen, which they could depart from (but should first seek internal management approval)".
- (91) James Budgetts skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 30.
- (92) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningarna hos Tate & Lyle den 27 maj 1994 (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar) s. 2.
- (93) "they (British Sugar) presented a piece of paper which they said was their intent in terms of moving the market price (...) this presentation was for the benefit of the others so that we would know what they intended to do".
- (94) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningarna hos British Sugar den 25 maj 1994 (bilaga 2 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 14.
- (95) Skriftligt svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 48.
- (96) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningarna hos Tate & Lyle den 27 maj 1994 (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 3.
- (97) "we might have been already negotiating with some, maybe not with others".
- (98) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningarna (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 5.
- (99) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningarna (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 3.
- (100) "it would be foolish to say it wasn't useful, it was useful (...) if we had an indication of their intents it had some bearing perhaps on the way in which we might have seen it. We are followers".
- (101) Tate & Lyles svar av den 15 januari 1991 på ett handskrivet frågeformulär, (bilaga 13 till det reviderade meddelandet om invändningar).
- (102) "indications of an intention to change some or all list prices were at times made as much as nine months ahead. Please note that the majority of industrial sales are not contracted at List Price".
- (103) Avsnitt 4 punkt 36.
- (104) "Price lists in the industrial sector are of very little relevance in terms of the actual prices charged to individual customers. The information provided by BS was of far more relevance to the merchants to enable them to base their prices. In terms of competing with BS on individual accounts such information was of little value to T & L. Therefore, (...) the information was of use as to BS' probable intentions rather than providing any certainty".
- (105) Avsnitt 4 punkt 36.
- (106) "Although the matrix itself was not given to customers, the information it contained, by the time T & L received it, would have been available to customers at the same time as it was released to T & L. Consequently, T & L would have already begun to pick up the information from the market or at the very least, would have obtained that information very quickly thereafter. T & L did not therefore receive information on the content of BS' price intentions in advance of BS' customers (see also paragraphs 152 and 160 of BS's response to the First SO".
- (107) Tate & Lyles skrivelse av den 16 juli 1990 till OFT (bilaga 5 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 4.
- (108) "indicated their desire to see United Kingdom price levels rise from the low levels that they had by then reached, and also to see differentials between customers taking different volumes restored to more sensible and logical levels".

- (109) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningarna hos British Sugar den 25 maj 1994 (bilaga 2 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 7.
- (110) "sharing of the matrix ... was designed to be able to impress upon them that certain relativities between price and volume would be preserved".
- (111) Punkt 12.
- (112) "considered industrial price differentials between larger and smaller purchases of sugar".
- (113) Tate & Lyles skrivelse till OFT av den 29 augusti 1990 (bilaga 3 till det reviderade meddelandet om invändningar) s. 3.
- (114) "matters discussed included price changes, differentials, delivery terms, credit terms, concerns about volume loss and, in some cases, the situation in particular accounts".
- (115) Punkterna 19–23.
- (116) "the unrealistically 'flat' structure which had developed during the course of the price war"
- (117) "British Sugar's policy of drastically reducing the differentials between prices charged to customers taking large quantities of sugar (who were frequently existing customers of British Sugar) and customers taking smaller quantities, who were the traditional customers of the merchants".
- (118) Punkterna 27–29.
- (119) "Budgett had just been suffering, not from the absolute level of average prices for industrial sugar (...) but rather from the lack of distinction in the price charged by British Sugar to different sizes of customers. (...) From Budgett's point of view therefore, elimination of differentials was clearly the main unfair pricing practice conducted by British Sugar, and one which had inflicted substantial damage on Budgett. (...) From Budgett's point of view, the meetings provided reassurance that British Sugar's determination to avoid unfair pricing practices which damaged the merchants, evident at a senior management level, was also subject to some internal mechanism concerning the day to day activity of British Sugar's salesmen".
- (120) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningar hos Tate & Lyle (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar) s. 4.
- (121) "It tended to be a matter of three or four weeks I think before the official date of the price increase and I think it was really just to get the information across so that we weren't totally unaware and they (British Sugar) were comfortable that we were going to follow. We always had followed and they always assumed that we would. And it was just to make themselves comfortable that we were going to follow on that occasion".
- (122) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningar hos Tate & Lyle (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar) s. 4.
- (123) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningar hos Tate & Lyle (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar) s. 9.
- (124) Avsnitt 4 punkt 36.
- (125) "T & L was provided with copies of BS's price lists on only three occasions during the period in question, once five days and once two days before the price lists were officially circulated to the trade. T & L was on the third occasion handed a copy of the price lists four days after its official circulation to the trade. However, BS would invariably have spoken to its customers before talking to T & L and in particular would have indicated to customers two or three weeks in advance that it was going to increase its prices. T & L were not therefore given any privileged information. Any 'advance' knowledge was only in advance of the official circulation of the price lists and not in advance of BS' customers being made aware of new prices".
- (126) Skriftligt uttalande av den 12 december 1990 avgivet av Tate & Lyle (bilaga 14 till det reviderade meddelandet om invändningar).
- (127) "Since my first meeting with BS in February 1987, I cannot remember any subsequent price increase that they initiated that was not signalled to me at least 2 to 3 weeks in advance of their official trade circular".
- (128) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningar hos T & L (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 9.
- (129) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningar hos T & L (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 4.
- (130) "it tended to be a matter of three or four weeks I think before the official date of the price increase".
- (131) Tate & Lyles skrivelse till OFT av den 16 juli 1990 (bilaga 5 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 4.
- (132) "information passing between customer and producer may often be unreliable if not totally misleading. This has been especially true of the sugar market over the past few years".
- (133) Se t. ex. skäl 41 i detta beslut. Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningarna hos Tate & Lyle den 27 maj 1994 (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 3.
- (134) James Budgetts skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 4.7, s. 64.
- (135) "market sources, although they might not give perfect, immediate information as to prices to individual accounts (e. g. individual buyers might quote misleading buy-in prices from third parties) provided very accurate, rapid information about general price levels. The unique market structure was ideally suited to this".
- (136) James Budgetts skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 4.7, s. 64.
- (137) "information concerning BS's matrix was rapidly and accurately communicated via the market (especially customers) to all major players at least".
- (138) Napier Brown skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 12.
- (139) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningarna hos British Sugar den 27 maj 1994 (bilaga 2 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 12.
- (140) "had an effect in terms of providing a degree of assurance to merchants".
- (141) Tate & Lyles skrivelse av den 29 augusti 1990 till OFT (bilaga 3 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 3 och 4.
- (142) "2. Industrial sales
(...)
Mr Smith's recollection is that at the first of these meetings of the four representatives a minimum floor price in the region of £370 per tonne was accepted for industrial sugar. At subsequent meetings this floor price was assumed to be upgraded in accordance with the general increase in prices shown by the 'matrix' which was produced by British Sugar and which gave minimum net prices for specific volume bands. Matters discussed included price changes, differentials, delivery terms, credit terms, concerns about volume loss and, in some cases, the situation in particular accounts. In the early days the meetings appeared to Tate & Lyle to be partly a fence mending exercise for British Sugar and the merchants. During the price war the merchants had suffered substantial losses of tonnage in small accounts and British Sugar were gradually surrendering the small accounts back to them. Tate & Lyle Sugars was not involved in this since they had never had much presence in small accounts.
(...)

3. Retail sales

Meetings between the individuals at British Sugar and Tate & Lyle responsible for retail marketing, Mr (deleted, business secret) and Mr (deleted, business secret) respectively, occurred in two situations: first, to enable British Sugar to inform Tate & Lyle of an imminent price increase, and secondly when specific instances arose leading one of the sugar producers to believe that the other was soliciting business from his customers by undercutting price. At price change meetings British Sugar would hand over its price list a few days before publication and inform Tate & Lyle of the level of discount that it would quote to the multiples to ensure that the multiples profit margin was not reduced. However, Tate & Lyle was not informed of any specific price which was to be quoted to a specific customer".

- (143) Översänt till kommissionen genom en skrivelse av den 7 augusti 1990 (bilaga 8 till det reviderade meddelandet om invändningar).
- (144) Skrivelse av den 16 juli 1990 från Tate & Lyle till generaldirektören för Office of Fair Trading (bilaga 5 till det reviderade meddelandet om invändningar), se skäl 36 ovan.
- (145) James Budgetts skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 4.3.2, och Napier Browns skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 33.
- (146) Dvs. Tate & Lyles skrivelse till OFT av den 16 juli 1990.
- (147) Detta uttalande är oförenligt med samtliga British Sugars övriga uttalanden. Varken i sitt skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, i sitt skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, eller vid något av de två förhören ifrågasatte British Sugar kommissionens slutsats att British Sugars möten med Tate & Lyle började hållas den 20 juni 1986.
- (148) "Paragraph 3 on page 4 of Mr Shaw's letter" refers to sales of industrial sugar, and to meetings and communications between the two companies and the major sugar merchants, Napier Brown and Budgetts. Initial meetings were with the merchants. One of the complaints made by Napier Brown and upheld by the Commission as constituting an infringement of Article 86 was that British Sugar had reduced its prices for retail and industrial sugar. The initial purpose of the meetings and of British Sugar confirming what the merchants (who were also customers of British Sugar) would have discovered in the market place was to give comfort to the merchants that the problem was not about to recur. Later at these meetings, information was given on British Sugar's pricing intentions. Meetings with Tate & Lyle began in late 1987. The British Sugar representative at these meetings announced the prices that British Sugar intended to achieve in future quarterly periods. As is normal business practice in such situations, a pricing matrix was developed on a volumetric sugar usage basis for guidance of British Sugar's own sales force — identifying minimum prices below which it must seek managerial approval. The existence of this matrix was known to both the trade and competition — there was even discussion as to the publishing of the matrix. The matrix was developed within the annual planning process of British Sugar and was one of the key elements in the profit mix. It also represented a deliberate move to satisfy the indication which British Sugar had received from the European Commission that it ought to have a cost-related price structure. Thus, it must be emphasised, what was communicated to the other companies were commercial decisions which had already been taken by British Sugar. At no time were prices which were to be charged to particular customers agreed. Likewise,

there was no agreement between the parties as to prices which were to be quoted. The information was centred upon the price increases British Sugar intended to apply to customers purchasing different volumes. However, this information would also have been available to any industrial customers of British Sugar at the same time as it was released to Tate & Lyle and the sugar merchants. Though discussion did take place, on no occasion were British Sugar decisions and consequently its business plan amended. Additional discussion did take place concerning market issues such as customer credit worthiness. At all times Tate & Lyle and the merchants had the opportunity, and in practice took the opportunity, to make their own pricing decisions".

- (149) "it appears that British Sugar has, on occasion, indicated to Tate & Lyle the dates and timing of increases in its retail price list. Again, the information flow appears to have been entirely one-sided. We are assured that at no time has information been exchanged about the level of specific discounts which would be offered to particular customers. For the most part, the information as to the timing of price increases which was given to customers was a matter of public knowledge within the industry. Prices are increased annually with effect from 1 July, to reflect changes in the Community pricing structure. Thus, on the 11 May this year, British Sugar informed its customers of the price increases which would be effective as of 1 July. Tate & Lyle was given the information on 9 May. If any particular customer inquires of British Sugar whether it intends to increase its prices at other times during the year, that customer will be informed of British Sugar's current intentions and, if possible, the likely amount of the proposed increase".
- (150) James Budgett & Son Limited — Business Strategy 1987–1990 (bilaga 9 till reviderade meddelandet om invändningar).
- (151) "It is now in British Sugar's interest to switch to a high price strategy, since they are ex growth in volume terms, and to rebuild market premiums. To achieve this they require, and are currently seeking, the dealers' cooperation because aggressive marketing of imports can entirely frustrate their ambitions. Progress towards an orderly market is under way. Improved refiners commissions are under negotiation and profits from dealing are improving".
- (152) Dagordningen för James Budgetts styrelsemöte den 2 augusti 1990 (bilaga 10 till det reviderade meddelandet om invändningar).
- (153) "Recent independent discussions with BS and T & L suggest minimum increase of £3-£4 per tonne will be sought by British Sugar and no doubt T & L will follow".
- (154) Internt memorandum av den 29 juni 1987 inom De Danske Sukkerfabrikker (bilaga 11 till det reviderade meddelandet om invändningar).
- (155) Peter Jacobs, dåvarande VD för British Sugar.
- (156) Översättning från danska.
- (157) Memorandum av den 1 mars 1989 till R.A. Shirtcliff (T & L:s VD) och C. Rutherford (chef av försäljnings- och marknadsföringsdivisionen på T & L) från F.R. Smith (administrativ chef på T & L, industriprodukter) om prissättningen för 1990 (bilaga 12 till det reviderade meddelandet om invändningar).
- (158) Hr Ridgell är ordförande och en av de verkställande direktörerna på Napier Brown.

- (159) "BS have indicated that the bottom line loss to them, following a 5 % cut in support levels, would be of the order of £9 m. They are proposing to advise the trade (industrial) that with effect from January 1990 price levels will need to increase by £20 per tonne to retrieve a position which would permit them to continue with their necessary levels of investment for the future!! They have obviously discussed this with Ridgwell who rang me to put this point across".
- (160) För närmare uppgifter, se skäl 6 i detta beslut.
- (161) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, tabellerna 2–6.
- (162) Förhörsprotokollet från den 18 och 19 april 1996, s. 26 och 27.
- (163) Se skäl 31 i detta beslut.
- (164) OFT News Release nr 54/96 av den 11 december 1996.
- (165) För fullständigare uppgifter om de olika sötningsmedel som finns samt deras särskilda egenskaper, se punkt 2.59–2.75 i MMC:s andra rapport.
- (166) Organisationen av marknaden för socker inom ramen för den gemensamma jordbrukspolitiken beskrivs i skälen 4–7 i detta beslut.
- (167) Se även skäl 8 i detta beslut.
- (168) Domstolens dom av den 16 december 1975 i de förenade målen 40–48, 50, 54–56, 111, 113 och 114/73, Suiker Unie m. fl. mot kommissionen, Rec. 1975, s. 1663, punkt 16 [ej officiell översättning].
- (169) Se fotnot 168, punkt 17 i domen [ej officiell översättning].
- (170) Se fotnot 168, punkt 24 i domen [ej officiell översättning].
- (171) Se British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 92.
- (172) Se även skälen 16–21 i detta beslut om import till Förenade kungariket och Storbritannien.
- (173) Se skäl 16 i detta beslut.
- (174) Se punkt 16.62.
- (175) Se MMC:s tredje rapport, punkterna 4.59 och 7.28.
- (176) Denna slutsats får stöd i MMC:s andra rapport, punkt 16.27.
- (177) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningarna hos Tate & Lyle den 27 maj 1994 (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar) s. 12.
- (178) Domstolens dom av den 15 juli 1970, mål 41/69, ACF Chemiefarma N.V. mot kommissionen, Rec. 1970, s. 661, punkt 112, även hänvisat till i Förstainstansrättens dom av den 24 oktober 1991 i mål T-1/89, Rhône-Poulenc mot kommissionen, Rec. 1991, s. II-867, punkt 120.
- (179) Domstolens dom av den 14 juli 1972, mål 48/69, ICI mot kommissionen, Rec. 1972, s. 619, punkt 64.
- (180) Se fotnot 179.
- (181) Domstolens dom i målet Suiker Unie, se fotnot 168, punkterna 173–174, bekräftad i Förstainstansrättens dom i målet Rhône-Poulenc, se fotnot 178, punkt 121 i domen.
- (182) T. ex. i domen i målet Rhône-Poulenc se fotnot 178, punkterna 125–127, eller i domen i målet ICI mot kommissionen, se fotnot 179, punkterna 259–261.
- (183) I skäl 72 ff. i detta beslut anges vad överträdelsen gällde.
- (184) Enligt definitionen i skäl 66 i detta beslut.
- (185) Enligt definitionen i skälen 67–69 i detta beslut.
- (186) Se framför allt skälen 44 och 45 i detta beslut.
- (187) När det gäller hur mötena gav British Sugar visshet, se t. ex. skäl 46 i detta beslut.
- (188) Domstolens dom av den 13 juli 1966 i förenade målen 56 och 58/64, Consten och Grundig, Rec. 1966, s. 299. Se även förslaget till avgörande av domare Vesterdorf i egenkap av generaladvokat i målet, Rhône-Poulenc, se fotnot 178.
- (189) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 4 punkt 93.
- (190) Se skäl 33 i detta beslut.
- (191) Se företagets skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 2.
- (192) Punkterna 78–83 i företagets skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar.
- (193) Punkterna 110–120 i företagets skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar.
- (194) Se fotnot 178.
- (195) Avsnitt 4 punkterna 51–53.
- (196) Tate & Lyles skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, volym I punkt 3.5.
- (197) "that the contacts gave rise to an arrangement which, subject to the appreciability of its effect on trade between Member States, fell within the prohibition of Article 85".
- (198) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 1 punkt 1.4.
- (199) "that it was party to arrangements which, subject to the appreciability of their effect on inter-State trade, infringed Article 85(1). In those circumstances and given the reduction in the scope of the allegations in the SO, there is substantial common ground between T & L and the Commission".
- (200) Tate & Lyles skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, volym I punkt 3.7. Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 1 punkt 1.6.
- (201) "the contacts that took place may have affected the speed of the ending of the price war, but they could not affect the outcome".
- (202) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 2 punkt 2.5.
- (203) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 4 punkt 5.5.
- (204) Punkterna 8 och 17.
- (205) Punkterna 73–79.
- (206) Punkt 54 i företagets skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar.
- (207) British Sugar i punkterna 11 och 53, Tate & Lyle i avsnitt 4 punkterna 20 och 53, Napier Brown i punkt 29 och James Budgett nedan.
- (208) Se skäl 72 och 74 i detta beslut.
- (209) Domstolens dom av den 13 februari 1979 i mål 85/76 Hoffmann-La Roche mot kommissionen, Rec. 1979 s. 461, punkt 123.
- (210) Restrictive Practices Court i Förenade kungariket drog samma slutsats i sin dom av den 21 augusti 1996 (se skäl 58 i detta beslut).
- (211) Se skälen 66–71 i detta beslut.
- (212) Se skälen 72–74 i detta beslut.
- (213) I skälen 91–92.
- (214) Se fotnot 178, Rhône-Poulenc, punkterna 126–127 i domen. Se även punkt 79 i detta beslut.
- (215) Se skäl 10 i detta beslut.
- (216) Citerad ovan i skälen 30, 44 och 50.
- (217) Se skäl 66 i detta beslut.
- (218) Se skäl 30 i detta beslut.
- (219) Se skäl 31 och 58 i detta beslut.
- (220) Se skäl 66 i detta beslut.
- (221) Se skäl 51 i detta beslut.
- (222) Se skäl 72 i detta beslut.
- (223) Se skäl 53 i detta beslut.
- (224) Se skäl 56 i detta beslut.

- (²²⁵) Se fotnot 178.
- (²²⁶) Se fotnot 178, punkt 121–124 i domen.
- (²²⁷) Se fotnot 168, punkt 172–176 i domen.
- (²²⁸) Se fotnot 178, punkt 123 i domen.
- (²²⁹) Se fotnot 178, punkt 122–124 i domen.
- (²³⁰) British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, skäl 148.
- (²³¹) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skäl 41.
- (²³²) Skriftligt svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skäl 37 tabell 10.
- (²³³) Skriftligt svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skäl 43.
- (²³⁴) Skriftligt svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skäl 8.
- (²³⁵) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skäl 10.
- (²³⁶) Skriftligt svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skälen 10 och 125.
- (²³⁷) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skälen 125.
- (²³⁸) British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, skäl 206. British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skäl 10.
- (²³⁹) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skäl 49.
- (²⁴⁰) British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, skäl 183 samt tillägg 19 och diagrammen H och J. British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skäl 49.
- (²⁴¹) British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, skäl 203 samt tillägg 10.
- (²⁴²) British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, skäl 204–207.
- (²⁴³) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skäl 51.
- (²⁴⁴) British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, skäl 189.
- (²⁴⁵) "what took place was simply limited advance notice, albeit to a competitor, that a revised price list increase would be announced on a certain date. Such information was not confidential or proprietary and would have already been discussed with many customers".
- (²⁴⁶) British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, skäl 192.
- (²⁴⁷) "It follows that the meetings and the passing of information had no actual effect on the competitive behaviour of the parties".
- (²⁴⁸) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skäl 52.
- (²⁴⁹) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skäl 122.
- (²⁵⁰) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skäl 123.
- (²⁵¹) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skäl 125.
- (²⁵²) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skäl 126.
- (²⁵³) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningarna hos Tate & Lyle den 27 maj 1994 (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 8.
- (²⁵⁴) Tate & Lyles skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, volym I punkterna 3.15–3.18 och 3.25. Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 4 punkt 60.
- (²⁵⁵) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 2 punkterna 2.2–2.3.
- (²⁵⁶) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 1 punkt 1.4.
- (²⁵⁷) "that it was party to arrangements which, subject to the appreciability of their effect on inter-State trade, infringed Article 85(1). In those circumstances and given the reduction in the scope of the allegations in the SO, there is substantial common ground between T & L and the Commission".
- (²⁵⁸) Tate & Lyles skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, volym I punkt 3.5.
- (²⁵⁹) "that the contacts gave rise to an arrangement which, subject to the appreciability of its effect on trade between Member States, fell within the prohibition of Article 85".
- (²⁶⁰) Tate & Lyles skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, volym I punkt 3.7. Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 1 punkt 1.6.
- (²⁶¹) "the contacts that took place may have affected the speed of the ending of the price war, but they could not affect the outcome".
- (²⁶²) Tate & Lyles skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, volym I punkt 1.6. Se även det skriftliga svaret på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 1 punkt 1.6.
- (²⁶³) "At most, the communication of such decisions could be expected only to short-circuit the normal process of market intelligence, and to accelerate the adjustment to those decisions which the market would in any event have had to make".
- (²⁶⁴) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 2 punkt 2.12.
- (²⁶⁵) "the information provided gave T & L a certain degree of comfort regarding BS' intended pricing policy".
- (²⁶⁶) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 2 punkt 2.12.
- (²⁶⁷) "Although T & L received advance warning of BS' intention to change its retail list prices and its broad retail discount policy such information was of little commercial value and merely provided limited comfort that BS were not intending to resume the price war. Moreover, receipt of such information did not affect end prices or the timing of the implementation of T & L's new retail prices, but simply enabled T & L to publish its own new retail price lists a little earlier than might otherwise have been the case".
- (²⁶⁸) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 2 punkt 2.6.
- (²⁶⁹) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 2 punkt 2.7.
- (²⁷⁰) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 1 punkt 1.5. Se även avsnitt 2 punkt 2.8.
- (²⁷¹) Napier Browns skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 12.
- (²⁷²) Napier Browns skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 15.
- (²⁷³) I punkt 24 b.
- (²⁷⁴) James Budgetts skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 39.
- (²⁷⁵) Citerad i skäl 36 i detta beslut (bilaga 5 till det reviderade meddelandet om invändningar, s. 4).

- (276) "It also appears that sometimes information was exchanged between the companies about the volume discounts being applied to specific customers".
- (277) Citerad i punkt 36 i detta beslut (bilaga 5 till det reviderade meddelandet om invändningar, s. 4).
- (278) "In connection with customer negotiations information has been exchanged about changes in the discounts that would be offered to some of the larger customers (who took supplies from both companies)".
- (279) Se skälen 31 och 58 i detta beslut.
- (280) "During the arrangement, BS informed TLS, before it made a general announcement to its customers, of changes in list prices, and discount policy, although TLS was not informed of any specific price or discount which was to be quoted to a specific customer".
- (281) Se fotnot 188.
- (282) Se fotnot 178.
- (283) Förslag till avgörande av domare Vesterdorf i egenskap av generaladvokat i målet Rhône-Poulenc, se fotnot 178. [ej officiell översättning]
- (284) Se skäl 97 i detta beslut.
- (285) Se fotnot 178, punkt 122 i domen [ej officiell översättning].
- (286) Se fotnot 178, punkt 123 i domen [ej officiell översättning].
- (287) Se fotnot 178, punkt 124 i domen [ej officiell översättning].
- (288) Rhône-Poulenc, se fotnot 178, punkt 120 i domen.
- (289) ACF Chemiefarma N.V, se fotnot 178, punkt 112 i domen.
- (290) Rhône-Poulenc, se fotnot 178, punkterna 126 och 127 i domen.
- (291) Se skälen 72–74 och 90–94 samt även skälen 134–154 i detta beslut om vad mötena gällde.
- (292) Se skälen 29a och 30–46 i detta beslut.
- (293) Se skälen 72–74 och 90 i detta beslut.
- (294) Se även skäl 90 i detta beslut.
- (295) Se skälen 44–45 och 72–73 i detta beslut.
- (296) Se skäl 41 i detta beslut.
- (297) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 4 punkt 36.
- (298) "the information was of use as to BS' probable intentions".
- (299) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 2 punkt 2.12.
- (300) "that the information provided gave T & L a certain degree of comfort regarding BS' intended pricing policy".
- (301) Se skäl 47 i detta beslut. British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, skälen 10 och 125. Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 2 punkt 2.13.
- (302) British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 189.
- (303) "what took place was simply limited advance notice, albeit to a competitor, that a revised price list increase would be announced on a certain date".
- (304) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 2 punkt 2.13.
- (305) "received advance warning of BS' intention to change its retail list prices and its broad retail discount policy".
- (306) Tate & Lyles skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, volym I punkt 1.6, samt dess skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 1 punkt 1.6.
- (307) "short-circuit the normal process of market intelligence, and to accelerate the adjustment to those decisions".
- (308) Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 2 punkt 2.13.
- (309) "enabled T & L to publish its own new retail price lists a little earlier than might otherwise have been the case".
- (310) Skälen 72–74 samt 90 i detta beslut.
- (311) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 7.
- (312) I punkt 10 i företagets skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar.
- (313) Punkt 165 i British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar.
- (314) "anxious to involve the merchants in pricing decisions. They were competitors yet as customers, they derived their raw materials from, inter alia, British Sugar . . . If British Sugar misjudged the situation in establishing its industrial price schedules or in its sales to the retail trade, the merchants would have been the first to complain. This is why bilateral discussions and meetings between the British Sugar and each merchant, which were paralleled by meetings between T & L and each merchant, evolved to meetings between all four parties".
- (315) Punkt 20 i British Sugar skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar.
- (316) "was obliged to consult with the merchants on the maintenance of an acceptable differential between industrial and retail prices, and also on acceptable differentials in price between the larger and smaller customers".
- (317) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 21.
- (318) "Following the acceptance of the undertakings in August 1986 the merchants acquired a special 'protected' status both as customers and as competitors of British Sugar".
- (319) British Sugars uttalanden vid det muntliga förhöret den 18–19 april 1996, s. 18.
- (320) I punkt 73 i det reviderade meddelandet om invändningar.
- (321) British Sugars uttalanden vid det muntliga förhöret den 18–19 april 1996, s. 18.
- (322) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 22.
- (323) "From British Sugar's perspective it was vital (. . .) for British Sugar's prices to be sufficient for the merchants to secure an adequate margin on resale in order for them to survive".
- (324) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 22.
- (325) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 23.
- (326) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 25.
- (327) "it was essential, for the parties to have met regularly to ensure that the regime was working as it was intended to do and, in particular, to ensure that the merchants received prices which were non-discriminatory having regard to the volumes they purchased and that British Sugar would not discriminate against them, especially in relation to customers they had in common".
- (328) British Sugars uttalanden vid förhöret den 18–19 april 1996, s. 18–19.
- (329) British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 27.
- (330) Se kommissionens första meddelande om invändningar, punkt 188–191.
- (331) I punkt 26 och 27.
- (332) Tate & Lyles skrivelse till OFT av den 16 juli 1990 (bilaga 5 till det reviderade meddelandet om invändningar), se även skäl 139 i detta beslut.
- (333) Se hr Fowlers uttalande vid förhöret den 18–19 april 1996, s. 77.
- (334) Utskrift av muntlig förklaring lämnad vid undersökningarna hos Tate & Lyle den 27 maj 1994 (bilaga 1 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 9.

- ⁽³³⁵⁾ Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 2 punkt 2.8, med hänvisning till Tate & Lyles skrivelse av den 29 augusti 1990 till OFT (bilaga 3 till det reviderade meddelandet om invändningar).
- ⁽³³⁶⁾ "other legitimate matters of general interest to the industry to be discussed".
- ⁽³³⁷⁾ I punkt 21–25.
- ⁽³³⁸⁾ Se skälen 44–45 i detta beslut.
- ⁽³³⁹⁾ I punkt 34–35.
- ⁽³⁴⁰⁾ Se skälen 44–45 i detta beslut.
- ⁽³⁴¹⁾ Se skälen 32–33 i detta beslut.
- ⁽³⁴²⁾ Se skäl 26 i detta beslut.
- ⁽³⁴³⁾ Förhöringsprotokollet från den 18–19 april 1996, s. 76.
- ⁽³⁴⁴⁾ Förhöringsprotokollet från den 18–19 april 1996, s. 76.
- ⁽³⁴⁵⁾ Förhöringsprotokollet från den 18–19 april 1996, s. 76.
- ⁽³⁴⁶⁾ Tate & Lyles skrivelse till OFT av den 16 juli 1990 (bilaga 5 till det reviderade meddelandet om invändningar).
- ⁽³⁴⁷⁾ Tate & Lyles skrivelse till OFT av den 29 augusti 1990 (bilaga 3 till det reviderade meddelandet om invändningar).
- ⁽³⁴⁸⁾ Förhöringsprotokollet från den 18–19 april 1996, s. 77.
- ⁽³⁴⁹⁾ "the existence of the undertakings as being part of the context in which the meetings took place".
- ⁽³⁵⁰⁾ Tate & Lyles skrivelse till OFT av den 16 juli 1990 (bilaga 5 till det reviderade meddelandet om invändningar), s. 3.
- ⁽³⁵¹⁾ "in the summer of 1986 there were indications that British Sugar was contemplating a change in its commercial policy vis-à-vis Tate & Lyle. At that time key relevant employees of British Sugar had left or were on the point of leaving. British Sugar was also required to give undertakings to the European Commission in the context of Napier Brown proceedings and it was facing commercial pressures. It was indicated to Tate & Lyle that British Sugar was prepared to adopt new commercial policies".
- ⁽³⁵²⁾ Se skäl 10 i detta beslut.
- ⁽³⁵³⁾ Tate & Lyles skrivelse till OFT av den 29 augusti 1990 (bilaga 3 till det reviderade meddelandet om invändningar), citerad i skäl 30 i detta beslut.
- ⁽³⁵⁴⁾ Se fotnot 25.
- ⁽³⁵⁵⁾ Se fotnot 25.
- ⁽³⁵⁶⁾ Se fotnot 25.
- ⁽³⁵⁷⁾ Se skäl 26 i detta beslut.
- ⁽³⁵⁸⁾ Se skälen 137–139 i detta beslut.
- ⁽³⁵⁹⁾ British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 20.
- ⁽³⁶⁰⁾ "was obliged to consult with the merchants on the maintenance of an acceptable differential between industrial and retail prices, and also on acceptable differentials in price between the larger and smaller customers".
- ⁽³⁶¹⁾ Uttalande av hr Ridgwell, förhöringsprotokollet från den 18–19 april 1996, s. 81.
- ⁽³⁶²⁾ "We certainly did discuss it, but I had no intention of discussing that with the other parties there. It was a private matter between us and British Sugar".
- ⁽³⁶³⁾ Uttalande av hr O'Hanlon, förhöringsprotokollet från den 18–19 april 1996, s. 82.
- ⁽³⁶⁴⁾ "My view, and I would endorse what's been said by Pat Ridgwell, whatever these meetings were about, the early ones, they weren't specifically about the issue of the retail over the bulk margin".
- ⁽³⁶⁵⁾ Se fotnot 25.
- ⁽³⁶⁶⁾ Se även skäl 27 ovan.
- ⁽³⁶⁷⁾ "In line with its policy of complying with all applicable laws the company is therefore committed to compliance with the EEC competition rules and will take every step to ensure observance of that policy. It is also the company's policy not only to observe the law but to go beyond mere compliance with the strict letter of the law and seek to avoid any conduct which may give rise to doubts as to whether or not it has acted lawfully. ... Therefore all directors, managers and other employees throughout the company are expected to follow the company's policy and comply with the spirit and the letter of the EEC competition rules. They are also expected to instil in all their subordinates a sense of obligation and concern to comply in the same way. No member of staff, at whatever level has the authority to give orders or to take any action which contradicts the company's policy as set out above".
- ⁽³⁶⁸⁾ "1. Brief description: A compliance programme to be enforced by British Sugar in respect of the supply, pricing and marketing of its products having regard to the competition rules contained in the Treaty of Rome".
- ⁽³⁶⁹⁾ "The relevant product market for the purposes of this application is granulated sugar for sale to retail and industrial clients. The relevant geographical market is the United Kingdom".
- ⁽³⁷⁰⁾ Se t.ex. domstolens dom i mål 56/65, Société Technique Minière, Rec. 1966, s. 235, 249; domstolens dom i mål 5/69, Völk mot Vervaecke, Rec. 1969, s. 295, 302, punkterna 5–7; förstainstansrättens dom i mål T-77/92, Parker Pen mot kommissionen, Rec. 1994, s. II-549, 564, punkt 39; förstainstansrättens dom i mål T-66/89, Publishers Association mot kommissionen, Rec. 1992, s. II-1995, 2016–2017, punkt 55.
- ⁽³⁷¹⁾ Se domen i Parker Pen (mål 77/92), fotnot 370, punkt 40; domstolens dom i mål 99/79, Lancôme mot ETOS, Rec. 1980, s. 2511, 2536, punkt 24.
- ⁽³⁷²⁾ Domstolens dom i mål 8/72, Cementhandelaren mot kommissionen, Rec. 1972, s. 977, 991, punkt 29; domstolens dom i mål 73/74, Papiers Peints mot kommissionen, Rec. 1975, s. 1491, 1513, punkt 26.
- ⁽³⁷³⁾ Domstolens dom i mål 246/86, Belasco mot kommissionen, Rec. 1989, s. 2117, 2190–2191, punkterna 37–38.
- ⁽³⁷⁴⁾ Förstainstansrättens dom i mål T-35/92, John Deere mot kommissionen, Rec. 1994, s. II-957, 1009–1010, punkt 101.
- ⁽³⁷⁵⁾ Se skälen 16–21 och 62–63 i detta beslut.
- ⁽³⁷⁶⁾ Se skäl 65 i detta beslut.
- ⁽³⁷⁷⁾ Se skälen 16–17 och 64–65 i detta beslut.
- ⁽³⁷⁸⁾ Se fotnot 372.
- ⁽³⁷⁹⁾ Se skäl 15 i detta beslut.
- ⁽³⁸⁰⁾ Se skälen 14 och 20.
- ⁽³⁸¹⁾ Se skäl 17.
- ⁽³⁸²⁾ I avsnitt 4 punkt 9.
- ⁽³⁸³⁾ "that it had stressed to importers that it would defend its sales on the UK market and that on occasion it had unilaterally threatened retaliatory action (although in fact it took no action despite increases in imports)".
- ⁽³⁸⁴⁾ British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 143.
- ⁽³⁸⁵⁾ British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkterna 144–146.
- ⁽³⁸⁶⁾ British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkterna 158–161.
- ⁽³⁸⁷⁾ British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 61.
- ⁽³⁸⁸⁾ British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 164.

- ⁽³⁸⁹⁾ "even if British Sugar had engaged in anti-competitive conduct, which is strenuously denied, it did so in a manner which was carefully limited by the objective never to encourage imports. Thus the alleged 'agreement' was incapable of affecting trade between Member States".
- ⁽³⁹⁰⁾ Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 4 punkt 80.
- ⁽³⁹¹⁾ Napier Browns skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 34.
- ⁽³⁹²⁾ Se förhörsprotokollet från den 18–19 april 1996, s. 67.
- ⁽³⁹³⁾ "the main area of competition is the cost of importing sugar from the Continent plus the freight".
- ⁽³⁹⁴⁾ De siffror som Napier Brown bifogade i bilaga A till sitt skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar visar att Napier Browns import av vitt strösocker till Förenade kungariket ökade med 60 % mellan den 1 januari 1986 och den 31 december 1990.
- ⁽³⁹⁵⁾ Se förhörsprotokollet från den 18–19 april 1996, s. 67–68.
- ⁽³⁹⁶⁾ James Budgetts skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 55.
- ⁽³⁹⁷⁾ James Budgetts skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkterna 60–61. Sifferuppgifterna anges i tabell 6 i James Budgetts svar på det första meddelandet om invändningar och i bilaga 4 till företagets svar på det reviderade meddelandet om invändningar. Se även Budgetts uttalanden vid förhöret den 18–19 april 1996, s. 49.
- ⁽³⁹⁸⁾ Se skälen 155–158 och 159–168 i detta beslut.
- ⁽³⁹⁹⁾ British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, punkt 61.
- ⁽⁴⁰⁰⁾ British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 164.
- ⁽⁴⁰¹⁾ Se förhörsprotokollet från den 18–19 april 1996, s. 32.
- ⁽⁴⁰²⁾ Se punkterna 159–163 och 167–168 i detta beslut.
- ⁽⁴⁰³⁾ *Källa:* Intern statistik från kommissionens generaldirektorat VI (jordbruk), citerad i punkt 14 ovan och återgiven i full omfattning (inklusive åren fram till 1993/94) i British Sugars skriftliga svar på det första meddelandet om invändningar, tabell 5 s. 33, och i dess skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, tabell 7 efter s. 63.
- ⁽⁴⁰⁴⁾ Se skälen 86–88 i detta beslut.
- ⁽⁴⁰⁵⁾ Se skälen 167–168 i detta beslut.
- ⁽⁴⁰⁶⁾ Domstolens dom av den 31 maj 1979 i mål 22/78, Hugin mot kommissionen, Rec. 1979, s. 1869–1901, punkterna 17–26.
- ⁽⁴⁰⁷⁾ EGT 30, 20.4.1962, s. 993/62.
- ⁽⁴⁰⁸⁾ EGT 53, 1.7.1962, s. 1571/62.
- ⁽⁴⁰⁹⁾ Domstolens dom av den 12 december 1995 i mål C-399/93, Oude Luttikhuis, REG 1995, s. I-4515, 4527, punkt 23; Förstainstansrättens dom av den 4 maj 1997 i de förenade målen T-70/92 och T-71/92, Florimex mot kommissionen, REG 1997, s. II-693, 745, punkt 152.
- ⁽⁴¹⁰⁾ EGT L 177, 1.7.1981, s. 4.
- ⁽⁴¹¹⁾ EGT L 159, 3.6.1998, s. 38.
- ⁽⁴¹²⁾ Domstolens dom av den 15 maj 1975 i mål 71/74, Frubo mot kommissionen, Rec. 1975, s. 563, 582–583, punkterna 22–27; domstolens dom i Oude Luttikhuis, se fotnot 409, punkt 25.
- ⁽⁴¹³⁾ För tolkningen av artikel 2.1 andra meningen med avseende på dess tillkomst och de skäl som ligger till grund för förordning nr 26, se domstolens dom av den 12 december 1995 i de förenade målen C-319-93, C-40/94 och C-224/94, Dijkstra, REG 1995, s. I-4471, 4506–4507, punkt 17–20.
- ⁽⁴¹⁴⁾ Tate & Lyle skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 4 punkt 93. Se även punkt 76 i detta beslut.
- ⁽⁴¹⁵⁾ Domstolens dom av den 1 februari 1978 i mål 19/77, Miller mot kommissionen, Rec. 1978, s. 131, 152, punkt 18; Förstainstansrättens dom i mål T-29/92, SPO mot kommissionen, REG 1995, s. II-289, 402, punkterna 356–358; Förstainstansrättens dom i mål T-61/89, Dansk Pelsdyravlerforening, Rec. 1992, s. II-1931, 1991–1992, punkt 157; Domstolens dom i mål C-279/87, Tipp-Ex mot kommissionen, Rec. 1990, s. I-261.
- ⁽⁴¹⁶⁾ Se skälen 65 och 161 i detta beslut.
- ⁽⁴¹⁷⁾ Se skäl 23 i detta beslut.
- ⁽⁴¹⁸⁾ Se även skälen 76 och 188 i detta beslut.
- ⁽⁴¹⁹⁾ Se fotnot 168.
- ⁽⁴²⁰⁾ Se fotnot 168, punkterna 13–17 i domen.
- ⁽⁴²¹⁾ Se fotnot 168, punkterna 24 i domen.
- ⁽⁴²²⁾ Se fotnot 168, punkterna 21–22 i domen.
- ⁽⁴²³⁾ Kommissionens beslut 73/109/EEG, ärende IV/26.198 European sugar industry, EGT L 140, 26.5.1973, s. 17.
- ⁽⁴²⁴⁾ Se fotnot 168, punkterna 614–620 i domen.
- ⁽⁴²⁵⁾ Se fotnot 168, punkt 621 i domen.
- ⁽⁴²⁶⁾ Se även generaladvokat Cosmas yttrande av den 15 juli 1997 i mål C-235/92 P, Montecatini mot kommissionen, punkt 48, ännu ej offentliggjort.
- ⁽⁴²⁷⁾ Se särskilt skälen 22–23, 72–74 och 86–88.
- ⁽⁴²⁸⁾ Se fotnot 25, skälen 10, 85 och 86 i beslutet.
- ⁽⁴²⁹⁾ Se skälen 27 och 150–151 i detta beslut.
- ⁽⁴³⁰⁾ Förfarandet i ärendet Napier Brown inleddes genom ett formellt klagomål till kommissionen den 19 september 1980.
- ⁽⁴³¹⁾ Domstolens dom av den 21 februari 1973 i mål 6/72, Continental Can, Rec. 1973, s. 215, 244–245, punkt 25; Förstainstansrättens dom av den 10 juli 1990 i mål T-51/89, Tetra Pak Rausing SA mot kommissionen, Rec. 1990, s. II-309, 356–357, punkt 22.
- ⁽⁴³²⁾ EGT C 207, 18.7.1996, s. 4.
- ⁽⁴³³⁾ Se British Sugars skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 16 ff.; Tate & Lyles skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, avsnitt 1.4 ff.; Napier Browns skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkt 5 ff.; James Budgetts skriftliga svar på det reviderade meddelandet om invändningar, punkterna 3–5 ff.
- ⁽⁴³⁴⁾ Tate & Lyles skrivelse till OFT av den 16 juli 1990 (bilaga 5 till det reviderade meddelandet om invändningar).
- ⁽⁴³⁵⁾ Tate & Lyles skrivelse till OFT av den 29 augusti 1990 (bilaga 3 till det reviderade meddelandet om invändningar).
- ⁽⁴³⁶⁾ Se skäl 212 i detta beslut.