

II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 14 maj 1997

om ett förfarande enligt artikel 86 i EG-fördraget

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

(Endast den engelska texten är giltig)

(97/624/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR
FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning nr 17 av den 6 februari 1962, första förordningen om tillämpning av fördragets artiklar 85 och 86⁽¹⁾, senast ändrad genom anslutningsakten för Österrike, Finland och Sverige, särskilt artiklarna 3, 15.2 och 16.1 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 22 april 1993 att inleda ett förfarande i detta ärende,

sedan det berörda företaget beretts tillfälle att yttra sig över kommissionens invändningar enligt artikel 19.1 i förordning nr 17 och enligt kommissionens förordning nr 99/63/EEG av den 25 juli 1963 om förhör enligt artikel 19.1 och 19.2 i rådets förordning nr 17⁽²⁾,

efter samråd med Rådgivande kommittén för kartell- och monopolfrågor, och

med beaktande av följande:

SAKFRAMSTÄLLNING

A. Målet för förfarandet

1. Detta förfarande gäller vissa av de metoder Irish Sugar plc (hädanefter benämnt "Irish Sugar") använt i samband med marknadsföring av socker i Irland från och med år 1985.

2. Förfarandet inleddes med att ett meddelande om invändningar mot Irish Sugar och vissa andra parter utfärdades i april 1993. Med utgångspunkt från de argument som parterna framfört och efter förnyade klagomål från Irish Sugars irländska konkurrenter genomförde kommissionen ytterligare undersökningar och utfärdade ett reviderat meddelande om invändningar mot Irish Sugar i mars 1996.

B. Den berörda produkten

3. Den berörda produkten i detta fall är socker. Socker framställs av sockerbetor eller sockerrör. Med undantag för delar av södra Spanien och för franska utomeuropeiska departement odlas sockerrör framför allt i tropiska och subtropiska områden utanför EG. AVS-länderna har rätt att utan importavgifter exportera en viss kvot av socker från sockerrör till EG.
4. För ändamålet med detta beslut kan socker delas in i tre huvudtyper: vitt strösocker, flytande socker och specialsocker.
5. Vitt strösocker är de slutprodukt som erhålls efter förädling av sockerbetor och raffinering av sockerrör. I EG:s relevanta förordningar specificeras olika sockerkvaliteter⁽³⁾. Standardkvaliteten är EG II-socker. Vitt strösocker utgör den största delen av EG:s produktion och konsumtion. Det säljs till industrin och detaljhandeln. Industrin använder vitt strösocker som en ingrediens. Till industrin levere-

ras sockret framför allt i bulk eller i säckar. Detaljhandeln säljer vitt strösocker till den slutliga konsumenten. Detta sker huvudsakligen i förpackningar om ett kilo.

6. 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.
7. Specialsocker är alla typer av torrt socker utom vitt strösocker. Denna grupp omfattar råsocker från AVS-länderna avsett för direkt förbrukning, farinsocker, finare strösocker, florsocker och andra typer av malt socker och även olika typer av sirap och melass⁽⁴⁾.
8. Socker är ett sötningsmedel. Sötningsmedel finns också i form av stärkelse eller konstgjorda ämnen. Konstgjorda sötningsmedel består av en rad olika ämnen som isoglukos, sorbitol, sackarin, cyklamat och aspartam. Alla dessa ämnen har sina särskilda egenskaper och kan användas i stället för socker i olika industriella processer. På grund av en rad olika skäl, som varierar från produkt till produkt, till exempel EG-kvoter, brist på bulkkvalitet eller högre priser, har dessa produkter endast haft ett begränsat inflytande på den sammanlagda försäljningen av naturligt socker framställt ur sockerrör eller sockerbetor.

C. Den gemensamma jordbrukspolitikens marknadsordning för socker

9. Den gemensamma jordbrukspolitikens marknadsordning för socker⁽⁵⁾ har utformats till stöd för sockerproduktionen inom gemenskapen. Marknadsordningen ändrades senast i maj 1995, då rådet beslutade⁽⁶⁾ att förlänga den med ytterligare sex år (dvs. till och med regleringsåret 2000/2001). Varje medlemsstat tilldelas två kvoter, en A- och en B-kvot. Den sammanlagda A-kvoten skall i princip motsvara den årliga förbrukningen inom gemenskapen. B-kvoten är avsedd att ge ett överskott, så att efterfrågan kan täckas även om skörden slår fel i vissa geografiska områden.
10. Det finns ett system med prisstöd, men detta gäller endast för A- och B-socker. Allt socker utöver A- och B-kvoten som företag inom gemenskapen framställer kallas C-socker, och måste antingen säljas på världsmarknaden utan stöd eller också lagras för att utnyttjas som en del av följande års A- och B-socker.

11. Rådet avgör hur stor andel av den sammanlagda A- och B-kvoten som varje medlemsstat skall tilldelas. Den enskilda medlemsstatens kvot fördelas sedan mellan de inhemska sockerproducenterna av myndigheterna i detta land.
12. Varje år bestämmer rådet ett antal fasta priser med utgångspunkt från kostnaderna för inköp, förädling och försäljning av sockerbetor, av vilka det viktigaste är interventionspriset, som är det pris varje enskild tillverkare får vid försäljning av A- och B-socker till det nationella interventionsorganet. Företag som säljer till interventionslager erhåller interventionspriset för sitt förädlade socker. Som en del av de åtgärder som skall säkerställa att marknadsorganisationerna för socker är självfinansierande, beläggs allt A- och B-socker med en produktionsavgift. Interventionspriset och lageravgiften utgör tillsammans det garanterade lägsta priset för A- och B-socker. Detta kallas det faktiska stödpri-set. Lagerregleringen är också självfinansierande.
13. I samband med Uruguayrundan ersattes den tidigare importordningen, som bestod av ett tröskelpris och varierande avgifter, av ett system med fasta tullsatser som kommer att reduceras med 20 % inom en sexårsperiod.
14. Rådet bestämmer också minimipriser som förädlarna måste erlagga till sockerbetsodlarna för sockerbetorna.
15. Sockerbetsförädlarna kan fritt sälja A- och B-socker inom hela EG. Om de inte lyckas sälja allt sitt socker på detta sätt kan de antingen sälja till interventionslager eller exportera sockret på världsmarknaden. Om de väljer det senare alternativet erhåller de en exportersättning som beräknas på grundval av ett anbudssystem.
16. Förutom prisstöd till A- och B-socker ger gemenskapen också stöd till en begränsad mängd socker importerat enligt Lomé-konventionen⁽⁷⁾.

D. Sockermarknaden i Irland

17. Irish Sugar är den enda förädlaren av sockerbetor i Irland och Nordirland.
18. Irish Sugar bildades av den irländska staten år 1993 under namnet Comhlucht Siuicre Eireann, Teo.

Under 1980-talets första hälft gjorde företaget stora förluster och betydande belopp i statligt stöd krävdes. Under 1980-talets andra hälft genomfördes ett rationaliseringsprogram, som ledde till att Irish Sugar så småningom blev lönsamt. I april 1991 privatiserades Irish Sugar. I syfte att minska det statliga ägandet i Irish Sugar bildades ett nytt holdingbolag, Greencore Plc (hädanefter Greencore), som förvärvade Irish Sugar. Under det räkenskapsår som avslutades den 27 september 1996 hade Irish Sugar en omsättning på 134,7 miljoner

irländska pund och en rörelsevinst på 27,2 miljoner irländska pund, medan Greencores sammanlagda omsättning uppgick till 459 miljoner irländska pund och rörelsevinsten till 49,1 miljoner irländska pund.

19. Efter Irlands inträde i EG tilldelades Irish Sugar landets hela A- och B-sockerkvot, vilken ännu innehas av företaget och uppgår till 200 000 ton per år. Denna kvot överstiger den inhemska förbrukningen.

Tabell 1

Produktion och förbrukning av samt handel med socker i naturlig form i Irland

	1986/87	1987/88	1988/89	1989/90	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95 ⁽¹⁾
Kvot (A+B) (1 000 ton)	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Överföring av socker (utanför kvoten) från föregående försäljningsår	+10	+11	+34	+29	+16	+16	+10	+10	0
Produktion	186	223	195	214	225	213	223	177	213
Överföring av socker (utanför kvoten) till följande försäljningsår	-11	-34	-29	-16	-16	-10	-10	—	-13
C-socker för export	—	—	—	27	25	19	23	—	—
Tillgänglig inhemsk produktion	185	200	200	200	200	200	200	187	200
Lagerförändringar ⁽²⁾	+3	-19	+1	+11	+1	+8	-3	+11	—
Import av AVS-socker	—	—	—	—	—	—	1	—	—
Import från tredje land	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Import från medlemsstater	13	14	7	6	6	7	6	7	7
Total mängd tillgängligt socker	201	195	208	217	207	215	204	205	207
Export till tredje land	—	—	13	—	—	6	—	—	6
Export till medlemsstater	39	42	41	46	39	39	44	32	44
Inhemsk förbrukning	162	153	154	171	168	170	160	173	157

Källa: Statistik från kommissionens generaldirektorat för jordbruk.

⁽¹⁾ Preliminära siffror.

⁽²⁾ Om talen är positiva, har lagren minskat. Om talen är negativa, har lagren ökat.

20. Sockerförbrukningen per capita i Irland är högre än genomsnittet inom gemenskapen⁽⁸⁾, vilket återspeglar dels sockrets roll som en ingrediens i den för landet förhållandevis viktiga matvaru- och dryckesindustrin (vilken tillsammans med övrigt jordbruksanknuten industri svarade för 16 % av den

totala sysselsättningen år 1995⁽⁹⁾), dels dess roll inom landet detaljhandel.

21. Irish Sugar är den främsta sockerleverantören i Irland med en sammanlagd marknadsandel på [över 90 %] under tiden 1985–1995, Irland har importe-

- rat socker från Frankrike, Förenade Kungariket (främst Nordirland) och i begränsad utsträckning från Tyskland och Belgien. Importen från Förenade Kungariket består främst av socker från Irish Sugar. Under 1993/94 utgjorde importen av socker som inte härrörde från Irish Sugar ungefär [...] ⁽¹⁰⁾ av marknaden.
22. På den industriella sidan har större delen av importen sedan 1985 bestått av franskt socker och den har skett genom ASI International Trading Ltd och dess efterföljare ASI International Foods ("ASI"). Denna industriella försäljning sker i form av 50-kilossäckar. Import av bulksocker från Frankrike till Irland kostar mer än transport av socker packat i säckar, särskilt om fartyget måste återvända med en tom container ⁽¹¹⁾. I Greencore Groups företagsplan från juni 1994 konstateras att "den överväldigande delen av importen sker i form av 50-kilossäckar, då behovet av särskilda containrar gör transporten av bulksocker förhållandevis kostsam". Under årens lopp har de industriella användarna övergått till att lagra sitt socker i silor, vilket lett till att marknaden för socker packat i säckar stadigt minskat ⁽¹²⁾.
23. Irish Sugars andel av detaljmarknaden för socker, som utgör cirka 25 % av den totala sockermarknaden, har sedan 1985 legat [över 85 %] och dess främsta märke "Siucra" är välkänt bland konsumenterna ⁽¹³⁾. Konkurrenterna är i första hand små, inhemska företag. På grund av relativa prisskillnader har det tidvis förekommit import från Nordirland av detaljsocker, även om en betydande del av denna import utgörs av socker som framställts av Irish Sugar. Enligt Irish Sugars interna dokument har köparna av detaljsocker traditionellt sett bestått till hälften av grossister, till hälften av detaljhandelskedjor, men på senare tid har detaljhandelskedjornas andel vuxit. Några av dessa detaljhandelskedjor säljer socker under eget varumärke. Det är dock så att "hittills har allt socker som säljs under eget varumärke levererats av Irish Sugar, eftersom sockrets irländska ursprung anses vara viktigt för kunderna" ⁽¹⁴⁾.
24. Irish Sugars främsta inhemska konkurrenter under 1980-talet vad gäller detaljsocker var Round Tower Foods Ltd och ASI, som till slutet av 1988 importerade Compaigne Française de Sucreries (CFS) varumärke "Eurolux". Från och med 1984/1985 till och med 1986/1987 bestod större delen av Round Towers sockerleveranser av importerat socker. Round Tower var under denna tid parallellimportör av Irish Sugar-socker från Nordirland till Irland. Företaget importerade också socker direkt från vissa platser och köpte av ASI socker som importerats från Frankrike. Sedan 1987/1988 har Round Tower köpt det mesta av sitt socker från Irish Sugar.
25. I början av 1990-talet var Round Tower med sin marknadsandel på [...] % Irish Sugars enda inhemska konkurrent på marknaden för vitt strösocker.
26. Under 1993 lanserades ettkilosförpackningar med strösocker av fyra irländska livsmedelspaketeringsföretag, nämligen Gem Pack Ltd ("Gem Pack"), Burcom Ltd ("Burcom"), Tara Foods Ltd och P.J. Lumley Ltd. Fram till mitten av 1994 hade företagen uppnått en sammanlagd andel av detaljmarknaden på ungefär 7,5 %, med Gem Pack som det mest framgångsrika företaget (med ungefär 5 % av den totala marknaden). Burcom lade ned sin verksamhet i mitten av december 1994. Även ASI lanserade under 1993 en egen detaljhandelsförpackning med importerat franskt socker, men drog sig för andra gången tillbaka från detaljmarknaden i mitten av 1994.
27. Burcom förpackade till en början både socker från Irish Sugar och importerat socker från ASI, medan de andra paketeringsföretagen hämtade sitt industriella socker från Irish Sugar. Sedan Burcom lagts ned och ASI dragit sig tillbaka från marknaden har Irish Sugar levererat "nästan allt" ⁽¹⁵⁾ vitt strösocker i bulk som av dess inhemska konkurrenter förpackats för detaljhandeln.
28. I september 1994 lanserade Irish Sugar varumärket "Castle" i en detaljhandelsförpackning om ett kilo till ett lägre grossistpris än Siucra.
29. Distributionen av Irish Sugars socker i Irland sköts av Sugar Distributors Limited (hädanefter SDL). Fram till februari 1990 hade Irish Sugar 51 % av aktiekapitalet (i form av B-aktier) i SDL:s moderföretag Sugar Distributors (Holdings) Ltd ("SDH"). Återstående 49 % (i form av A-aktier) innehades fram till 1988 av företagen Musgraves och Punch

samt av hr Garavan and hr Keleghan och från och med 1988 av fyra direktörer på SDH, nämligen hr Lyons, hr Keleghan, hr Tully och hr Garavan. Vid denna tidpunkt representerades innehavarna av A- och B-aktier av ett lika stort antal styrelseledamöter och det fanns en oberoende ordförande. Irish Sugars verkställande direktör och ett antal andra styrelseledamöter inom Irish Sugar ingick i styrelserna för SDH och SDL. Ett annat företag, J. C. Cole Ltd ("JCC"), ansvarade för sockerdistributionen i Irlands västra distrikt till mars 1988, då företaget avvecklades och dess verksamhet integrerades i SDL.

30. Irish Sugar har betonat att man före februari 1990 hade juridisk kontroll över SDH, men att man inte hade rätt att fatta beslut om ledningen av företaget⁽¹⁶⁾. Från och med juli 1982⁽¹⁷⁾ tilldelades Irish Sugar ansvaret för tekniska tjänster och marknadsföring vilket, utan att innebära en begränsning enbart till marknadsstrategier, omfattade säljfrämjande åtgärder riktade till konsumenterna och rabatter, medan SDL fick ansvaret för finansiering av försäljningen, branschreklam och för andra säljfrämjande åtgärder samt för distributionen av Irish Sugars produkter på den södra och den norra marknaden. Dess ansvarsområden fördelades mellan SDL, JCC och William McKinney (1975) Ltd ("McKinney"), men med SDL som ansvarigt för alla beslut rörande försäljning, inklusive alla beslut om de tre företagens prissättning. Dessa beslut skulle dock "tas i överensstämmelse med den policy som bestämts av verkställande direktören för sockeravdelningen" inom Irish Sugar som finansierade alla kundrabatter. SDL var förpliktat att köpa allt sitt socker från Irish Sugar, så länge det fanns leveransmöjligheter och fick inte sälja, återförsälja eller marknadsföra några produkter "som var av samma eller liknande slag" som Irish Sugars. SDL:s och Irish Sugars gemensamma ansvar omfattade "rådgivning om och granskning av prissättnings- och marknadsföringsstrategier" och att "till varandra förmedla nödvändig information om alla aspekter av marknadsföring av socker, försäljning, handel, reklam, säljfrämjande åtgärder riktade direkt mot konsumenten och ekonomi". För att försäkra sig om att "alla aspekter av handeln med socker" verkligen "förmedlades på ett effektivt sätt" mellan Irish Sugar och SDL. Dessa möten

leddes av verkställande direktören för Irish Sugars sockeravdelning.

31. I februari 1990 förvärvade Irish Sugar alla återstående aktier i SDH och blev därmed ensam ägare av SDL.
32. Irish Sugar är huvudleverantör av socker i Irland och är dessutom allttjämt genom McKinney en betydande leverantör av socker i Nordirland. När detta företag bildades år 1976 ägdes 51 % av aktierna av SDL. År 1980 ökade SDL sitt aktieinnehav till 60 % SDL och dess moderföretag SDH hade under tiden 1985–1989 en klar majoritet i styrelsen för McKinney med sju av sammanlagt tio styrelseledamöter⁽¹⁸⁾. Två av den fyra återstående minoritetsaktieägarna i McKinney hade varsin representant i styrelsen. I de möten med McKinneys ledningsgrupp där man fattade beslut om företagets affärspolicy deltog dock vanligen endast hr Lyons, hr Hogan och hr Keleghan från SDH/SDL och hr Wood från McKinney⁽¹⁹⁾. År 1989 ökade SDL sitt aktieinnehav i McKinney ytterligare, denna gång upp till 70 %.
33. Konsumtionen av strösocker i Nordirland har sedan 1984 varierat mellan 35 000 och 39 000 ton och de främsta leverantörerna har varit Irish Sugar, British Sugar plc och Tate & Lyle plc. Under tiden 1984–1994 hade Irish Sugar mellan [...] och [...] % av sockermarknaden i Nordirland, British Sugar stod för omkring [...] % och Tate & Lyle för [...] %. I Greencore Groups företagsplan från 1994 konstateras att "för närvarande har vi omkring [...] % av detaljmarknaden och omkring [...] % av den industriella marknaden" i Nordirland.

Priset på industriellt socker

34. Enligt Irish Sugar har priset på industriellt socker i Irland och Nordirland under tiden 1985–1994 uppvisat följande mönster:

Tabell 2

Genomsnittligt nettoförsäljningspris (irländska pund per ton) i Irland och Nordirland på industriellt socker

	1985/1986	1986/1987	1987/1988	1988/1989	1989/1990	1990/1991	1991/1992	1992/1993	1993/1994
Irland	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Nordirland	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Källa: Greencore/Irish Sugar.

35. Enligt Caobisco/Committee of Industrial Sugar Users såg det genomsnittliga vägledande försäljningspriset i irländska pund per ton på industriellt socker i bulk fritt från fabrik i Irland under nedanstående månader mellan 1986 och 1994 ut på följande sätt:

Tabell 3

Genomsnittligt vägledande försäljningspris för industriellt socker i Irland

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

Källa: Caobisco/Committee of Industrial Sugar Users.

36. Det bör framhållas att Caobiscos siffror avser bestämda månader, medan Irish Sugars siffror utgör ett årsgenomsnitt.
37. Irish Sugar säljer också regelbundet mellan [...] och [...] ton industriellt socker till Storbritannien. Under tiden 1985–1994 uppvisade priserna för industriellt socker i Förenade Kungariket (inklusive Nordirland) följande mönster:

Tabell 4

Genomsnittligt nettoförsäljningspris (brittiska pund per ton) i Storbritannien och Nordirland för industriellt socker i bulk

	1985/1986	1986/1987	1987/1988	1988/1989	1989/1990	1990/1991	1991/1992	1992/1993	1993/1994
Förenade Kungariket (inkl. Nordirland)	385	393	398	411	450	480	488	543	580

Källa: Caobisco/Committee of Industrial Users of Sugar, vägledande priser. Under denna tid minskade det brittiska pundet från ett värde på omkring 18–20 % över det irländska pundet till ett värde på omkring 2–3 % under. Prisskillnaderna mellan Förenade Kungariket och Irland under tiden 1985–1992 är därmed inte fullt så stora som siffrorna i tabell 2, 3 och 4 antyder.

38. Även om detta inte återspeglas i Irish Sugars egna siffror in tabell 2 ovan, har Irish Sugar uppgivit⁽²⁰⁾ att från 1984 till 1993 "var priserna i Nordirland och Storbritannien i allmänhet lägre än priserna i Irland och i fallet med socker var priserna tidvis omkring 18 % lägre i Nordirland". Irish Sugar förklarar skillnaden mellan sina siffror och de uppgifter om prisutvecklingen som presenteras i en konfidentiell rapport utarbetad på företagets uppdrag genom att konstatera att "under hela denna tid var Irish Sugars kunder inom industrin starka nog att stå emot den allmänna prisutvecklingen". Det bör framhållas att man vid beräkningen av det irländska genomsnittspriset på industriellt socker har tagit hänsyn till att Irish Sugars två viktigaste kunder⁽²¹⁾, som står för cirka [...] % av dess försäljning av industriellt socker, båda köper till ett pris som ligger avsevärt under genomsnittspriset. Av tabell 6 nedan framgår att ingen annan industri-

kund i mitten av 1994 betalade ett nettopris under [...] irländska pund, vilket är det genomsnittspris för 1993/1994 som uppges av Irish Sugar. Dessutom tillämpar Irish Sugar ett system med "socker-exportrabatter" som innebär att de kunder inom industrin som säljer sin slutprodukt utanför Irland erhåller rabatter på [...] irländska pund per ton, vilket återspeglas i det genomsnittliga försäljningspriset⁽²²⁾. Dessa rabatter erbjuds inte till rent "in-hemska" kunder.

39. I Greencore Groups företagsplan för 1993/1994–1997/1998 från juni 1994 konstateras under rubriken "Mängd/Prissättningens konsekvenser" följande:

"En övergång från den industriella hemmamarknaden till export till Nordirland eller Förenade Kung-

ariket skulle medföra följande minskningar av vinstmarginalen:

Minskad vinstmarginal

Nordirland industriell [...]

Förenade Kungariket industriell [...]"

Priset på detaljsocker

40. Enligt Irish Sugar har priset i Irland och Nordirland på detaljsocker under tiden 1985–1994 sett ut på följande sätt::

Tabell 5

Genomsnittligt nettoförsäljningspris (irländska pund per ton) i Irland och Nordirland på detaljsocker

	1985/1986	1986/1987	1987/1988	1988/1989	1989/1990	1990/1991	1991/1992	1992/1993	1993/1994
Irland	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Nordirland	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Källa: Greencore/Irish Sugar.

41. På overhead-bild av "sockerplanen", kopierad hos Greencore tillsammans med Greencores företagsplan från juni 1994, finns en anteckning som hänvisar till "hemmamarknadspremien" på sockerpriset. På en annan handskriven anteckning med rubriken "Sockerplan" konstateras om förutsättningarna för olika försäljningspriser att "hemmamarknadspremien behålls" ⁽²³⁾.

E. Sakförhållandena bakom överträdelsen av konkurrensreglerna

I. Åtgärder för att skydda hemmamarknaden mot konkurrerande import från andra medlemsstater

i) Import från Frankrike

42. Som nämns ovan har en stor del av den irländska sockerimporten sedan 1985 kommit från Frankrike.

Transportrestriktioner

43. Av dokumentationen i ärendet framgår att Irish Sugar i mitten av 1980-talet vidtog åtgärder för att begränsa sina konkurrenters transportmöjligheter. På denna punkt kan hänvisas till protokollet från det möte som ledningsgruppen för Irish Sugar/SDL/JCC höll den 28 juni 1965:

"Den nuvarande situationen på hemmadetaljmarknaden ... Angående paketerat socker framställt av Round Tower konstaterades att det fanns en skillnad på ungefär [...] pund per ton mellan deras genomsnittliga försäljningspris och priset på "Siucra" (Irish Sugar). Vad gäller detta problem överenskoms att CSET (Irish Sugar) skulle se till att

Round Tower inte åtnjöt några fördelaktiga avtal med sin leverantör eller speditör ..." ⁽²⁴⁾

44. Irish Sugar försökte framför allt i mitten av 1985 att hindra ASI från att importera socker från Frankrike, detta genom att hota det statsägda brittiska och irländska rederiet ("B&I") med att detta skulle förlora Irish Sugar som kund om rederiet fortsatte att för ASI:s räkning frakta socker från den franska förädlaren CFS. B&I gav efter för Irish Sugar och gick med på att inte längre frakta socker åt ASI. Detta ledde till att ASI stämde B&I och Irish Sugar. Irish Sugars agerande i detta ärende återges i en serie handskrivna anteckningar i hr Keleghans kontorsdagbok:

"17 juli 1985 — Chris Comerford (verkställande direktör för Irish Sugar) — Brendan Byrd (representant för B&I) — B&I kommer att upphöra med hanteringen av franskt socker från och med måndagen den 22 juli. Förra årets tonnage $228 \times 20 = 4560$ — År till dags dato $91 \times 20 = 1820$ — 1420 till april ... Charles Lyons lovade Brendan Byrd att Tanktrans (ett dotterföretag till Irish Sugar) skall ge B&I fler uppdrag än vanligt ..."

"1 augusti 1985 — B&I meddelade P.C. (Peter Cunningham från ASI) att CSET (Irish Sugar) utövade påtryckningar på dem att inte leverera till PC — ett grovt och svikligt försök att sätta press på PC före överläggningarna. PC hade ett möte med Alex Spain (direktör på B&I)." ⁽²⁵⁾

Twisten med B&I bilades utanför domstol. En överenskommelse uppnåddes om att Irish Sugar skulle betala CFS ett visst belopp i skadestånd. Irish Sugar har erkänt att man lade fram ett "förslag" till B&I om att man skulle sluta som kund hos rederiet om detta fortsatte att frakta CFS-socker från Frankrike till Irland.

Selektiv prissättning

45. I en anteckning från den 8 mars 1988 till styrelsemedlemmarna i CSET (Irish Sugar)/SDL/JCC om import av franskt socker konstaterar hr Keleghan (då försäljningschef på SDL) följande:

"... Vi har beräknat att det skulle kosta ungefär [...] pund att erbjuda alla kunder ett högsta pris på [...] pund per ton. (...) Jag räknar inte med att sänka priset för alla kunder, eftersom detta skulle medföra de höga kostnader som anges ovan, men när vi stöter på nya, låga priser måste vi agera med omsorg och se till att vi behåller kunder på alla nivåer oavsett hur små de är. Jag är medveten om att detta är en aning riskabelt, eftersom en del av våra mycket små användare kan komma att få villkor som är lika bra som eller bättre än en del av de större användarnas. Jag anser att detta är en risk vid ändå måste ta. Under tiden har vi börjat iakttä större vaksamhet vad gäller kunderna inom industrin för att kunna utröna omfattningen av all ökad aktivitet från ASI:s sida." ⁽²⁶⁾

Utbyte av produkter och trohetsrabatt

46. Ovan har konstaterats att ASI:s försäljning av vitt socker till detaljhandeln traditionellt skett genom Round Tower Foods ⁽²⁷⁾. Från och med 1987/1988 fick dock Round Tower nästan allt sitt socker från SDL. Då ASI:s befintliga verksamhet inom den industriella sektorn utsattes för hårt tryck, beslutade man sig för att på den irländska marknaden lansera en ettkilosförpackning med socker från CFS under varunamnet "Eurolux" (ett av CFS varumärken).
47. På SDH:s styrelsemöte den 28 juni 1988 diskuterades detta ärende och i protokollet står följande:

"... Angående detaljmarknaden meddelade hr Keleghan styrelsen att ASI, såsom han förutspått vid marsmötet, faktiskt hade lanserat en detaljhandelsförpackning. Även om de hittills inte haft någon framgång med sin lansering, var det hans uppfattning att de skulle lyckas få ut mindre mängder socker till en del oberoende detaljister ...

Hr Cromford (verkställande direktör för Irish Sugar) konstaterade att sockerindustrin aldrig tidigare har stått inför en liknande utmaning. Om vi inte skulle lyckas bemöta denna utmaning, kommer framtiden för den irländska sockerindustrin verkligen att vara mycket dyster. Han var mycket nöjd med det sätt på vilket utmaningen hittills bemötts, men oroad över att kostnaderna både för (Irish Sugar) och (SDL) skulle bli mycket höga ... " ⁽²⁸⁾

48. Efter det att ASI presenterat och introducerat "Eurolux" vidtog SDL vissa åtgärder som efter klagomål från ASI drogs inför domstol i enlighet med irländsk lag av direktören för den myndighet som har hand om konsument- och konkurrensärenden (Director of Consumer Affairs and Fair Trade). Tjänstemannen Anthony Brennan, som varit beordrad att företräda direktören inför den näst högsta instansen inom det irländska domstolsväsendet (High Court), har i en utsaga redogjort för dessa åtgärder på det sätt som beskrivs nedan.

49. ASI slöt ett avtal med den irländska grossistgruppen Allied Distribution Merchants ("ADM") om leverans av ettkilosförpackningar med strösocker i eller omkring februari 1988. ADM gick med på att köpa 1 500 ton Eurolux-socker i förpackningar om ett kilo och det första partiet om 24 ton levererades i mitten av april till ADM:s lager för distribution till detaljister inom butikskedjan Londis. Den 15 april 1988 skickade ADM ett meddelande till alla sina medlemmar, dvs. detaljisterna inom Londis-kedjan, om att detta socker fanns att tillgå. Enligt Anthony Brennans utsaga hade Keleghan från SDL efter att detta meddelande sänts ut ett möte med hr Lane (verkställande direktör på ADM). I utsagan uppges följande:

"Vid sagda möte informerade hr Keleghan hr Lane om att, såvida inköpen av socker från svaranden (ungefär [...] ton per år) minskade, så skulle svaranden (SDL) kompensera denna minskning genom bonussystemet. I verkligheten betydde detta att ADM inte skulle kunna sälja eller konkurrera och att de skulle förlora sin bonus hos svaranden. Hr Lane upplyste hr Keleghan om att han hade kvar ett stort lager osålt Eurolux-strösocker från den första leveransen. Hr Keleghan erbjöd sig att köpa detta socker för att sälja det till tillverkningsindustrin och han gick med på att kreditera ADM:s konto med det belopp han erhöll för sockret. (...) Svaranden köpte 21,01 ton Eurolux-socker." ⁽²⁹⁾

Anthony Brennan konstaterar vidare i sin utsaga:

"Jag säger att på min fråga om varför man inte beställde mer socker svarade hr Lane att han ansåg att marknaden för närvarande inte var mogen för Eurolux-socker. Han tillade att ADM hade ett avtal med SDL enligt vilket ADM normalt köper [x] ton socker och får detta till [3x]-tonpriset, som är mer fördelaktigt. Om de skulle köpa en mindre mängd socker skulle detta avtal inte längre gälla och de skulle inte ha möjlighet att från svaranden (SDL) köpa socker till [3x]-tonspriset." ⁽³⁰⁾

Av bevismaterialet framgår att det aktuella partiet om 21 ton Eurolux-socker hämtades från ADM den 22 april 1988.

50. Liknande åtgärder vidtogs vad gäller detaljisten Kelly's Spar Supermarket. Enligt Anthony Brennans utsaga hade Kelly köpt ett halvt ton Eurolux-socker från ASI:s agent någon gång i mitten av maj 1988. Eurolux-sockret placerades på hyllorna och till en början sålde sockret bra. I Anthony Brennans utsaga uppges vidare att SDL ringde upp butiken ungefär fyra veckor senare och frågade hur Eurolux sålde. Enligt utsagan upplyste hr Kelly SDL om att han inte skulle vilja sälja Eurolux-socker om han kunde få ett bättre pris på socker från Irish Sugar. Hr Kelly uppgav att den man som representerade svaranden (SDL) upplyste honom om att

"om han inte kunde byta ut det, skulle de byta ut det åt honom." ⁽³¹⁾

I utsagan uppges vidare att Eurolux-sockret ungefär två timmar senare hämtades och byttes ut mot motsvarande kvantitet socker från Irish Sugar.

51. I sin svarsutsaga uppger hr Keleghan från SDL, i korthet att både ADM och Kelly oroade sig över huruvida de skulle kunna sälja allt det Eurolux-socker som de hade fått levererat. Både ADM och Kelly skulle ha varit medvetna om att den irländska marknaden inte var mogen för Eurolux-socker. I fallet Kelly konstaterade SDL att det var hr Kelly själv som hade begärt att man skulle ordna så att Eurolux-sockret byttes ut mot socker av märket Siucra.
52. Av bevismaterialet framgår att även om det var SDL som genomförde utbytet av produkter, så informerades Irish Sugar i vederbörlig ordning av ASI om de svårigheter man ställdes inför. I ett brev av den 18 juli 1988 sänt till Irish Sugars adress i Dublin skrev hr Loane från ASI följande till hr Comerford, verkställande direktör för Irish Sugar:

"Bäste hr Comerford

Jag skriver för att fästa er uppmärksamhet på de illojala affärsmetoder som antingen ert företag eller Sugar Distributors Limited, som kontrolleras av er, har tagit initiativet till i samband med våra försök att i Irland marknadsföra vår ettkilosförpackning med Eurolux-socker. Vi har begärt att direktören för den myndighet som har hand om konsument- och konkurrensärenden skall undersöka vissa svårigheter som vi ställs inför.

Avsikten med detta brev är framför allt att upplysa er om att vi kraftigt protesterar emot det utbyte av vår produkt som era företag genomförde i Spar-butiken Kelly's i Boyle. Oavsett om ägaren gav sitt tillstånd eller ej, strider denna åtgärd mot gällande lagstiftning och vi skulle därför vilja be er att återställa vår produkt både i detta och i andra fall där samma tillvägagångssätt har använts.

Vi vänder oss framför allt emot att utpressningstaktik används mot andra enskilda detaljister som uppskattar fördelarna med Eurolux och som skulle fortsätta att göra detta om de slapp hotelser.

Vi emotser en försäkran från er om att ni kommer att upphöra med konkurrensbegränsande åtgärder och illojala affärsmetoder och i stället konkurrera med oss på lika villkor på det sätt som vi har rätt att förvänta oss enligt Europeiska gemenskapernas regler." ⁽³²⁾

53. Direktören för den irländska myndighet som har hand om konsument- och konkurrensärenden (Director of Consumer Affairs and Fair Trade) ansökte hos Irlands näst högsta instans (High Court) om ett förbudsföreläggande som skulle hindra SDL från att köpa in ettkilosförpackningar med Eurolux-socker från grossister eller detaljister. Ansökan avslogs dock med motiveringen att det inte fanns några bevis för att "det fortlöpande förekom brott mot tillämpliga lagar eller att det var sannolikt att det skulle förekomma ytterligare sådana brott."

ii) Import från Nordirland

54. Under tiden 1985–1990 och framför allt under ett priskrig mellan sockertillverkarna British Sugar plc och Tate & Lyle plc i Förenade Kungariket, hade Irish Sugar problem med gränsöverskridande import från Nordirland till Irland. I princip kunde allt socker från Nordirland oavsett ursprung användas för denna import. Importen omfattade både socker från konkurrerande tillverkare, till exempel Sivler Spoon från British Sugar, och Irish Sugars eget socker som återimporterades antingen i bulk eller i detaljhandelsförpackningar (under märket McKinney). Detta ärende diskuterades vid åtskilliga möten, vilket ledde till att särskilda åtgärder utfördes som ett försvar mot denna import.

Begränsning av utbudet

55. På ett internt möte den 23 januari 1985 mellan Irish Sugar och SDL angående paketerat socker konstaterades att:

"Mängden socker importerat över gränsen i november/december uppskattas till 700 ton med en ökning i januari.

Försäljning till grossister i gränsområdet under de två senaste månaderna enligt följande: (...)

Hr A.J. Hogan (marknadsdirektör på Irish Sugar) föreslog att vi skulle avskaffa den rabatt på [...] pund per ton som vi för närmande lämnar i Nordirland. Detta skulle ge dubbla fördelar genom att priserna i norr skulle stiga och behovet av rabatter i söder skulle minska. Samtidigt med denna åtgärd

bör försök göras att få B.S.C. (British Sugar) och Tate & Lyle att följa efter, men vårt pris skall höjas under alla förhållanden.

Enligt hr Keleghans (försäljningschef på SDL) uppfattning fanns endast två alternativ.

- (a) Nationella rabatter i söder. Han föreslog [...] pund per ton över hela landet och [...] pund per ton i gränsområdena i februari/mars. Kostnaden uppskattas till [...] pund.
- (b) Avskatta den nuvarande gränsområdesrabatten på [...] pund eftersom denna var omöjligt att bevara på selektiv grund och begränsa leveranserna av McKinney-socker till de nordirländska grossister som för närvarande levererar till handeln i söder.

Efter diskussion valdes det senare alternativet. Under tiden skall försöken att få B.S.C. och Tate & Lyle att höja sina priser fortsätta.”⁽³³⁾

56. På McKinneys styrelsemöte den 6 februari 1985 antecknade P. Wood (direktör hos McKinney) följande:

”Tate & Lyles försäljning ökade en del på grund av begränsningen av leveranserna av McKinney-socker i gränsområdet.”⁽³⁴⁾

Selektiva rabatter (diskriminerande prissättning) inklusive gränsområdesrabatter

57. I en anteckning med rubriken ”SDL-översikt av aktuella (april 1986) konkurrensproblem beträffande inhemskt socker och rekommendationer angående prissättnings- och marknadsföringsstrategier” sägs det att:

”Sedan den senaste höjningen av priset på paketerat socker i oktober 1984 (...) har det funnits en avsevärd skillnad mellan hemmamarknadspriserna och priset på konkurrerande importerade produkter, i vilka ingår återimporterat McKinney-socker i paket eller påsar (...) Verksamheten hos Round Tower Foods Limited, som för närvarande förpackar och säljer uppskattningsvis 40 ton paketerat socker i veckan (...) är en fortsatt källa till oro och på detta stadium endast ett inslag i den faktiska/möjliga konkurrenssituation som hotar den dominerande ställning i fråga om pris och marknadsandel ”Siucras” paketerade socker har i Irland.”⁽³⁵⁾

I samma anteckning beskrivs ett antal alternativa strategier:

”(i) inte vidta några åtgärder; (ii) sänka försäljningspriserna för alla kunder med [...] irländska

pund per ton, vilket skulle jämställa försäljningspriserna i norr och söder; denna åtgärd skulle avlägsna alla problem med import och konkurrens men skulle vara både onödig och omöjlig ur ekonomisk synvinkel; (iii) sänka försäljningspriserna med [...] pund, vilket skulle vara tillräckligt för att begränsa den gränsöverskridande importen till gränsområdena och hålla paketeringen av socker hos Round Tower Foods Limited på nuvarande nivå eller lägre, men inte skulle tillgodose kraven från butikskedjor m.fl. på likvärdig prissättning i norr och söder; (iv) genomföra ett selektivt, samordnat program inriktat på de mest sårbara områdena med målet att behålla butikspriserna på nuvarande nivå. Detta är den strategi som rekommenderas och SDL anser med tanke på de utmärkta förhållandena på marknaden och Siucras erkända varumärkesfördel att strategin skall antas för återstoden av 1985/1986 och för 1986/1987. Av de billigare alternativen föredrar SDL detta, men erkänner samtidigt att det inte finns några garantier för att strategin motstår ett ökat tryck från Round Tower Foods Limited/importörer. Om en sådan situation skulle uppstå, måste de mer kostsamma alternativ som räknats upp allvarligt övervägas.”⁽³⁶⁾

Den rekommenderade strategin preciseras sedan närmare:

”(i) fortsätta med förmånen på [...] irländskt pund per paket [15x1 kg-påsar] i Donegal-området och förlänga förmånen i Monaghan Dundalk-området (gränsområde); (...); (iv) särskilda problem har uppstått med A.D.M. på grund av denna grupps sammansättning. Kostnaden för de tillfälliga rabattavtal som ingåtts med A.D.M. beskrivs i bilaga E4 och ytterligare utgifter på [...] pund per år förväntas vad gäller denna kund.”⁽³⁷⁾

58. Det konkurrerande paketeringsföretaget Round Tower Foods var under denna tid parallellimportör av nordirländskt socker, som såldes under företagets varumärke Gold Seal. På ett odaterat handskrivet meddelande som återfanns på hr Keleghans kontor finns följande anteckning:

”Rekommendationer och konsekvenser vad beträffar Gold Seal-socker: 1 R fortsätta som nu, dvs. lämna rabatter då behov uppstår. För närvarande lämnar vi rabatter till: [...]. Genom [...] lämnar vi rabatter till många oberoende detaljister av vilka de största är [...]. Kons. (konsekvens) Denna metod blir allt farligare både rättsligt och affärsmässigt. Rättsligt på grund av den selektiva prissättningen. Affärsmässigt av samma skäl förutom att selektiviteten är till fördel för våra mindre kunder, dvs. [...] f.d. områdeschef [...] använder mindre än [...] ton per år och har ett nettopris på ... medan [...] som köper mellan [...] och [...] ton per år eller tillsammans mer än [...] ton ...”⁽³⁸⁾

59. I protokollet från ett gemensamt möte mellan Irish Sugar och SDL den 5 juni 1986 meddelas följande:

"Hr C.M. Lyons (verkställande direktör för SDL) sade att det mot bakgrund av de mycket låga priserna i Nordirland, vilka redan diskuterats, var nödvändigt att i gränsområdena behålla rabattförmånen på [...] pund per paket. Man kom överens om att fortsätta med denna förmån på grund av det skäl som angivits." ⁽³⁹⁾

60. I ett meddelande till hr Keleghan av den 26 juni 1986 skrev hr Lyons följande:

"I. [...].

Jag talade igår med Joe Lane som ringde angående vår ståndpunkt beträffande [...] pund per paket för juli. (...) Jag gav honom rådet att låta situationen vara oförändrad i juli. Han gick igenom de enskilda kunder som han fått tillbaka och dessa uppgick till [...] av de sammanlagt [...] kunder som han hade gett den till. De andra [...] är lojala kunder som alltid har hållit fast vid honom men som var utsatta för påtryckningar i de berörda områdena." ⁽⁴⁰⁾

61. På ett styrelsemöte hos McKinney den 19 september 1986 meddelades det att

"då den minskade försäljningen av paketerat socker var en källa till oro, måste man komma ihåg att ungefär [...] ton av minskningen kunde tillskrivas en minskning av den gränsöverskridande försäljningen av socker från McKinney". ⁽⁴¹⁾

62. I ett meddelande med rubriken "Diskussionspunkter" ⁽⁴²⁾ gavs följande beskrivning av problemen med gränsöverskridande försäljning:

"2. BSC och Tate & Lyle sänkte sina priser (vi har inte följt efter) med ytterligare 12/13 pund i små Cash & Carry's vid gränsen (ingen av dem når upp till en försäljning på 300 ton socker per år), vilka mer än gärna försåg sig med deras produkter, eftersom McKinneys var prismärkta och inte kunde användas för gränsöverskridande handel

Vi har därför ett allvarligt problem med alltför låga priser i dessa Cash & Carry's och med gränsöverskridande köpmän som köper och dumpar i söder, vilket nu kostar C.S.E.T. (Irish Sugar) uppskattningsvis [...] pund per år i form av rabatter i gränsområdet och i söder och i form av en förlorad marknadsandel på [...] % inom detaljhandeln i Nordirland. Problemet kan bli ännu allvarligare eftersom rabatterna ökar och det skulle kunna utlösa en landsomfattande rabatt med kostnader på upp till [...] miljoner pund..." ⁽⁴³⁾

63. I protokollet från ett möte i ledningsgruppen för SE (Irish Sugar)/SDL/JCC den 7 januari 1987 uppges följande:

"Hr Keleghan meddelade att rabatten på [...] pund per paket hade minskats till [...] pence per paket i alla områden förutom Donegal. Man kom överens

om att rabatten i Donegal skulle minskas till [...] pence från och med den 1 december 1986." ⁽⁴⁴⁾

64. I protokollet från ett gemensamt möte mellan Irish Sugar/SDL den 12 januari 1987 anges följande med avseende på gränsöverskridande försäljning:

"Hr C.M. Lyons sade att minskningen av den gränsöverskridande rabatten från [...] pund till [...] pence per paket hade fungerat väl utan några större problem och minskningen hade inte lett till någon ökning av den ringa mängd socker från B.S.C. och T&L som importeras. Hr M. Leyden bekräftade en liknande reaktion i det västra området." ⁽⁴⁵⁾

65. På ett styrelsemöte hos McKinney den 21 januari 1987 påpekade hr Keleghan att den betydande försäljningsminskningen hos James Finlay Ltd

"återspeglade både minskad gränsöverskridande försäljning och att denna kund hade förlorat ett större kontrakt i Förenade Kungariket". ⁽⁴⁶⁾

66. I protokollet från styrelsemötet på SDH den 18 november 1987 står följande:

"Gränsrabatterna hade avskaffats i juli 1987 men det kan bli nödvändigt att återinföra dem i början av 1988. Round Tower tycktes ha antagit en mer förnuftig policy på senare tid..." ⁽⁴⁷⁾

67. I protokollet från styrelsemötet på SDH den 29 mars 1988 konstateras att

"den senaste höjningen med 20,00 pund av priset på paketerat socker i Nordirland har tillsammans med det brittiska pundets stärkta värde jämfört med det irländska pundet lett till en påtaglig minskning av den gränsöverskridande importen..." ⁽⁴⁸⁾

68. I protokollet från styrelsemötet på SDH den 28 juni 1988 anges att

"prishöjningar på socker från BSC och Tate & Lyle hade hjälpt till att stabilisera den marknaden och att minska mängden socker som kommer över gränsen". ⁽⁴⁹⁾

69. I protokollet från ett möte med ledningen för Irish Sugar/SDL den 27 juni 1990 anges att

"T.G. Keleghan sade att det fanns ett potentiellt hot mot hemmamarknaden från gränsöverskridande import från norr. Han sade att om detta hot förverkligades var det viktigt att reagera snabbt med lämpliga motåtgärder. Dessa skulle omfatta prismärkning på socker från McKinney och lämpliga marknadsföringsåtgärder på hemmamarknaden..." ⁽⁵⁰⁾

II. Prissättning som diskriminerar vissa kundkategorier

i) Sockerexportrabatter

70. Irish Sugars priser på industriellt socker varierar både i enlighet med sedvanliga kommersiella kriterier som inköpt mängd och kreditvillkor, men också i enlighet med en rad andra faktorer. Den tveklöst viktigaste och mest värdefulla av dessa är de sockerexportrabatter som ges till kunder som exporterar sin slutprodukt till exempel i form av konfekt eller läskedrycker. Dessa rabatter, som Irish Sugar också kallar "Peripheral Factor Allowances" eller PFA, betalas på grundval av det antal ton socker som slutligen exporteras och av bevismaterialet⁽⁵¹⁾ framgår att ett antal kunder gör anspråk på rabatter genom att i efterhand lämna uppgifter om sina exportmängder — till exempel gjorde sylt-tillverkaren Chivers anspråk på [...] irländska pund för tiden juli-oktober 1994, av vilka [...] irländska pund avsåg export till "Storbritannien och Europa". Irish Sugar uppger att vissa kunder, till exempel konfekttillverkarna [...] och [...] (Irish Sugars största kunder), får rabatten inberäknad i nettopriset vid alla sockerinköp, även om [...] finns bland de företag som regelbundet förser Irish Sugar med uppgifter om den mängd "exportsocker" som använts. Större delen av den export för vilken rabatter beviljas går till andra medlemsstater, även om systemet med exportrabatter liknar det som finns inom den gemensamma sockerregleringen för export utanför gemenskapen. Irish Sugar hävdar att rabattsystemet uppstod som en följd av att regeringen under 1970-talet uppmuntrade stöd till exportörer. Systemet har därför funnits under avsevärd tid och sockerexportrabatter diskuterades på möten mellan representanter för Irish Sugar och SDL redan före februari 1990.⁽⁵²⁾

71. I ett brev av den 27 februari 1994 till Office of Consumer Affairs (den irländska myndighet som har hand om konsumentärenden) förklarade hr Heaphy från Irish Sugar att exportrabatten "har legat mellan [...] och [...] pund för varje ton socker som använts vid tillverkningen av exportprodukten"⁽⁵³⁾. I ett brev till kommissionen har Irish Sugar uppgivit att uppgifter om den genomsnittliga exportrabatten finns tillgängliga i företagets register först från och med 1987 och man har beräknat att det sammanlagda värdet av rabatterna för hela tonnage ger en genomsnittsrabatt på omkring [...] irländska pund per ton mellan 1987 och 1995, men det är osäkert på vilket sätt detta genomsnitt hänförs sig till enskilda kunder⁽⁵⁴⁾. I själva verket framgår det av bevismaterialet att exportrabatterna kan uppgå till över [...] irländska pund per ton, att kunder som exporterar lika stora mängder får olika stora rabatter per ton och att storleken på rabatten kan variera över tid utan att inköps- eller exportmängderna förändras och utan att det finns något

samband med förändringar i valutakurserna. Irish Sugar har uppgivit att

"... då PFA har beviljats till ett företag under en viss tid blir den i realiteten inräknad i företagets inköpspris och som en följd av detta kommer företaget att kräva oförändrade rabatter".⁽⁵⁵⁾

72. Rabatterna kan också variera beroende på till vilken medlemsstat företaget exporterar, och ett exempel på detta är konfekttillverkaren McKinney som får en rabatt på [...] irländska pund för socker som exporteras till Förenade Kungariket, men en rabatt på [...] irländska pund för export till andra länder. Rabatterna fördelas jämnt över hela den inköpta sockermängden, dvs. både socker avsett för export och socker avsett för den "inhemska" marknaden, vilket betyder att denna kund erhåller en sammanlagd rabatt på [...] irländska pund per ton på allt inköpt socker. Dryckestillverkaren Clintock får däremot en rabatt på [...] irländska pund på alla inköp, eftersom "en mycket stor procent exporteras" — inga exakta uppgifter finns om vilken omfattning exporten har eller vart den går. Irish Sugar had vid möten med kommissionen förklarat att rabatter till enskilda kunder beviljas från fall till fall och att de företag som erhåller dem får besked om detta. Till exempel föreslår hr Heaphy från SDL i ett brev av den 7 oktober 1993 till BSN Groupe att sockerpriset skall sänkas med [...] irländska pund per ton för leveranser till BSN:s dotterföretag British Biscuits (som en del av de årliga prisförhandlingarna med BSN), och tillägger sedan att "vi har ett exportrabattavtal med Irish Biscuits och med förbehåll för resultatet av de fortsatta diskussionerna med Irish Biscuits föreslår vi en rabatt på [...] pund per ton"⁽⁵⁶⁾. Det finns inga bestämda nivåer eller trösklar för exportrabatterna och man informerar inte allmänt om systemet.

ii) Diskriminering av konkurrerande sockerpackeringsföretag

73. I början av 1990-talet hade ASI upphört att leverera socker till detaljmarknaden och endast en liten och i praktiken oföränderlig procentandel av sockerprodukterna kom från andra tillverkare än Irish Sugar (Round Tower hade en stabil marknadsandel på [...] % och använde huvudsakligen socker från Irish Sugar). I mitten av 1993 lanserades dock ettkilosförpackningar av fyra paketeringsföretag, av vilka de största var Gem Pack och Burcom, i syfte att dra fördel av den stora prisskillnaden mellan industriellt socker och socker avsett för detaljhandeln. Gem Pack köpte socker endast från Irish Sugar. Burcom använde under olika perioder både importerat socker (från ASI) och socker från Irish Sugar. ASI beslutade sig också för att lansera en egen detaljhandelsförpackning under 1993 och använde då importerat franskt socker.

företaget inte konkurrerade med Irish Sugar om ettkilosförpackningar till detaljhandeln. Rabatten för sockerpåsar upphörde när Gem Pack började konkurrera med Irish Sugar om ettkilosförpackningar. Irish Sugar här uppgivit⁽⁵⁷⁾ att Gem Pack i oktober 1995 erbjöds en rabatt på [...] irländska pund per ton, som skulle gälla retroaktivt från

1994. Irish Sugar har också hävdat⁽⁵⁸⁾ att även sockerpaketeringsföretaget Burcom erhöll en rabatt på sockerpriset under 1994, även om detta inte framgick av företagets svar i augusti 1994, eftersom företaget med ett pris på [...] irländska pund "debiterades som om det hade köpt [...] ton"⁽⁵⁹⁾ fastän "Burcom under sitt första verksamhetsår (maj 1993–1994) köpte [...] ton"⁽⁶⁰⁾. I detta sammanhang bör det påpekas att Burcom den 30 juni 1994 efter det att det första verksamhetsåret avslutats och trots sin snabba tillväxt fortfarande debiterades [...] irländska pund. Under det år som avslutades i december 1994 köpte Burcom nästan [...] ton socker. Vidare betalade tuggummitillverkaren Topps Ireland Ltd, som endast köpte [...] ton socker under 1994, ett bruttopris som endast var [...] irländskt pund högre än Burcoms.
76. I likhet med exportrabatterna bestäms andra typer av rabatter alltid från fall till fall och besked om dem lämnas muntligen. Därmed kan företag som arbetar under liknande villkor erhålla helt olika rabatter. Till exempel får läskedryckstillverkaren Gleeson en rabatt på [...] irländska pund per ton på grund av dess avstånd till Dublinmarknaden, trots att företaget ligger närmare Dublin än andra kunder. Batchelor's erhöll under 1994 en "marknadsföringsrabatt" på [...] irländska pund per ton, trots att dess inköpsmängder enligt Irish Sugar hade "minskat påtagligt". Även Topps erhöll en rabatt på [...] irländska pund utöver sitt redan låga bruttopris, eftersom försäljningen då företaget bildades för några år sedan "förväntades bli betydande". Det tycks finnas en klar eftersläpning vad gäller justeringen av rabatterna i förhållande till försäljningsresultaten och rabatterna för "nybildade" och "snabbväxande" företag tycks inskränka sig till dem som inte handlar med socker.
77. I likhet med exportrabatterna varierar de "inhemska" rabatterna från kund till kund dels beträffande storleken per ton, dels beträffande sättet på vilket de beviljas, dvs. huruvida detta sker på eller utanför fakturan, på alla inköp eller retroaktivt (som en klumpsumma) om vissa inköpsmängder har uppnåtts.
- Målrabatter och selektiv prissättning
78. Under våren 1994 (mars–maj) genomförde Irish Sugar i samband med världsmästerskapen en marknadsföringskampanj som omfattade sedvanliga kvantitetsrabatter, men erbjöd samtidigt livsmedelsgrossisterna i Irland rabatter på ettkilosförpackningar av märket Siucra under förutsättning att ett visst mål uppnåddes.
79. Irish Sugar har uppgivit att grossisterna erbjöds en rabatt om ytterligare [...] % på alla inköp om de uppnådde en inköpsökning på [...] % jämfört med det tidigare veckogenomsnittet. Som underlag för jämförelsen användes inköpen under 26 veckor från april till september 1993. Dokument som återfunnits hos företaget avslöjar att flera grossistgrupper fick en högre målrabatt, något som två kunder har bekräftat i sina svar på begäran om upplysningar. National Wholesalers Groocers Alliance Ltd ("NWGA") som har omkring [...] % av grossistmarknaden, fick en målrabatt på [...] % och Musgraves-gruppen fick en målrabatt på [...] %. Irish Sugar har hävdat⁽⁶¹⁾ att dessa företag har lämnat felaktiga upplysningar till kommissionen vad gäller det procenttal som man erhöll i målrabatt. I Irish Sugar egna dokument⁽⁶²⁾ finns dock tydligt angivet "Mål [...] %" med avseende på Musgrave, vilket överensstämmer med Musgraves egna upplysningar om den målrabatt som man erhöll. Irish Sugar förnekar inte att alla de berörda grossisterna erbjöds någon form av målrabatt.
80. En handskriven intern "verksamhetsrapport" anger beträffande socker avsett för detaljhandeln att "marknadsföringsåtgärder i april och maj bidrog till att lagren fylldes och därmed till lägre försäljningsnivåer i juni och troligen också i juli"⁽⁶³⁾.
81. Irish Sugar genomförde ytterligare en kampanj med målrabatter på Siucra under två veckor i oktober, och återigen grundades rabatterna på veckogenomsnittet under april–september 1993. Grossistgrupperna fick en rabatt på [...] irländska pund per ton (ungefär 3 % av det genomsnittliga grossistpriset) om de uppnådde en försäljningsökning som översteg veckogenomsnittet med 8 %. Av faktorer på sålda Siucra-förpackningar om 1 kilo framgår att många kunder köpte avsevärt mer än det uppsatta målet.
82. Målrabatter har också erbjudits på selektiv grund. I december 1994 erbjöd Irish Sugar den stora detaljhandelskedjan [...] en målrabatt för 1995. I ett intermeddelande av den 15 december 1994 med rubriken "Förslag avseende [...] butiker 1995" nämns en "tillväxtstimulans" i form av en rabatt på [...] % för inköp av Siucra under 1995, under förutsättning av "en ökning med [...] ton av Siucra-mängden". Eftersom Siucras ettkilosförpackning stod för [en stor del av] den sammanlagda försäljningen till [...] under 1994/1995⁽⁶⁴⁾, skulle en ökning av Siucra-inköpen till stor del bestå av denna förpackning. Vid denna tid konkurrerade Irish Sugar med Burcom om försäljningen av socker till [...] eget märke [...]. I Greencore Groups företagsplan från juni 1994 uppges att [...] i april 1994 på nytt lanserade [...], "till [...] % levererat av Burom och till [...] % av oss själva" och att

"[...] är fast beslutna att göra [...] etablerat... [...] ger [...] och Siucra lika mycket hyllplats". Om [...] inköp av Siucra ökade, skulle detta sannolikt leda till att inköpen av [...] ettkilosförpackning minskade, och det var om leveranserna till denna produkt som Burcom konkurrerade.

A. Den relevanta marknaden

Den relevanta produktmarknaden

83. Irish Sugar har hävdade att eftersom Burcom upphörde med sin verksamhet den 14 december 1994, så är internmeddelandet skrivet efter nedläggningen och att "vid den tiden konkurrerade Burcom inte vare sig på marknaden i allmänhet eller om leveranserna till [...] i ynnighet" (65). Målrabatten till [...] finns dock upptagen även på utdraget från Irish Sugars register över tilläggsvillkor, ett register som Irish Sugar har poängterat är en fullständig förteckning över de villkor man ställer, för att man skall följa den irländska livsmedelslagen (66). Av utdraget (67) framgår tydligt att "varumärket Siucra [...] % tillväxtstimulans Siucra" [...] % infördes i registret den 8 december 1994 och att beslut om detta därför fattades antingen den dagen eller tidigare. I de vinst- och förlustprognoser som Irish Sugar gjorde efter lanseringen av Castle-märket under slutet av 1994 uppskattade man dessutom att Burcoms inköp av socker i bulk skulle fördubblas från [...] ton under 1993/94 till [...] ton under 1994/1995 (68).

84. Irish Sugar har uppgivit att grossistgruppen [...] i februari 1995 erbjöds både en målrabatt och en icke målrelaterad rabatt för inköp av produkter från Irish Sugar under tiden mars 1995–februari 1996. Under närmast föregående år köpte [...] sockerprodukter från Irish Sugar för omkring [...] miljoner irländska pund. Rabattvillkoren, som har bekräftats av [...], bestod av en förutsättningslös rabatt på [...] % av inköpsvärdet och ytterligare [...] % i rabatt under förutsättning att inköpen under året ökade med [...] %.

RÄTTSLIG BEDÖMNING

ARTIKEL 86

85. Enligt artikel 86 i EG-fördraget är ett eller flera företags missbruk av en dominerande ställning på den gemensamma marknaden eller inom en väsentlig del av denna, i den mån det kan påverka handeln mellan medlemsstater, oförenligt med den gemensamma marknaden och förbjudet.

86. I sin dom i målet Hoffmann-La Roche mot kommissionen (69) fastslog EG-domstolen följande:

"Begreppet relevant marknad (relevant market) innebär i själva verket att produkterna på den berörda marknaden kan konkurrera med varandra, vilket förutsätter att de med hänsyn till användningen i tillräckligt hög grad är utbytbara mot varandra."

87. I sitt beslut (70) angående Napier Brown-British Sugar om vissa konkurrensbegränsande metoder vid försäljningen av strösocker, ansåg kommissionen att den relevanta produktmarknaden utgjordes av vitt strösocker.

88. Specialsocker, flytande socker och sirap används för andra syften än strösocker och täcker inte samma behov som detta, och hör därför inte heller till samma produktmarknad, eftersom de ur konsumentens synvinkel inte är utbytbara.

89. Industriellt tillverkade sockerersättningar som isoglukos, sackarin, cyklamat och aspartam konkurrerar med naturligt socker endast på begränsade användningsområden, till exempel i dietprodukter, och hör därmed inte till samma relevanta produktmarknad som strösocker.

90. Kommissionen accepterar emellertid Irish Sugars (71) uppfattning att marknaden för vitt strösocker kan delas upp i två, nämligen marknaden för industriellt socker och marknaden för detaljsocker. De två marknaderna överlappar varandra genom att de berör samma produkt, strösocker, och genom att det sammanlagda utbudet på båda marknaderna begränsas av den gemensamma marknadsordningen för socker. Produkterna är i viss utsträckning utbytbara på utbudssidan, men de hör till skilda marknader vad beträffar användning, försäljningsmängder och typ av kunder. Industriellt socker säljs i bulk eller i stora säckar (t.ex. 50 kilo) och används antingen till mat- och dryckesvaror eller förpackas som detaljsocker. Det är därför främst företag som tillverkar eller förpackar livsmedel som köper industriellt socker. En del sockerhandlare eller mellanhänder är även verksamma på den industriella marknaden i andra medlemsstater. Detaljsocker säljs i mindre kvantiteter, till exempel i paket eller påsar om ett kilo, och används främst i hushållen eller inom restaurangsbranschen. Det är främst grossister och detaljhandel som köper detaljsocker

från förädlarna. Skillnaderna mellan industriellt socker och detaljsocker vad gäller förpackning, distribution och kundprofil leder till skilda prisstrukturer på de två marknaderna i hela gemenskapen.

Den relevanta geografiska marknaden

91. Den relevanta geografiska marknaden definieras av domstolen⁽⁷²⁾ som

”ett geografiskt område där [den ifrågavarende] produkten marknadsförs och där konkurrensvillkoren är tillräckligt enhetliga för att man skall kunna bedöma följderna av det berörda företags ekonomiska styrka.”

92. Den relevanta geografiska marknaden på vilken Irish Sugars ställning skall bedömas är Irland. Orsakerna till detta är följande.

93. Ett viktigt anslag i EG:s gemensamma marknadsordning för socker är, som tidigare nämnts, att varje medlemsstat tilldelas en viss mängd betsocker som sedan av medlemsstaterna i form av kvoter fördelas mellan de inhemska företag som förädlar sockerbetor (A- och B-socker). Irish Sugar är det enda företag i Irland som förädlar sockerbetor och därför får man landets hela A- och B-sockerkvot. Denna kvot uppgår för närvarande till 200 200 ton per år, vilket är mycket mer än den inhemska förbrukningen. Irish Sugars produktion har hittills räckt till hela den irländska förbrukningen av socker. EG-domstolen har i sin dom i målet Suiker Unie m.fl. mot kommissionen medgivit att den gemensamma marknadsordningen för socker har ett starkt inflytande på produktion och försäljning av socker inom gemenskapen⁽⁷³⁾.

De råder inget tvivel om att det tidigare nämnda systemet med nationella kvoter, som hejdade den gradvisa förflyttningen av produktionen till områden som är särskilt lämpliga för odling av sockerbetor och som dessutom hindrade alla större produktionsökningar, har minskat tillverkarnas försäljningsmängder på den gemensamma marknaden.”

”Denna begränsning kommer tillsammans med de relativt höga transportkostnaderna troligen att ha ett inte obetydligt inflytande på ett av konkurrensens viktigaste inslag, nämligen utbudet, och därmed också på mängderna och mönstret för handeln mellan medlemsstaterna”.

Men:

”Oavsett vilken kritik man kan rikta mot ett system som är utformat för att avskärma de nationella marknaderna genom nationella kvoter, och vars följder kommer att behandlas längre fram, så kan man konstatera att systemet i praktiken ändå tillåter konkurrens på vissa områden, där konkurrensreglerna gäller.”

94. Irish Sugar är den enda sockertillverkaren som har ett välfungerande distributionssystem för leveranser till kunder i hela landet. En övervägande del av kunderna inom industrin och detaljhandeln i Irland köper sina varor inom landet. De köper socker antingen från Irish Sugar eller från importörer men importerar inte själva.

95. Irish Sugar har hävdad att EG-domstolen i sin dom i målet Suiker Unie betonade att gemenskapssystemet också innehåller inslag, som främjar utvecklingen av handeln mellan medlemsstaterna och därmed effektiv konkurrens, eller som åtminstone dämpar marknadsordningens effekter i motsatt riktning. Som stöd för uppfattningen att handeln med raffinerat socker ingår i gemenskapssystemet, hänvisar man framför allt till inrättandet av överskotts- och underskottsområden⁽⁷⁴⁾. Trots att Irish Sugar A- och B-kvot är mycket större än den inhemska förbrukningen, betraktas Irland i marknadsordningen som ett underskottsområde. Detta är viktigt på grund av att interventionspriset för socker är högre i underskottsområden för att uppmuntra till import från överskottsområden. Irish Sugar hävdar också att Frankrike, Tyskland, Danmark, Belgien och Nederländerna har enorma sockeröverskott som i princip skulle kunna säljas till Irland. Man skall dock lägga märke till att hittills har endast en mycket liten del av den sammanlagda förbrukningen av strösocker i Irland bestått av importerat socker.⁽⁷⁵⁾ Fraktkostnaderna är ett stort hinder för sockerimport från kontinenten, särskilt om det inte finns någon returlast. Trots de tidigare återgivna uppgifterna i Greencores företagsplan från juni 1994 om användningen av särskilda containrar, har Irish Sugar hävdad⁽⁷⁶⁾ att ”avsaknaden av returlast inte längre är något problem”, eftersom de containrar som används för sockerimporten nu också kan användas för returlast. Oavsett dagens situation framgår det av Irish Sugars egna uppgifter att det på grund fraktkostnaderna var svårt att importera råsocker under så gott som hela den aktuella perioden. Dessutom försvåras importen av socker packat i säckar av att kunderna inom industrin under senare år har gått över till att lagra sockret i silor. Detta leder till att marknaden för socker packat i säckar, som för närvarande understiger till 7 000 ton, ständigt minskar.

96. Nordirland hör inte till samma geografiska marknad som Irland. Även om Irish Sugar har en ganska stor marknadsandel ([...]) i Nordirland, så är konkurrens klimatet där helt annorlunda än i Irland. Nordirland producerar inte något socker. Irish Sugars import sker genom dess dotterföretag McKinney och detaljsocker säljs under McKinneys varumärke. På den nordirländska marknaden har Irish Sugar två konkurrenter som inte finns i Irland, nämligen British Sugar PLC och Tate & Lyle PLC från Förenade kungariket, vilka tillsammans har den återstående marknadsandelen på [...]. Också på efterfrågesidan finns en viktig skillnad mellan den irländska och nordirländska marknaden, eftersom många av de nordirländska kunderna hör till företagsgrupper som också finns i andra delar av Förenade kungariket och sannolikt hellre köper sitt socker från tillverkarna i Förenade kungariket. Det finns också betydande prisskillnader mellan Nordirland och Irland. Särskilt detaljsocker har genomgående varit mycket billigare i Nordirland än i Irland och i Greencores interna dokument som kommissionen kopierat finns hänvisningar till "hemmamarknadspremien" på socker. Under den tid då prisskillnaden mellan detaljsocker i Nordirland och Irland var så stor att socker importerades från Nordirland, visade sig Irish Sugar vara i stånd att stå emot alla angrepp på dess ställning på den irländska "hemmamarknaden". Under priskriget i Förenade kungariket kunde Irish Sugar behålla de avsevärt högre irländska priserna, framför allt på detaljsocker. Också vad gäller industriellt socker har Irish Sugar kunnat ha kvar avsevärt högre priser för de kunder som endast är verksamma på hemmamarknaden.
97. Den relevanta geografiska marknaden är därför en hel medlemsstat, nämligen Irland. Detta är en väsentlig del av den gemensamma marknaden. Den sammanlagda sockerförbrukningen i Irland under 1993/1994 uppgick till 173 000 ton. Som nämndes tidigare är sockerförbrukningen per capita i Irland högre än genomsnittet inom gemenskapen, vilket återspeglar sockrets betydelse både för den ekonomiskt viktiga livsmedelsindustrin i landet och för detaljmarknaden.
98. Med utgångspunkt från ovanstående beskrivning drar kommissionen slutsatsen att de relevanta marknaderna utgörs av marknaderna för strösocker avsett för detaljmarknaden och för industrin i Irland. På grundval av den mängd socker som tillverkas och förbrukas drar kommissionen också slutsatsen att detta utgör en väsentlig del av den gemensamma marknaden i enlighet med artikel 86.
- B. Dominerande ställning**
99. Irish Sugar har en dominerande ställning på strösockermarknaden i Irland både vad gäller försäljning till detaljhandel och till industrin.
100. I målet Hoffmann-La Roche mot kommissionen definierade EG-domstolen begreppet dominerande ställning på följande sätt⁽⁷⁷⁾:
- "Den dominerande ställning som avses [i artikel 86] innebär att ett företag har en sådan ekonomisk styrka att det kan förhindra effektiv konkurrens på den relevanta marknaden genom att i hög grad kunna agera oberoende av sina konkurrenter, kunder och i sista hand av konsumenterna (...).
- En dominerande ställning kan uppstå av många orsaker som var och en för sig inte behöver vara avgörande, men bland dessa orsaker finns en som har stor betydelse, nämligen förekomsten av stora marknadsandelar."
101. Vid bestämmandet av att Irish Sugar har en dominerande ställning på marknaderna för strösocker avsett för industrin och detaljhandeln i Irland har följande omständigheter beaktats.
102. Under tiden 1985–1995 hade Irish Sugar en andel på [över 90 %] av den sammanlagda strösockermarknaden. Irish Sugars konkurrenter på de båda marknaderna har därmed endast haft mindre marknadsandelar. ASI, den främsta importören av industriellt socker och under vissa perioder också detaljsocker till Irland, har haft en marknadsandel på ungefär [...] % eller mindre under tiden 1985–1995. Round Tower har under flera år haft en andel på [...] % av den mindre detaljmarknaden, men sedan 1988 har företaget köpt större delen av sitt industriella socker från Irish Sugar. Gem Pack hade [...] % av detaljmarknaden under 1993/94, men även detta företag köper sitt industriella socker från Irish Sugar.
103. Vad gäller sockertillverkningen är Irish Sugar ett litet företag i jämförelse med sockertillverkare i andra medlemsstater, vilka ibland har kvar stora överskott efter leveranserna till hemmamarknaden, men detta är irrelevant för bedömningen av Irish Sugars ställning på den irländska marknaden. Irish Sugar gjorde stora förluster under 1980-talets första hälft, men detta är inte oförenligt med en dominerande ställning⁽⁷⁸⁾.
104. Enligt EG:s marknadsordning för socker är den mängd socker som kan säljas inom gemenskapen begränsad till summan av de nationella produktionskvoterna. Irish Sugar är den enda sockertillverkaren på ön Irland och tilldelas varje år hela den irländska sockerkvoten. Denna kvot är tillräcklig för att täcka den irländska förbrukningen av strösocker. Företaget har ett välfungerande distributionssystem för leveranser till kunder inom industrin och till grossister och detaljister i hela landet.

105. Den konkurrens från importerat socker som förekommit sedan 1985 har inte hindrat Irish Sugar från att behålla stora marknadsandelar och därmed inte heller från att ha en dominerande ställning i enlighet med artikel 86. Sockerimporten till Irland utgjorde endast en liten del av den sammanlagda förbrukningen av strösocker i landet. Sockerimporten från Nordirland och Frankrike har närmare bestämt varit av liten betydelse för Irish Sugars konkurrensläge.
106. Irish Sugar har hävdats⁽⁷⁹⁾ att man inte har någon dominerande ställning på marknaden för industriellt socker i Irland på grund av "styrkeförhållandena mellan Irish Sugar" och dess största kunder inom industrin, framför allt de två största kunderna [...] och [...], som tillsammans står för ungefär [...] % av Irish Sugars försäljning till industrin och som enligt Irish Sugar "kunde upphöra helt med tillverkningen i Irland om produktionsfaktorerna blev för dyra. I sådana fall skulle dessa företag troligen tillverka någon annanstans och Irish Sugar skulle förlora dem för gott."
107. Även om man medger att dessa företag genom sina stora inköp har en viss makt, är de i motsvarande grad beroende av Irish Sugar på grund av sina behov av bulksocker. Som nämndes i punkt 94 ovan leder marknadsordningen till att mängden alternativa leveranser minskar. Dessutom är kostnaden för sjötransporter av socker ett stort hinder för import av socker till Irland. Som nämndes tidigare har marknadsnischen för importerat industriellt socker, framför allt socker packat i säckar, gradvis minskat under det senaste decenniet på grund av att användarna inom industrin går över till att lagra sitt socker i silor. Att den irländska marknaden är så liten gör det också svårare för tillverkare i Benelux-länderna, Frankrike, Tyskland och Danmark att få en tillfredsställande avkastning om de investerar i försäljning på den irländska marknaden. Att ett företag kan besluta om omlokalisering på lång sikt, utesluter inte att det idag kan vara beroende av en viss leverantör.
108. I sitt fusionsbeslut angående Nestlé/Perrier⁽⁸⁰⁾ konstaterade kommissionen att en koncentration på efterfrågesidan är jämförbar med en koncentration på utbudssidan. Vad gäller den irländska marknaden för industriellt socker, av vilken Irish Sugar under den berörda tiden haft en andel på [över 90 %] (och över [...] % under större delen av tiden), är det alldeles klart att efterfrågesidan, trots att det finns två stora kunder, består av många olika kunder, som inte är lika starka och som inte kan betraktas som en enhet med möjligheter att begränsa marknadsmakten för leverantören med över 90 % av marknaden. De två största kunderna är inte tillräckligt stora för att utgöra en motvikt till Irish Sugars dominerande ställning. I beslutet om Nestlé/Perrier konstaterade kommissionen också att konkurrensreglerna måste tillämpas på ett sätt som skyddar de svagare kunderna. Irish Sugar har diskriminerat vissa kundkategorier, vilket beskrivs närmare längre fram. De irländska genomsnittspriserna fritt från fabrik för strösocker i bulk har dessutom varit bland de högsta i EG. Priserna har alltid varit högre än genomsnittspriserna i Förenade kungariket, som är den av de sockerproducerande medlemsstaterna som ligger närmast Irland.
109. Även om Irish Sugars andel ([...] %) av detaljsockermarknaden under den berörda tiden har varit något mindre, har företaget en dominerande ställning även på denna marknad. Att de stora detaljhandelskedjorna, till exempel [...], under senare år har ökat sin marknadsandel i förhållande till grossistgrupperna, utesluter inte förekomsten av en dominerande ställning. Kommissionen har i sina beslut om fusionerna mellan Nestlé/Perrier och Procter & Gamble/VP Schickedanz II⁽⁸¹⁾ påpekat att man måste ta hänsyn till konsumenternas köptrohet mot ett visst varumärke när man bedömer detaljisternas styrka gentemot tillverkarna. Irish Sugar har medgivit den "erkända varumärkesfördel" som Siucra har. Också de få detaljister som säljer socker under eget varumärke, köper sitt socker från Irish Sugar på grund av kundernas köptrohet mot varumärken med irländsk leverantör. Under de senaste tio åren har det visserligen funnits flera inhemska konkurrenter på detaljmarknaden, men dessa har mycket små marknadsandelar och dessutom får de nästan allt sitt socker från Irish Sugar.
110. Av ovanstående beskrivning kan man dra slutsatsen att Irish Sugars ställning under den berörda tiden har tillåtit företaget att på båda marknaderna i stor utsträckning agera oberoende av sina konkurrenter, dvs. irländska företag som förpackar socker för den irländska detaljmarknaden och sockertillverkare i andra medlemsstater.
111. Fram till 1990 ägde Irish Sugar 51 % av SDH (SDL:s moderföretag) och tillsatte halva SDH:s styrelse. Irish Sugar har dock betonat att man under denna tid inte hade rätt att fatta beslut om ledningen av SDH. Irish Sugars verkställande direktör och ett antal andra styrelseledamöter från Irish Sugar satt i styrelserna för SDH och SDL, och i mitten av 1982 bestämde man vilka områden Irish Sugar och SDL skulle ansvara för var för sig och

vilka områden man skulle ansvara för tillsammans. SDL fick ansvaret för beslut om försäljning och priser. Som tidigare nämnts diskuterades Irish Sugars affärspolicy helt öppet på de månatliga möten som hölls med representanter för dotterbolagen, inklusive de problem som Irish Sugar och SDL/SDH hade på grund av importen och de försvarsåtgärder som detta krävde. På möten mellan representanter för SDL/SDH och Irish Sugar diskuterade man också enskilda kunders priser och olika detaljer i dessa, till exempel sockerexportrabatterna.

112. Förutom de band mellan företagen som utgjordes av Irish Sugars aktieinnehav i SDH, dess representation i styrelserna för SDH och SDL samt av den strukturerade beslutsprocessen och det för detta ändamål inrättade kommunikationsförfarandet, fanns det också direkta ekonomiska band mellan företagen. SDL var tvunget att köpa allt sitt socker från Irish Sugar. Irish Sugar betalade för alla säljfrämjande åtgärder riktade till konsumenterna och för de rabatter som SDL gav till enskilda kunder. Dessa band innebar utan tvekan att företagen hade gemensamma intressen gentemot tredje part. Av domen i målet *Italian Flat Glass*⁽⁸²⁾ framgår att två företag kan sägas ha en dominerande ställning gemensamt, då två oberoende ekonomiska aktörer på en viss marknad har sådana ekonomiska band till varandra att de tillsammans har en dominerande ställning gentemot de andra aktörerna på marknaden.

113. Därför drar kommissionen slutsatsen att Irish Sugar under hela den relevanta perioden ensam eller åtminstone, före februari 1990, gemensamt innehade en dominerande ställning på strösockermarknaden vad gäller försäljning till både detaljhandel och industrin i Irland.

C. Missbruk av den dominerande ställningen

114. Av denna faktaredogörelse, som bygger på bevismaterialet i ärendet, kan man konstatera att ett viktigt inslag i Irish Sugars affärspolicy från och med 1985 har varit att skydda hemmamarknaden från import från andra medlemsstater och från konkurrens från sockerpaketeringsföretag i Irland. Åtminstone under de senaste tio åren har dessutom prisdiskriminering ingått i Irish Sugars affärspolicy för hemmamarknaden. Irish Sugar har som ett led i detta förfarande använt andra metoder än dem som används vid normal konkurrens om avsättning för varor och tjänster, och som bygger på företagens prestationer, något som har gjort det svårare både

att bevara den konkurrens som ännu finns på marknaden och att utöka denna konkurrens. Därför drar kommissionen slutsatsen att Irish Sugar har missbrukat sin dominerande ställning på sockermarknaden i Irland⁽⁸³⁾.

115. Själva fastställandet av ett företags dominerande ställning innebär inte i sig någon anklagelse, utan endast att företaget, oavsett orsakerna till dess dominerande ställning, har ett särskilt ansvar för att inte genom sitt agerande skada en i verklig mening effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden⁽⁸⁴⁾. Att Irish Sugar genom sin kvottillverkning har betrotts ett visst ansvar inom ramen för den gemensamma marknadsordningen för socker, vilken delvis är orsaken till Irish Sugars dominerande ställning på den irländska marknaden, befriar inte företaget från skyldigheten att agera enligt reglerna. Artikel 1 i rådets förordning nr 26 av den 4 april 1962 om tillämpning av vissa konkurrensregler på produktion av och handel med jordbruksvaror⁽⁸⁵⁾, ändrad genom förordning nr 49⁽⁸⁶⁾ anger att fördragets artikel 85–90 skall tillämpas på alla avtal, beslut och förfaranden som avses i fördragets artiklar 85.1 och 86 och som rör produktion av eller handel med sådana produkter som är upptagna i bilaga II till fördraget. Förordningen medger vissa undantag för tillämpningen av artikel 85, medan artikel 86 på jordbruksområdet skall tillämpas utan undantag.

116. För att försvara sin marknad tillgrip Irish Sugar olika metoder som innebar att man missbrukade sin dominerande ställning och dessa metoder användes från och med 1985, antingen var och en för sig eller tillsammans, så snart man ansåg det nödvändigt.

117. Irish Sugars agerande före 1990 i samband med transportbegränsningarna, Irish Sugars och SDL:s agerande i samband med gränsområdes-, export-, och trohetsrabatterna och SDL:s agerande i samband med utbytet av produkter och den selektiva prissättningen byggde på den gemensamma dominerande ställning de båda företagen hade tillsammans.

118. Av bevismaterialet drar kommissionen slutsatsen att Irish Sugar och/eller SDL använt sig av följande olagliga metoder vilka, som konstaterats ovan, var en del av en varaktig och mångsidig strategi för att skydda både den irländska hemmamarknaden för industriellt socker och hemmamarknaden för detaljsocker.

I. Åtgärder för att skydda hemmamarknaden mot konkurrerande import från andra medlemsstater

i) Import från Frankrike

119. Från och med 1985 vidtog Irish Sugar och SDL åtgärder för att hejda konkurrensen från industriellt socker och detaljsocker importerat från Frankrike. Åtgärderna innebar att man begränsade möjligheterna att transportera franskt socker till Irland, införde selektiv prissättning och trohetsrabatter samt bytte ut produkter.

Transportbegränsningar

120. År 1985 agerade Irish Sugar för att hindra det statsägda rederiet B&I från att frakta franskt socker till Irland åt ASI. Irish Sugar utövade påtryckningar mot rederiet, som gav efter för dessa. Under denna tid fanns också andra rederier på rutten mellan Frankrike och Irland, men ASI betraktade B&I som lämpligt att frakta dess socker och gav därför detta rederi uppdraget. Irish Sugars agerande begränsade oundvikligen ASI:s importverksamhet och ledde till att ASI stämde B&I och Irish Sugar.
121. Irish Sugar har erkänt för kommissionen att man lade fram ett förslag till B&I om att sluta som kund hos rederiet om detta fortsatte att frakta CFS-socker från Frankrike till Irland. Irish Sugar hävdar dock att företaget kände sig hotat av CFS, som är en mycket större sockertillverkare. Irish Sugar ansåg också att de transporter B&I utförde åt CFS stred mot rederiets skyldigheter mot Irish Sugar och B&I:s gemensamma aktieägare, dvs. den irländska staten.
122. Kommissionen anser inte att detta är något giltigt argument. Att utsätta en transportör för påtryckningar för att hindra denna från att transportera konkurrerande varor kan inte anses ingå i normala affärsmetoder. Syftet med och följden av dessa åtgärder var att skydda Irish Sugars ställning i Irland och därmed att till förfång för konsumenterna begränsa konkurrensen på den irländska marknaden. Kommissionen drar under dessa omständigheter slutsatsen att Irish Sugar bröt mot artikel 86 genom att utöva påtryckningar mot rederiet B&I för att det skulle sluta transportera franskt socker åt ASI.

Selektiv prissättning

123. I ett meddelande från den 8 mars 1988 till styrelsemedlemmarna i Irish Sugar/SDL/JCC om import av

franskt socker beskriver hr Keleghan (då försäljningschef på SDL) en strategi som går ut på att selektivt erbjuda lägre priser åt ASI:s potentiella kunder. Dessa låga priser skulle inte erbjudas generellt, och inte ens till större kunder. En sådan strategi strider mot den princip, som fastställs i domen i målet Michelin mot kommissionen⁽⁸⁷⁾, om att ett företag med en dominerande ställning har ett särskilt ansvar för att inte ytterligare försvaga den konkurrens som ännu finns på marknaden.

Utbyte av produkter

124. Kommissionen har bevis för att SDL år 1988, när ASI lanserade ettkilosförpackningen med "Euro-lux"-socker från CFS, kom överens med en grossist och en detaljist om att byta ut Eurolux-sockret mot ASI:s eget socker. Irish Sugar har erkänt detta för kommissionen. Däremot hävdar Irish Sugar att det inte förekom några hot om ekonomiska sanktioner, detta i motsats till vad den bemyndigade tjänstemannen Anthony Brennan på uppdrag av direktören för den myndighet som har hand om konsument- och konkurrensärenden (Director of Consumer Affairs and Fair Trade) har uppgivit i sin utsaga till Irlands näst högsta instans (High Court). Irish Sugar menar att produkterna byttes ut på grund av svag efterfrågan på den dåligt marknadsförda franska produkten. Utbytet av produkterna hindrade därför inte CFS från att etablera sig på den irländska marknaden.
125. Det är svårt att godta Irish Sugars uppgifter om omständigheterna kring utbytet av produkter. Vad gäller ADM ägde utbytet rum strax efter den 15 april 1988 då ADM meddelade sina medlemmar (dvs. butikerna inom Londis-kedjan) att Eurolux-sockret fanns att tillgå. Parternas agerande ledde till att tiden för lansering, utplacering och marknadsföring av den nya produkten blev för kort. Vad gäller Kelly's framgår det av Anthony Brennans utsaga att produkten först sålde bra. Det finns inte någon förklaring till varför Kelly's plötsligt tvingades byta ut Eurolux-sockret mot samma mängd socker från Irish Sugar. Kommissionen drar därför slutsatsen att Irish Sugars syfte med att byta ut produkterna i båda fallen var att hindra Eurolux från att få fäste på den irländska marknaden och därigenom erhålla det goda kommersiella rykte som krävs. Själva utbytet av produkter förhindrade införandet av en ny produkt som skulle konkurrera med Irish Sugars Siucra-varumärke på den irländska marknaden. Dessutom framgår det av hr Comerfords (verkställande direktör för Irish Sugar) uttalande på SDL:s styrelsemöte den 28 juni 1988 att

Irish Sugar vid den tidpunkten inte betraktade konkurrensen från Eurolux som ett ärende av mindre vikt. Irish Sugar hade av ASI informerats om SDL:s agerande.

126. Om ett dominerande företag byter ut produkter i det syftet eller med den effekten att konkurrens från en nykomling på marknaden begränsas eller undanröjas, så utgör det alltid missbruk i enlighet med artikel 86⁽⁸⁸⁾. Så är fallet i detta ärende. Utbytet av produkter ledde också till att Irish Sugar befäste sin och SDL:s ställning, som närmast innebär att man hade monopol på sockerleveranser på den irländska marknaden.

Trohetsrabatt

127. Den rabatt som ingick i avtalet mellan SDL och ADM och som innebär att ADM fick ett bättre pris om man köpte en viss mängd socker (dvs. priset för [3x] ton om man köpte [x] ton), var uppenbarligen inte någon vanlig kvantitetsrabatt, utan en mål- eller trohetsrabatt som ledde till att kunden bands till den dominerande leverantören. Denna rabatt som beviljades av SDL och betalades av Irish Sugar var därmed en överträdelse av artikel 86.

ii) Import från Nordirland

Selektiva rabatter (diskriminerande prissättning) inklusive gränsområdesrabatter

128. Irish Sugar och SDL försökte begränsa importen från Nordirland, särskilt under tiden 1985–1988, med hjälp av selektiv eller diskriminerande prissättning på den irländska sockermarknaden. I denna strategi ingick beviljandet av särskilda rabatter till vissa kunder. Framför allt beviljades en särskild rabatt till vissa kunder vid gränsen till Nordirland ("gränsområdesrabatt"). Denna rabatt diskuterades öppet mellan Irish Sugar och SDL och betalades av Irish Sugar. Syftet med rabatten var att minska importen av billigare detaljhandelsförpackningar från Nordirland till Irland. Gränsområdesrabatten var inte knuten till sådana objektiva ekonomiska faktorer som kundernas försäljningsmängd. Rabatten användes närhelst man ansåg att prisskillnaderna mellan Nordirland och Irland var så stora att de skulle kunna leda till försäljning över gränsen.
129. Gränsområdesrabatten utgör ett missbruk i enlighet med artikel 86 av den dominerande ställning som Irish Sugar och SDL har tillsammans. Den innebär

att Irish Sugar och SDL har tillämpat olika villkor för likvärdiga transaktioner med sina handelspartner, vilket lett till konkurrensnackdelar för de företag som inte haft rätt till rabatten. Målet med rabatten var att förhindra sockerimport från Nordirland, oavsett om importen bestod av konkurrenternas socker eller av återimporterat socker från Irish Sugar, och detta mål uppnåddes också, vilket innebär en begränsning av marknaden till nackdel för kunderna. Gränsområdesrabatten ingår därför i den strategi som går ut på att dela upp marknader och utestänga konkurrenter. Rabatten var inte knuten till objektiva ekonomiska faktorer som inköpt mängd, marknadsförings- eller transportkostnader och inte heller reklam, lagring, service eller andra åligganden för den berörda kunden. Den enda grundval på vilken rabatten beviljades var detaljistens etableringsort och avgörande var framför allt om kunden var etablerad i gränsområdet till Nordirland eller ej. Denna typ av selektiv eller diskriminerande prissättning har fördömts av kommissionen och EG-domstolen i tidigare ärenden⁽⁸⁹⁾.

130. Irish Sugar förnekar inte att man tillsammans med SDL försökte konkurrera med den billiga importen från Nordirland till Irland. Irish Sugar har dock begärt att kommissionen skall bedöma agerandet i det aktuella ärendet såväl mot den ekonomiska bakgrunden som de faktiska omständigheterna. Framför allt hänvisar man till att de berörda metoderna i princip användes från 1984 till 1986, då det pågick ett priskrig mellan British Sugar och Tate & Lyle, vilket fördes även i Nordirland. Irish Sugar hävdar att man inte kunde bemöta den billiga importen genom att sänka sina priser till samma låga nivå, eftersom man under denna tid hade stora förluster.

131. Irish Sugar har i sitt svar på meddelandet om invändningar också hävdat att dess strategi med selektiv prissättning var en defensiv åtgärd både mot importen från Frankrike och importen från Nordirland. Irish Sugar har hänvisat till en bestämelse i kommissionens beslut om tillfälliga åtgärder angående ECS/AKZO⁽⁹⁰⁾ och hävdat att "det är inte missbruk av en dominerande leverantör att anpassa sina priser så att de motsvarar konkurrerande erbjudanden till dess kunder"⁽⁹¹⁾. Irish Sugar har i korthet framfört att man genom dessa metoder försökte överleva som sockerleverantör. Irish Sugar hävdar att metodernas syfte var att se till att företaget kunde fullgöra sina skyldigheter enligt den gemensamma jordbrukspolitik, vilket innebär att man försökte begränsa den handel med företagets produkter som ökade förlusterna och hotade dess överlevnad, en handel som var möjlig endast på grund av prisskillnader som Irish Sugar inte var orsak till och som ökade på grund av den expansionistiska prissättning som tillämpades av större sockerförädlare i andra medlemsstater.

132. Irish Sugar har också hänvisat till kommissionens beslut angående BPB Industries Plc⁽⁹²⁾, där de ned-satta priser som BPB Industries erbjöd kunder i ett visst geografiskt område, där Lafarge UK Ltd konkurrerade, inte utgjorde missbruk av dess dominerande ställning eftersom beloppen "innebar en liten prissänkning" (4–5,5 %) och eftersom prissänkningarna "inte i sig själva var aggressiva eller ingick i någon plan för systematisk anpassning."
133. Först och främst bör man uppmärksamma att Irish Sugars och SDL:s selektiva prissättning var långt mer omfattande än de åtgärder man hänvisar till. Som framgår av ovanstående erbjöds framför allt gränsområdesrabatter till en lång rad kunder i olika områden vid gränsen och vid olika tidpunkter. Rabattens storlek uppgick dessutom till minst [över 5,5 %]⁽⁹³⁾. Dessutom var den selektiva prissättningen i båda fallen en del av en systematisk strategi för att hindra import till den marknad där Irish Sugar och SDL tillsammans hade en dominerande ställning, och därför också för att begränsa den konkurrens som ännu fanns på marknaden. De erbjudanden man gav till ASI:s potentiella kunder var ett försök att hindra ett litet företag, som importerade industriellt socker och detaljsocker till den irländska marknaden, från att utvecklas.
134. Ett företag med en dominerande ställning på en viss marknad har utan tvekan rätt att försvara sin ställning genom att konkurrera med andra företag på denna marknad. Det dominerande företaget får dock inte uppsåtligen försöka utestänga konkurrenter och ännu mindre faktiskt göra detta. Det har ett särskilt ansvar för att inte ytterligare begränsa den konkurrens som ännu finns på marknaden⁽⁹⁴⁾. Företag kan vara starka eller till och med dominerande på en geografisk marknad, men ha en helt annan ställning på en annan geografisk marknad där det finns ett lokalt företag med dominerande ställning. För att effektiv konkurrens skall kunna upprätthållas krävs att företag som är små på den marknad där dominans råder – oavsett vilken ställning dessa företag har på andra geografiska marknader än den där dominansen skall bedömas – skyddas mot försök från det dominerande företaget att utestänga de andra företagen från marknaden, inte genom större effektivitet eller bättre prestationer, utan genom missbruk av dess makt på marknaden. I kommissionens slutliga beslut angående ECS/AKZO⁽⁹⁵⁾ betraktades det som missbruk om ett företag med en marknadsandel på 50 % eller mer selektivt erbjöd låga priser till en mindre konkurrens kunder, medan de egna kunderna fick fortsätta att betala mycket högre priser. Denna princip fastställdes av domstolen. Under den tid då Irish Sugar försökte begränsa importen hade företaget en andel på över 90 % både av den irländska marknaden för industriellt socker och av marknaden för detaljsocker.
135. Kommissionen drar slutsatsen att syftet var det samma med alla de ovannämnda metoderna, dvs. gränsområdesrabatten, transportbegränsningarna, utbytet av produkter och trohetsrabatten, nämligen att skydda Irish Sugars ställning på den irländska marknaden. Dessa metoder bidrog gemensamt till att utestänga konkurrenter från denna marknad. Kommissionen drar därför slutsatsen att Irish Sugar och SDL genom att använda dessa metoder missbrukade den dominerande ställning som de hade tillsammans.
- ## II. Prissättning som diskriminerar vissa kundkategorier
- i) *Sockerexportrabatter*
136. Genom att till vissa kunder bevilja rabatter som är knutna till sockrets slutdestination, missbrukar Irish Sugar sin dominerande ställning genom prisdiskriminering, dvs. genom att enligt artikel 86c tillämpa olika villkor för likvärdiga transaktioner, varigenom vissa handelspartner får en konkurrensnackdel.
137. Diskriminering förekommer till att börja med inom exportrabattsystemet, eftersom det finns "exportörer" som inte har samma förmåner som andra, antingen därför att de endast exporterar en liten del av sin produktion eller därför att Irish Sugar ger dem en ganska låg exportrabatt för den mängd socker som de faktiskt exporterar. En del företag lämnar rapporter om den mängd socker de exporterat, medan andra företag helt enkelt antas ha exporterat en stor procentuell andel av sitt socker. Irish Sugar har hävdats att det främsta skälet till exportrabattsystemet har varit förändringar i valutakurserna eller andra kostnader för exportörerna, men de faktiska omständigheterna visar att en rabatt som en gång har beviljats blir kvar år efter år oavsett om växelkurserna eller andra produktionskostnader förändras, och detta har Irish Sugar också medgivit. Irish Sugar har i sitt svar på meddelandet om invändningar uppgivit att man kommer att "omarbeta" systemet med exportrabatter och till exempel börja granska kundernas krav på dessa.
138. Systemet med exportrabatter är också diskriminerande i sig självt. Att industriellt socker förädlas och exporteras till andra medlemsstater förändrar

inte transaktionens karaktär och inte heller produkternas beskaffenhet eller Irish Sugars leveranskostnader.

139. Därtill har Irish Sugar hävdad att den irländska importen av fabrikstillverkade livsmedel har ökat under den aktuella tiden. Man hävdar att detta delvis har inneburit "utvecklingen av nya handelsallianser i Irland... mellan inköpsorganisationer i Förenade kungariket och inköpsorganisationer i södra Irland, liksom mellan inköpsorganisationer på kontinenten och inköpsorganisationer på Irland. Dessa förändringar i handeln har medfört en betydande konkurrensökning och även skillnader i handelsvillkor och priser, vilka har sitt ursprung i stora livsmedelsproducenter, butikskedjor och inköpsorganisationer i Förenade kungariket. Till en början har detta kommit via Nordirland... men på senare tid direkt till Irland" ⁽⁹⁶⁾.

Irländska livsmedelsproducenter som levererar till den inhemska marknaden och, enligt Irish Sugars egna uppgifter, irländska sockerpaketeringsföretag har därmed fått hårdare konkurrens och svårare marknadsförhållanden. Enligt Irish Sugar tycks detta vara ett bestående fenomen, medan det alltid förekommer variationer i valutakurserna. Ändå har Irish Sugar konskevent valt att diskriminera inhemska livsmedelstillverkare i fråga om priser.

140. Kommissionen godtar inte Irish Sugars åsikt att sockerexportrabatterna inte är diskriminerande eftersom de tillverkare som endast säljer på den inhemska marknaden "inte drabbas av några konkurrensnackdelar" ⁽⁹⁷⁾ jämfört med exportörerna. Irish Sugar har inte tagit hänsyn till att i en ekonomi där det förekommer både export till och import från andra medlemsstater, påverkas alla företag som tillverkar omsättbara varor av till exempel förändringar i valutakurserna, oavsett om företagen är "inhemska" eller "exportörer". En "inhemsk" Irish Sugar-kund, som konkurrerar med företag från någon annan medlemsstat på den irländska marknaden, får utan tvivel konkurrensnackdelar jämfört med en subventionerad "exporterande" kund som konkurrerar med samma "utländska" företag på dess hemmamarknad i den andra medlemsstaten. Genom att endast se till sina kunders förhållande till varandra, har Irish Sugar inte tagit hänsyn till att kunderna kan drabbas av konkurrensnackdelar i förhållande till tredje part.
141. Irish Sugar har inte heller tagit hänsyn till att exportrabatterna indirekt också berör socker avsett

för den irländska marknaden. Tidigare konstaterades att sockerexportrabatter ofta beviljas till alla sockerinköp utan att man kontrollerar hur stora mängder socker i förädlad form som faktiskt exporterats. Indirekt stöd skulle förekomma även om systemet med exportrabatter övervakades på ett fullgott sätt. Detta beror på att kunden inte skiljer mellan socker avsett för hemmamarknaden och socker avsett för export. I kundens interna räkenskaper fördelas rabatterna helt enkelt över alla inköp, så att man på detta sätt får ett genomsnittspris för sockret. Detta inköpspris för råmaterialet används till alla processer.

142. I målet United Brands mot kommissionen ⁽⁹⁸⁾ införde domstolen en ännu vidare definition av begreppet konkurrensnackdel, när den konstaterade att United Brands i fråga om priset på omogna bananer hade diskriminerat mellan distributörer/bananmogningsföretag som var verksamma i olika medlemsstater "enligt förhållandena i medlemsstaterna" och därmed orsakat konkurrensnackdelar för vissa distributörer/bananmogningsföretag "eftersom konkurrensen blev snedvriden i jämförelse med hurdan den skulle ha varit". Domstolen ogillade den typ av geografisk prisdiskriminering som United Brands ägnat sig åt och tog inte någon hänsyn till de skilda marknadsvillkoren i de olika medlemsstater där köparna var verksamma.
143. Systemet med exportrabatter leder dessutom till att sockerpaketeringsföretagen får sämre möjligheter att konkurrera med Irish Sugar i återförsäljarledet, vilket innebär att inslag av den bristande jämlikhet på det vertikala planet som fanns mellan distributörer/bananmogningsföretag och UBC i kommissionens beslut om Chiquita ⁽⁹⁹⁾ finns också i detta ärende om Irish Sugar. Återigen har Irish Sugar genom att jämföra kunderna endast med varandra underlåtit att ta hänsyn till dessas konkurrensläge gentemot tredje part, inklusive Irish Sugar självt.
144. Exportrabatternas diskriminerande karaktär förstärks också genom att de inte överensstämmer med målsättningarna i den gemensamma marknadsordningen för socker. Som Irish Sugar själv påpekat, behandlas Irland i marknadsordningen som ett underskottsområde och får ett högre interventionspris, som skall uppmuntra till sockerimport. Troligen leder dock företagets exportrabatter till en snedvridning av marknadsordningen, eftersom de subventionerar exporten av socker från Irland till andra medlemsstater, fungerar som ett hinder för import och förstärker isoleringen av den inhemska marknaden.

ii) *Aktiv diskriminering av konkurrerande paketeringsföretag*

Priset för industriellt socker

145. Det främsta syftet med Irish Sugars sockerexportrabatter är kanske inte att diskriminera konkurrerande sockerpaketeringsföretag, men systemet med tilläggsrabatter innebär en mer aktiv särbehandling av dessa företag. Irish Sugar tillämpar olika villkor för likvärdiga transaktioner, och alla förklaringar som man lämnar till detta ger intryck av att vara försök att i efterhand rättfärdiga diskrimineringen av sockerpaketeringsföretag, Irish Sugars motiveringar för rabatterna till "nybildade" och "snabbväxande" företag skulle stämma lika väl in på åtminstone två av sockerpaketeringsföretagen.
146. Irish Sugar har hävdat att man inte missbrukade sin dominerande ställning när man underlät att erbjuda sockerpaketeringsföretagen rabatter, eftersom dessa företag "inte kan få konkurrensnackdelar jämfört med andra kunder inom industrin eftersom paketeringsföretagen inte konkurrerar med dem"⁽¹⁰⁰⁾. Härvidlag nonchalerar Irish Sugar utslaget i målet United Brands mot kommissionen⁽¹⁰¹⁾, där domstolen konstaterar att det är samspelet mellan utbud och efterfrågan, dvs. mellan leverantör och ursprunglig kund, och inte samspelet på den marknad där kunden är verksam som man skall ta hänsyn till när man bedömer om det har förekommit diskriminering. Sockerpaketeringsföretagen köpte exakt samma produkt, industriellt socker i bulk, från Irish Sugar som de andra kunderna och till samma standardvillkor för försäljning och leverans.
147. I kommissionens beslut angående Napier Brown/British Sugar⁽¹⁰²⁾ konstaterades att British Sugar, genom att vägra Napier Brown leveranser uteslutande av betsocker, vilket skulle ha givit detta företag lagringsstöd från EG och därmed en påtaglig sänkning av inköpspriset, diskriminerade Napier Brown i jämförelse med andra kunder (inga sockerpaketeringsföretag) som garanterades sådana leveranser. Kommissionen ansåg att British Sugar genom att vägra Napier Brown leveranser uteslutande av betsocker (och därmed i praktiken höja det relativa priset på socker), medan man levererade sådant socker till andra företag (ej paketeringsföretag) tillämpade "diskriminerande villkor för likvärdiga transaktioner med vissa handelspartner, varigenom dessa fick en konkurrensnackdel".
148. Uppfattningen att konkurrerande sockerpaketeringsföretag inte får någon konkurrensnackdel skulle rimligen leda till slutsatsen att leverantörer

med en dominerande ställning har rätt att ensidigt avgöra vilka konkurrensvillkor deras kunder lyder under, på vilka relevanta produktmarknader de är verksamma, och huruvida kundernas produkter är utbytbara samt att på grundval av detta dela in sina kunder i olika priskategorier. Vad gäller försäljningsmängder eller andra leveranskostnader skulle priserna i en godtyckligt bestämd kategori sannolikt inte behöva ha något samband med priserna i de andra kategorierna.

149. Som ett företag med dominerande ställning, oberoende av orsakerna till denna, bör Irish Sugar inte "hindra att den konkurrens som ännu finns på marknaden ökar, när konkurrensen är försvagad just på grund av det berörda företagets närvaro på marknaden" (Hoffmann/La Roche mot kommissionen enligt citat i målet Tetrapak⁽¹⁰³⁾). Irish Sugars rabattsystem utgör ett klart missbruk av företagets dominerande ställning.
150. Även om lagen inte kräver att ett företag med dominerande ställning skall erbjuda likvärdiga priser eller offentliggöra sina villkor, är det möjligt att Irish Sugar genom själva bristen på öppenhet kring sitt rabattsystem missbrukar sin dominerande ställning, en brist som även gäller exportrabatterna som inte är enhetliga till sin storlek, inte bygger på enhetliga mängder och inte meddelas skriftligen. I ärendet angående Michelin hävdade kommissionen att företagets rabattsystem var diskriminerande på grund av att rabatterna beviljades från fall till fall, subjektivt (dvs. inte likvärdigt för olika kunder) och muntligen. Dessutom drog generaladvokaten slutsatsen att införandet av ett individuellt bonus- och rabattsystem, som man inte på ett enhetligt sätt informerade alla handlare om i förväg, gjorde det möjligt att diskriminera vissa handlare, och att det i sig var en överträdelse av artikel 86⁽¹⁰⁴⁾. Irish Sugars slutna och varierande rabattsystem gör det lätt för företaget att ytterligare minska den redan begränsade konkurrensen på den irländska marknaden för industriellt socker.

Målrabatter och selektiv prissättning

151. Under våren 1994 erbjöd Irish Sugar de största livsmedelsgrossisterna i Irland rabatter som förutsatte att de under en tremånadersperiod ökade sina inköp av ettkilosförpackningar av Irish Sugars Siucra-varumärke i en viss omfattning. Som underlag för beräkningen av ökningen använde man tiden april-september 1993. I oktober 1994 erbjöds gros-

sisterna ännu en målrabatt på Siucra och även denna gång användes tiden april–september 1993 som underlag. I början av december 1994 erbjöd Irish Sugar den stora butikskedjan [...] en målrabatt eller en "sporre" för att man skulle öka sina inköp av ettkilosförpackningar med Siucra i en viss omfattning under 1995, då Irish Sugar konkurrerade med Burcom om leveranser av ettkilosförpackningar med socker under [...] eget varumärke. Att Burcom upphörde med sin verksamhet i mitten av december, ändrar inte det faktum att målrabatten planerades och bestämdes under den tid då Irish Sugar konkurrerade med Burcom om uppdraget från [...], och att rabatten troligen skulle leda till att [...] blev bundet till Irish Sugar. År 1995 erbjöd Irish Sugar en målrabatt till [...], en av Gem Packs viktigaste kunder, återigen för en period om ett år. Det finns inga uppgifter om att Irish Sugar har upphört med målrabatterna sedan dess.

152. Om ett företag med dominerande ställning beviljar rabatter som förutsätter att kunden ökar sina inköp i en viss omfattning, är detta en överträdelse av artikel 86, eftersom avsikten utan tvekan är att binda kunderna hårdare till det dominerande företaget och därmed göra det svårare för konkurrenterna att få fotfäste på marknaden. I målet Michelin mot kommissionen⁽¹⁰⁵⁾ konstaterade domstolen att effekten av ett sådant agerande förstärks om det dominerande företaget har en mycket större andel av marknaden än dess konkurrenter. Eftersom de fem inhemska konkurrenterna lanserade nya detaljsockermärken under sommaren 1993 (dvs. efter inledningen av den tidsperiod som används som underlag för grossisternas målrabatter år 1994), måste de mängdrabatter som Irish Sugar beviljade under våren 1994 och i oktober 1994, och som byggde på inköpen under föregående sommar, ha varit nära knutna till kundernas sammanlagda behov av detaljsocker. De andra sockerpaketeringsföretag som fanns på detaljmarknaden före mitten av 1993 stod för ungefär [under 10%] av försäljningen. I samband med målrabatterna våren 1994 fyllde grossistkunderna sina lager med ettkilosförpackningar med Siucra, vilket även Irish Sugar lade märke till, och följden blev att inköpen av ettkilosförpackningar senare minskade. Att lagren fylldes på detta sätt, måste ha påverkat inköpen också från konkurrerande sockerpaketeringsföretag.

153. Rabatterna förutsatte visserligen att man uppnådde vissa mål beträffande inköpsmängder, men detta gjorde dem inte till kvantitetsrabatter, som normalt är helt godtagbara. Kvantitetsrabatter gäller vanligen för en enstaka beställning (dvs. de är inte knutna till kundens inköp under en längre tid) och ges i utbyte mot lägre kostnader för leverantören. Detta gäller inte de rabatter som Irish Sugar har beviljat vissa kunder på grundval av individuella

mål för inköpen per vecka, per månad eller per år. Sådana målrabatter betraktas som missbruk av ett företags dominerande ställning i enlighet med artikel 86.

154. Målrabatterna medförde också att vissa kunder prisdiskriminerades, eftersom deras möjlighet att få rabatt var beroende av procentuella ökningar av inköpen i stället för av faktiska inköpsmängder. Målrabatternas storlek varierade också mellan olika kunder. I de målrabatter som man erbjöd vissa av de konkurrerande sockerpaketeringsföretagens kunder, till exempel [...] och [...], ingick också selektiv och diskriminerande prissättning. Som anges i målet Michelin mot kommissionen⁽¹⁰⁶⁾ har ett företag med en dominerande ställning ett särskilt ansvar för att inte ytterligare begränsa den konkurrens som ännu finns på marknaden. Irish Sugar nonchalerade helt klart detta krav när man erbjöd sina mindre konkurrenters kunder priser som inte var allmänt tillgängliga. De målrabatter som under 1994 erbjöds alla grossister och som under 1994 och 1995 erbjöds vissa av de konkurrerande sockerpaketeringsföretagens kunder, ingick i en strategi för att begränsa en ökning av konkurrensen från inhemska sockerpaketeringsföretag.

D. Följder för handeln mellan medlemsstaterna

155. I målet Société Technique Minière mot Maschinenbau Ulm konstaterade EG-domstolen att handeln mellan medlemsstaterna påverkas av ett agerande som motverkar konkurrens närhelst det "på grundval av objektiva, rättsliga eller faktiska omständigheter är möjligt att med en tillräcklig grad av sannolikhet förutse att det, direkt eller indirekt, faktiskt eller möjligen, kan ha en sådan påverkan på handeln mellan medlemsstaterna att det kan förhindra förverkligandet av den inre marknaden."⁽¹⁰⁷⁾

156. I detta sammanhang bör man lägga märke till att syftet med det missbruk, som beskrivits ovan och som Irish Sugar och/eller SDL ägnade sig åt, var att skydda hemmamarknaden och Irlands enda sockertillverkare mot konkurrens från importerat och återimporterat socker från Nordirland och Frankrike, vilket man också lyckades med. Sockerimporten från Frankrike påverkades framför allt av påtryckningarna mot rederiet B&I, trohetsrabatten till ADM och av att man bytte ut Eurolux-sockret mot Siucra, medan (åter)importen från Nordirland främst påverkades av gränsområdesrabatten. Kommissionen drar därför slutsatsen att missbruket

- påverkade handeln mellan medlemsstaterna i enlighet med artikel 86.
157. Irish Sugars exportrabatter för socker som exporteras till andra medlemsstater i förädlad form snedvrider sannolikt handeln med industriellt socker och med förädlade livsmedel som innehåller en betydande mängd socker och påverkar därmed handeln mellan medlemsstaterna.
158. Irish Sugars försök att begränsa konkurrensen från andra sockerpaketeringsföretag har också påverkat handeln mellan medlemsstaterna. Av de sockerpaketeringsföretag som började konkurrera med Irish Sugar i mitten av 1993 använde ett (ASI) enbart importerat socker, ett (Burcom) använde både importerat och inhemskt socker, medan de övriga använde enbart inhemskt socker. Irish Sugars upprepade försök att hindra ökad konkurrens på detaljmarknaden i Irland, vars uppsåt eller förutsägbara resultat har varit att snabbare avlägsna konkurrenter från marknaden (liksom i ärendet Napier Brown/British Sugar), har möjligen påverkat konkurrensen och handeln på den gemensamma marknaden och därmed handeln mellan medlemsstaterna i enlighet med artikel 86.
161. Kommissionen har inga bevis för att den typ av åtgärder som vidtogs mellan 1985 och 1990 för att begränsa sockerimporten från andra medlemsstater fortfarande förekommer. Däremot finns det bevis för att man fortsätter med den diskriminerande prissättningen på industriellt socker, antingen för att subventionera sockerexport eller också för att diskriminera konkurrerande sockerpaketeringsföretag, och med de selektiva priserna, inklusive målrabatterna, till konkurrerande paketeringsföretags kunder. Kommissionen måste därför ålägga Irish Sugar att upphöra med dessa överträdelser, om så inte redan skett, och att framdeles avhålla sig från avtal och agerande med samma eller liknande syfte eller följder.
162. Kommissionen anser det också vara nödvändigt att kräva att Irish Sugar med lämpliga mellanrum skickar uppgifter till kommissionen om vilka priser kunderna fått betala för företagets industriella socker och detaljsocker samt om den mängd socker man sålt till de olika kunderna, så att kommissionen kan övervaka om Irish Sugar rättar sig efter beslutet. Kravet på att Irish Sugar skall avhålla sig från selektiv diskriminerande prissättning är inte tidsbegränsat, men kommissionen anser det lämpligt att begränsa den tid under vilken Irish Sugar skall sända in dessa uppgifter till tre år.

E. Begränsningens väsentlighet

ARTIKEL 15 I FÖRORDNING nr 17

159. Irish Sugar är den enda sockerförädlaren på ön Irland och har under hela den aktuella tidsperioden haft en andel på minst 90 % av den industriella sockermarknaden och 88 % av detaljmarknaden i Irland. Under hela perioden har priserna på båda marknaderna varit bland de högsta inom gemenskapen. Irish Sugars och SDL:s åtgärder för att begränsa konkurrensen från importerat industriellt socker och detaljsocker, liksom Irish Sugars strategi att subventionera exporten av förädlad socker från Irland och begränsa konkurrensen från inhemska sockerpaketeringsföretag, har därför inneburit en påtaglig begränsning av konkurrensen, vilket påverkat handeln mellan medlemsstaterna.
160. Enligt artikel 3 i förordning nr 17 kan kommissionen, om den efter ansökan eller på eget initiativ konstaterar att det föreligger en överträdelse av bestämmelserna i artikel 85 eller artikel 86 i fördraget, ålägga det berörda företaget eller företagssammanslutningen att upphöra med överträdelsen.
163. Enligt artikel 15 i förordning nr 17 kan överträdelser av artikel 86 sanktioneras med böter på upp till 1 miljon ecu eller, om böterna då blir högre, med tio procent av företagets omsättning under föregående räkenskapsår. Hänsyn måste tas både till hur allvarlig överträdelsen är och till dess varaktighet.
164. Kommissionens befogenhet att ålägga böter eller viten för överträdelser av artikel 86 gäller under fem år enligt artikel 1.1 b i rådets förordning (EEG) nr 2988/74 av den 26 november 1974 om preskriptionstider i fråga om förfaranden och verkställande av påföljder enligt Europeiska ekonomiska gemenskapens transport- och konkurrensregler⁽¹⁰⁸⁾. Enligt artikel 1.2 i samma förordning skall preskriptionstiden räknas från och med den dag när överträdelsen begås. Enligt artikel 2.1 i samma förordning avbryts preskriptionstiden av åtgärder som vidtagits av kommissionen i syfte att få till stånd en förundersökning eller ett förfarande beträffande en överträdelse. Åtgärder som avbryter preskriptionstiden inbegriper bland annat sådana undersökningar som kommissionen utför enligt artikel 14 i förordning nr 17/62. Enligt artikel 2.3 i förordning (EEG) nr 2988/74 skall preskriptionstiden börja löpa på nytt efter varje avbrott.

165. Den 25 och 26 september 1990 undersöktes Irish Sugars huvudkontor i Dublin av kommissionen. Den 7 och 8 februari 1991 undersöktes SDL:s kontor i Dublin och den 13 februari 1991 undersöktes McKinneys kontor i Belfast. Den 16 januari 1995 undersökte kommissionen Greencores kontor i Dublin och Irish Sugars kontor i Carlow.

166. Med anledning av detta bör det fastställas exakt vilka av Irish Sugars och SDL:s åtgärder som kan bli föremål för böter. Transportbegränsningarna kan inte beläggas med böter. Denna åtgärd vidtogs i juli-augusti 1985.

167. Det övriga missbruk av sin dominerande ställning som Irish Sugar ägnat sig åt, dvs. utbytet av produkter, trohetsrabatten, gränsområdesrabatterna, sockerexportrabatterna, prisdiskriminering av konkurrerande sockerpaketeringsföretag, målrabatter och selektiv prissättning, omfattas inte av någon preskriptionstid vad gäller möjligheten att utfärda böter. Irish Sugar har genom detta agerande försökt att bevara eller stärka sin dominerande ställning och under tiden före februari 1990 har Irish Sugar och SDL genom sitt agerande försökt bevara den dominerande ställning de hade tillsammans. EG-fördragets bestämmelser på de områden där missbruk förekommit är tillsammans med EG:s konkurrensregler, som förtydligats genom tidigare beslut av kommissionen och genom domar i EG-domstolen och förstainstansrätten, så tydliga att Irish Sugar och SDL borde ha varit medvetna om att deras åtgärder var olagliga. Kommissionen anser därför att Irish Sugar uppsåtligt eller genom oaktsamhet har missbrukat sin dominerande ställning och att Irish Sugar och SDL före februari 1990 uppsåtligt eller genom oaktsamhet missbrukade den dominerande ställning de hade tillsammans. Kommissionen avser därför att ålägga Irish Sugar böter för dess egna överträdelser och, i lämplig omfattning, i dess egenskap av laglig efterträdare, för SDL:s överträdelser före februari 1990.

När kommissionen fastställer böterna i detta ärende kommer den särskilt att ta hänsyn till följande omständigheter.

Överträdelsens svårighetsgrad

— Det har i samtliga fall av sådant agerande som nämns ovan varit fråga om allvarligt missbruk med ett och samma syfte, nämligen att allvarligt skada eller till och med undanröja alla former av konkurrens, vare sig denna bestått av importerat socker producerat i andra medlemsstater, återimport av företagets eget socker eller socker

packat av konkurrerande paketeringsföretag. På grundval av sitt bevismaterial godtar kommissionen dock att utbytet av produkter endast berörde små kvantiteter.

— Socker utgör en viktig ingrediens i livsmedelsindustrin och detaljsocker används i praktiskt taget varje hushåll, vilket innebär att alla former av konkurrensbegränsande åtgärder får långtgående följder.

— Irish Sugar är den dominerande sockerleverantören i Irland och har med kraft skyddat sin "hemmamarknad" från all konkurrens i form av import. Företagets diskriminerande prissättning har lett till att sockerexporten till andra medlemsstater har subventionerats och till att den gemensamma marknaden har snedvridits. Företaget har också försökt skydda sig mot konkurrerande sockerpaketeringsföretag oberoende av om dessa använt importerat socker eller Irish Sugars egna industriella socker.

— Genom sina överträdelser har Irish Sugar kunnat behålla avsevärt högre priser på detaljsocker i Irland jämfört med andra medlemsstater, framför allt Nordirland, och man har också kunnat behålla priser fritt från fabrik, särskilt på socker för inhemsk förbrukning, som är bland de högsta inom gemenskapen, detta till förfång både för kunderna inom industrin och för de slutliga konsumenterna i Irland.

Överträdelsens varaktighet

— Utbytet av produkter och beviljandet av trohetsrabatter ägde rum under 1988, då Irish Sugar och SDL genom att försöka begränsa sockerimporten från Frankrike missbrukade den dominerande ställning som de hade tillsammans.

— Gränsområdesrabatterna utnyttjades periodvis under åren 1986–1988, då Irish Sugar och SDL genom att försöka begränsa sockerimporten från Nordirland missbrukade den dominerande ställning som de hade tillsammans.

— Prisdiskrimineringen mot konkurrerande sockerpaketeringsföretag har funnits sedan mitten av 1993, då flera företag började konkurrera med Irish Sugar på detaljmarknaden. Målrabatterna och den selektiva prissättningen ingår också i försöken att begränsa konkurrensen från andra sockerpaketeringsföretag och har använts periodvis sedan 1993.

— Sockerexportrabatterna har funnits sedan före 1985 och Irish Sugar har uppgivit att systemet infördes på 1970-talet.

Överträdelser av konkurrensreglerna som skett uppsåtligt eller av oaktsamhet

- Missbruket omfattar allvarliga överträdelser av EG:s konkurrensregler. Flera av överträdelserna har av EG-domstolen betecknats som missbruk av en dominerande ställning. Irish Sugar och/eller SDL borde ha varit medvetna om att deras åtgärder var olagliga.
- Irish Sugars moderföretag Greencore gav i september 1992 ut en handbok om konkurrenslagstiftningen till sina anställda, i vilken man klargör att vissa metoder, till exempel prisdiskriminering och utbetalning av trohetsrabatter "eller liknande", från ett företag i dominerande ställning kan vara olagliga. Trots detta har Greencore anställda även efter september 1992 utnyttjat sockerexportrabatter, prisdiskriminering mot konkurrerande sockerpaketeringsföretag, selektiv prissättning och målrabatter.

Relevanta sifferuppgifter om affärerna

- Under det verksamhetsår som avslutades den 27 september 1996 hade Irish Sugar en omsättning på 134,7 miljoner irländska pund (29 % av Greencores sammanlagda omsättning) och en rörelsevinst på 27,2 miljoner irländska pund (56 % av Greencores sammanlagda rörelsevinst). Ungefär 80 % av Irish Sugars försäljning går till Irland.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Irish Sugar Plc bröt mot artikel 86 i EG-fördraget genom att – som ett led i en varaktig och mångsidig strategi för att skydda dess position på sockermarknaden i Irland – använda andra metoder än dem som används vid normal konkurrens om avsättning för varor och tjänster, och som bygger på företagets prestationer, vilket har hindrat bevarandet av den konkurrens som fortfarande finns på marknaden eller en ökning av denna konkurrens. I detta syfte har Irish Sugar (och/eller Sugar Distributors Limited före februari 1990) missbrukat sin dominerande ställning på den industriella marknaden och på detaljmarknaden för strösocker i Irland på följande sätt:

1. Under tiden 1986–1988 fick vissa detaljister i gränsområdet till Nordirland en särskild rabatt ("gränsområdesrabatt") och vissa företag som var kunder hos en importör av franskt socker fick selektivt låga priser.
2. År 1988 kom man överens med en grossist och en detaljist om att byta ut konkurrerande detaljsocker-

produkter, dvs. Eurolux ettkilosförpackning med socker från Compagnie Française de Sucrierie, mot sina egna produkter.

3. År 1988 tillämpade man trohetsrabatt till en potentiell kund hos en konkurrent, dvs. en rabatt som förutsatte att kunden köpte allt eller en stor del av sitt detaljsocker från Irish Sugar.
4. Sedan (årminstone) 1985 använder man ett system med "sockerexportrabatter", dvs rabatter för socker som i förädlad form exporteras till andra medlemsstater, och som diskriminerar de kunder som köper industriellt socker för leverans till den inhemska irländska marknaden.
5. Sedan 1993 använder man prisdiskriminering mot konkurrerande sockerpaketeringsföretag som köpte eller köper sitt industriella socker från Irish Sugar.
6. Sedan 1993 tillämpar man en strategi som minskar andra irländska sockerpaketeringsföretags möjligheter att konkurrera på detaljsockermarknaden, framför allt genom
 - i) att under vissa perioder 1994 till grossistgrupper i Irland bevilja rabatter, som förutsatte öknings i inköpen av detaljsocker från Irish Sugar och hade till följd att grossisterna bands hårdare till Irish Sugar, och detta till förfång för de konkurrerande sockerpaketeringsföretagen, och genom
 - ii) att i december 1994 och februari 1995 till vissa av de konkurrerande paketeringsföretagens kunder bevilja selektiva rabatter, som förutsatte öknings i inköpen av detaljsocker från Irish Sugar under en tolv månadersperiod och som därmed var avsedda att begränsa konkurrensen från de andra sockerpaketeringsföretagen.

Artikel 2

För de i artikel 1 beskrivna överträdelserna åläggs Irish Sugar Plc härmed böter på 8 800 000 ecu.

Böterna skall betalas i ecu och sättas in på bankkonto nr 310-0933000-43, Europeiska gemenskapernas kommission, Banque Bruxelles Lambert, Agence Européenne, Rond Point Schumann 5, B-1040 Bryssel senast tre månader efter delgivningen av detta beslut. Därefter tillkommer automatiskt en ränta motsvarande en räntesats som Europeiska monetära institutet använder för transaktioner i ecu under den första arbetsdagen i den månad då detta beslut fattas plus 3,5 procentpunkter, dvs. 7,5 %.

Artikel 3

Irish Sugar skall omedelbart upphöra med de överträdelser som beskrivs i artikel 1.4, 1.5 och 1.6, om så inte redan skett.

Irish Sugar skall avhålla sig från att upprepa de åtgärder och det agerande som beskrivs i artikel 1.4, 1.5 och 1.6 och från att utnyttja andra åtgärder med motsvarande följd.

Framför allt skall Irish Sugar avhålla sig från att tillämpa olika villkor för likvärdiga transaktioner med kunder inom industrin, till exempel sockerexportrabatter och andra rabatter, som diskriminerar konkurrerande socker-paketeringsföretag på grund av att de inte är knutna till den kvantitet socker som levererats eller till kostnaderna för transaktionen. Irish Sugar skall skriftligen informera sina kunder inom industrin om detta senast tre månader efter delgivningen av detta beslut.

Irish Sugar skall också avhålla sig från att prissätta sitt detaljsocker på ett sätt som minskar andra sockerpaketeringsföretags möjligheter att konkurrera, vilket inbegriper de selektiva priserna till konkurrerande paketeringsföretags kunder och beviljandet av målrabatter till detaljsocker-kunder. Senast tre månader efter delgivningen av detta beslut skall Irish Sugar skriftligen underrätta de kunder, som idag erhåller eller som har blivit erbjudna rabatter som förutsätter att man uppnår vissa inköpsmängder eller en viss ökning av inköpsmängderna, att dessa rabatter inte längre gäller.

Artikel 4

Under tre år efter delgivningen av detta beslut skall Irish Sugar senast tre månader efter utgången av varje kalen-

derår förse kommissionen med en lista över alla priser, rabatter och prisnedsättningar som man erbjudit sina kunder inom industrin och detaljhandeln under det föregående året, tillsammans med upplysningar om den mängd socker som varje kund köpt under det aktuella året.

Artikel 5

Irish Sugar skall åläggas ett löpande vite på 1 000 ecu per dag för varje försening i fullgörandet av de åligganden som fastställs i artiklarna 3 och 4, räknat från utgången av den tremånadersfrist som Irish Sugar fått för att fullgöra dem.

Artikel 6

Detta beslut riktar sig till Irish Sugar Plc, Athy Road, Carlow, Irland.

Detta beslut är verkställbart i enlighet med artikel 192 i EG-fördraget.

Utfärdat i Bryssel den 14 maj 1997.

På kommissionens vägnar

Karel VAN MIERT

Ledamot av kommissionen

FOTNOT

- (¹) EGT nr 13, 21.2.1962, s. 204/62.
- (²) EGT nr 127, 20.8.1963, s. 2268/63.
- (³) Rådets förordning (EGT) nr 793/72 (EGT L 94, 21.4.1972, s. 1) och kommissionens förordning (EGT) nr 2103/77 (EGT L 246, 27.9.1977, s. 12).
- (⁴) För mer detaljerade upplysningar om de tre olika typerna av socker, se punkterna 2.62–2.73 i rapporten från UK Monopolies and Mergers Commission ("MMC") "om de genomförda och föreslagna sammanslagningarna mellan Tate & Lyle Plc eller Ferruzzi Finanziaria SPA och S&C W Berisford" (HMSO Cmd 89 från februari 1987) och punkterna 4.30–4.32 i MMC-rapporten "Tate & Lyle Plc och British Sugar Plc" (HMSO Cm 1435 från februari 1991).
- (⁵) Rådets förordning (EEG) nr 1785/81, EGT L 177 (1.7.1981, s. 4) och senare lagstiftning som bygger på denna.
- (⁶) Rådets förordning nr 1101/95 (EGT L 110, 17.5.1995, s. 1).
- (⁷) Se fotnot 4 ovan.
- (⁸) Den irländska förbrukningen per person, beräknad med utgångspunkt från inköp av socker i naturlig form (oavsett om det är avsett för direkt konsumtion eller för industriell förädling) som i tabell 1, uppgick 1994/1995 till 0,044 ton jämfört med ett EU 12-genomsnitt på 0,035 ton. Om import och export av förädlad socker tas med i beräkningen, var den sammanlagda inhemska irländska förbrukningen per person 0,039 ton jämfört med ett EU 12-genomsnitt på 0,034 ton (källa: Provisional Campaign Statistics för 1994/95).
- (⁹) Källa: *Facts about Ireland*, skrift utgiven av den irländska staten år 1995.
- (¹⁰) I det offentliggjorda beslutet har vissa uppgifter utelämnats i enlighet med bestämmelserna i artikel 21.2 i förordning nr 17 i fråga om skyddande av affärshemligheter.
- (¹¹) Kostnaden för transport från Frankrike av socker packat i säckar steg mellan 1985 och 1994 från cirka 30 irländska pund per ton till cirka 45 irländska pund per ton. Transportkostnaderna för att importera socker i bulk skulle under denna period i genomsnitt ha varit cirka 40–50 irländska pund högre per ton. Fram till 1990 var genomsnittskillnaden mellan det faktiska stödpriset i Frankrike och marknadspriset i Irland cirka 50 irländska pund, vilket gjorde det komersiellt lönsamt att importera socker packat i säckar, men inte bulksocker.
- (¹²) Som ett resultat av att industriella användare övergått till att använda silor, har marknaden för socker packat i säckar minskat från 30 000 ton i början av 1980-talet till mindre än 7 000 ton idag.
- (¹³) Se till exempel hänvisningen till "Siucras erkända varumärkesfördel" i punkt 57 nedan.
- (¹⁴) Källa: Greencore Groups företagsplan för 1993/1994–1997/1998 från juni 1994. I bilaga 4 till meddelandet om invändningar av den 25 mars 1996.
- (¹⁵) Källa: Greencore Groups företagsplan från juni 1994. I bilaga 4 till meddelandet om invändningar av den 25 mars 1996.
- (¹⁶) Punkt 12 i Irish Sugars svar av den 1 september 1993 på det första meddelandet om invändningar.
- (¹⁷) Enligt protokollet från SDL:s styrelsemöte den 1 juli 1982. I bilaga 3 till meddelandet om invändningar av den 25 mars 1996.
- (¹⁸) Hr Gray, hr Comerford, hr Garavan, hr Hogan, hr Keleghan, hr Lyons och hr Tully.
- (¹⁹) Se till exempel protokollen från mötena i McKinneys ledningsgrupp den 29 april 1986, 15 januari 1987, 16 mars 1987 och 14 december 1987.
- (²⁰) Punkt 3.3.4. i Irish Sugars svar av den 12 juli 1996 på meddelandet om invändningar.
- (²¹) [...].
- (²²) Se punkt 71 nedan.
- (²³) I bilaga 4 till meddelandet om invändningar av den 25 mars 1996.
- (²⁴) "Present situation in home retail market ... In relation to packet sugar being produced by Round Tower, it was noted that a gap of approximately £[...] per tonne existed between their average selling price and the price of "Siucra" product. On this problem it was agreed that CSET should ensure that Round Tower were not enjoying advantageous arrangements with their supplier or shipper ..."
- (²⁵) "17 July 1985 — Chris Comerford (Managing Director of Irish Sugar) — Brendan Byrd (representing B&I) — B&I will not be handling any French sugar from Monday 22 July. Last years tonnage 22 x 20 = 4560 — Year to date 91 x 20 = 1820 — 1420 to April ... Charles Lyons gave promise to Brendan Byrd that Tanktrans would put extra business in B&I ..."
- "1 August 1985 — B&I advised P.C. (Peter Cunningham of ASI) that CSET applied pressure to them not to deliver to PC — Crude and Deceitful attempt to put pressure on PC prior to discussions. PC had meeting with Alex Spain."
- (²⁶) "... We have established that it would cost approx. £[...] to bring all customers to a maximum of £[...] per tonne. (...) I do not envisage dropping prices to all customers, thereby involving the heavy cost referred to above, however, where we meet up with new low prices we must respond carefully and ensure that we hold customers at all levels no matter how small. This I am aware is a slightly risky step, as we may have some very small users enjoying terms equal to or better than some bigger ones. I feel this is a risk we must take however. In the meantime we have initiated increased vigilance at Industrial Customers level with a view to establishing the extent of any increased activity by ASL."

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

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

- (³⁷) "(i) continue with £[.] per parcel promotion in Donegal area and extend promotion in Monaghan/Dundalk area; (...); (iv) Particular problems have arisen with A.D.M. because of the nature of that grouping. The cost of temporary rebate arrangements entered into with A.D.M. are set out in Appendix E4, and it is expected that additional expenditure of £[.] p.a. will arise with this customer."
- (³⁸) "Recommendations and implications re Gold Seal Sugars: 1R continue as we are, i.e. rebating as the necessity arises. Presently we rebate to: [.]r. Through [.] we rebate to many independent outlets the largest being [.] Imp. This method is exceedingly dangerous both legally and commercially. Legally on the basis of selective pricing. Commercially on the same basis except that the selectivity is in favour of our smaller customers i.e. [.] ex area manager [.] is a user of less than [.] t p.a. and has a nett price of ... whilst [.] who purchase from [.] to [.] t p.a. or more than [.] tonnes collectively ..."
- (³⁹) "Mr C.M. Lyons said that, in the light of the very low Northern Ireland prices already discussed, it was essential to maintain the IR£[.] per parcel [15 x 1 kg bags] Border promotional allowance. It was agreed to continue this promotion for the reason stated."
- (⁴⁰) "1. [.]
I spoke yesterday with Joe Lane who rang regarding the position on the £[.] per parcel for July. (...) I advised him to extend the same situation for July. He went through the individual customers he had taken back and these amounted to [.] customers out of a total of [.] that he has given it to. The other [.] are loyal ones who have always remained with him but who were under pressure in the areas involved."
- (⁴¹) "whilst the drop in packet sugar sales was of concern, it had to be born in mind that approximately [.] tonnes of the reduction was attributable to reduced cross-border sales of McKinney sugars".
- (⁴²) Dokumentet är odaterat, men skall troligen tidsmässigt placeras i eller omkring oktober 1986.
- (⁴³) "2. BSC and Tate & Lyle cut their prices (we have not followed) by a further £12/13 in small Border Cash & Carry's (none of whom would reach 300 tonnes of sugar per year) who were only too pleased to stock their product as McKinneys was price marked and could not be used for Cross Border Traffic.
We have a serious problem therefore with prices too low in these Cash & Carry's and Cross Border Merchants purchasing and dumping in the South which is now costing C.S.E.T. approximately £[.] per annum to discount in the Border area in the South as well as losing [.]% retail packet market share in Northern Ireland. The problem is potentially far more serious as the amount of discounting is growing and it could trigger a National discount which could cost up to £[.] million ..."
- (⁴⁴) "Mr Keelthian reported that the [.]£ per parcel rebate had been reduced to [.]p per parcel in all areas except in Donegal. It was agreed that the Donegal rebate be reduced to [.]p from December 1st, 1986."
- (⁴⁵) "Mr C.M. Lyons said that the reduction of the cross-border rebate from £[.] to [.]p per parcel had worked out well without any major problems and the reduction had not resulted in any increase in the small amount of B.S.C. and T&L sugar being imported. Mr M. Leyden confirmed a similar reaction in the Western area."
- (⁴⁶) "reflected both reduced cross-border sales and also the loss of a major UK contract by this customer".
- (⁴⁷) "Border rebates had been removed in July 1987 but might have to be reintroduced in early 1988. Round Tower appeared to have adopted a more rational policy in recent times ...".
- (⁴⁸) "the recent £20.00 increase in Northern Ireland packet sugar prices, coupled with the strengthening of sterling against the Irish Punt, had reduced cross-border imports significantly ...".
- (⁴⁹) "increases in the pricing of BSC and Tate & Lyle sugars had helped to stabilise that market and reduce the amounts of sugar coming across Border".
- (⁵⁰) "Mr T.G. Keleghan said there was a potential threat to the home market from cross-Border imports from the North. He said that if this threat materialised it was important to react speedily with appropriate counter measures. These would include price marking on McKinney sugar and appropriate promotional activity on the home market ..."
- (⁵¹) Bevismaterial överlämnat av Irish Sugar som svar på begäran om upplysningar och kopierat vid en inspektion i företagets lokaler den 16 januari 1995.
- (⁵²) Detta framgår av de utdrag ur protokoll från styrelsemöten med Irish Sugar och sockerdistributörer under 1980-talet som överlämnades av Irish Sugar den 18 maj 1995.
- (⁵³) "has been of the order of £[.] to £[.] for each tonne of sugar utilised in the manufacture of the export product"
- (⁵⁴) Detta med tanke på att rabatterna betalas på olika sätt till olika kunder så att en del kunder får exportrabatterna betalda endast på grundval av den (dokumenterade) mängd socker som faktiskt exporterats (kallat "exportsocker" av en del kunder, t.ex. [.]), medan andra får exportrabatterna omräknade till ett genomsnitt som betalas för alla sockerinköp, oavsett om sockret är avsett för "inhemskt" bruk eller för export. Självfallet kan de exportrabatter som betalas på grundval av exporterade mängder bli avsevärt högre än [.] irländska pund per ton.

- (⁵⁵) "...where PFAs have been granted to a company over a period of time the PFA becomes effectively built in to the company's purchase price and, consequently, the company will demand to receive the same level of rebate".
- (⁵⁶) "we operate an export rebate arrangement with Irish Biscuits and subject to further discussions with Irish Biscuits we are proposing a rebate of £[...] a tonne"
- (⁵⁷) Punkt 6.2.6. i Irish Sugars svar av den 12 juli 1996 på meddelandet om invändningar.
- (⁵⁸) Punkt 6.3.1. i Irish Sugars svar av den 12 juli 1996 på meddelandet om invändningar.
- (⁵⁹) "charged as if it had purchased [...] tonnes"
- (⁶⁰) "in its first year of trading (May 1993–4) Burcom purchased [...] tonnes"
- (⁶¹) På det muntliga förhöret den 26 juli 1996 (hr McCluskey).
- (⁶²) I bilaga 9 till meddelandet om invändningar av den 25 mars 1996.
- (⁶³) "promotional activity in April and May contributed to stock build ups and, therefore, to lower sales levels in June and probably July as well"
- (⁶⁴) Av ett internmeddelande som kopierades vid undersökningen den 16.1.95 framgår att Irish Sugar under 1994/1995 sålde [...] ton av Siucras ettkilosförpackning, [...] ton av Siucras specialsocker, [...] ton av St Bernards ettkilosförpackning och [...] ton av St Bernards specialsocker.
- (⁶⁵) Punkt 7.3.4. i Irish Sugars svar av den 12 juli 1996 på meddelandet om invändningar.
- (⁶⁶) På det muntliga förhöret den 26 juli 1996 (hr Power och hr McCluskey).
- (⁶⁷) I enlighet med det utdrag som Irish Sugar översänt den 18 maj 1995 och i bilaga 9 till meddelandet av invändningar av den 25 mars 1996.
- (⁶⁸) I bilaga 9 till meddelandet om invändningar av den 25 mars 1996.
- (⁶⁹) Dom av den 13 februari 1979 i mål 85/76, Hoffmann-LaRoche mot kommissionen, Rec. 1979, s. 461, punkt 28 i domskälen. Se även dom av den 11 december 1980 i mål 31/80, L'Oréal mot De Nieuwe AMCK, REC. 1980, s. 3775.
- (⁷⁰) Kommissionens beslut 88/518/EEG (EGT L 284, 19.10.1988, s. 41).
- (⁷¹) Punkt 3.2.–3.2.7. i Irish Sugars svar av den 12 juli 1996 på meddelandet om invändningar.
- (⁷²) Dom av den 14 februari 1978 i mål 27/76, United Brands mot kommissionen, Rec. 1978, s. 207, punkt 11 i domskälen.
- (⁷³) Dom av den 16 december 1975 i de förenade målen 40–48, 50, 54–56, 111, 113 och 114/73, Rec. 1975, s. 1663, punkterna 16, 17 och 24 i domskälen.
- (⁷⁴) Se fotnot 73, punkterna 19 och 20.
- (⁷⁵) Av tabell 1 ovan framgår att importen under tiden 1986–1994 alltid utgjorde mindre än 10 % av den sammanlagda inhemska förbrukningen. Mellan 1989 och 1994 utgjorde importen mindre än 5 % av den inhemska förbrukningen.
- (⁷⁶) Punkt 3.3.6. i Irish Sugars svar av den 12 juli 1996 på meddelandet om invändningar.
- (⁷⁷) Se fotnot 69, punkterna 38 och 39.
- (⁷⁸) Se dom av den 9 november 1983 i mål 322/81, Michelin mot kommissionen, Rec. 1983, s. 3461, punkt 59 i domskälen.
- (⁷⁹) Punkt 3.3.2. i Irish Sugars svar av den 12 juli 1996 på meddelandet om invändningar.
- (⁸⁰) Ärende IV/M. 190 – Nestlé/Perrier. Kommissionens beslut 92/553/EEG (EGT L 356, 5.12.1992, s. 1).
- (⁸¹) Ärende IV/M. 430 – Procter & Gamble/VP Schickedanz (II). Kommissionens beslut 94/893/EG, EGT nr L 354, 31.12.1994, s. 32.
- (⁸²) De förenade målen T-68/89, T-77/89 och T-78/89, Società Italiana Vetro SpA mot kommissionen, Rec. 1992, s. II-1403.
- (⁸³) Se fotnot 69, punkt 91 i domskälen.
- (⁸⁴) Se fotnot 78, punkt 57 i domskälen.
- (⁸⁵) EGT nr 30, 20.4.1962, s. 993/62.
- (⁸⁶) EGT nr 53, 1.7.1962, s. 1571/62.
- (⁸⁷) Se fotnot 78, punkt 82 i domskälen.
- (⁸⁸) Kommissionens beslut 92/163/EEG angående Tetrapak II (EGT L 72, 18.3.1992, s. 1, punkt 165).
- (⁸⁹) Se United Brands mot kommissionen, fotnot 72, (s. 298–299), Suiker Unie m.fl. mot kommissionen, fotnot 73 (s. 2000–2005), kommissionens beslut 85/609/EEG (EGT L 374, 31.12.1985, s. 1), kommissionens beslut 88/138/EEG (EGT L 65, 11.3.1988, s. 19), därefter fastställt av förstainstansrätten genom dom av den 12 december 1991 i mål T 30/89, Rec. 1991, s. II-1439.
- (⁹⁰) Kommissionens beslut 83/462/EEG (EGT L 252, 13.9.1983, s. 13).
- (⁹¹) Punkt 9.3.3. och 9.3.4. i Irish Sugars svar av den 12 juli 1996 på kommissionens meddelande om invändningar. Citat ur kommissionens beslut av den 14 december 1985 angående ECS/AKZO.
- (⁹²) Kommissionens beslut 89/22/EEG (EGT L 10, 13.1.1989, s. 50).
- (⁹³) Bygger på en rabatt om [...] irländska pund per paket och [...] irländska pund per ton, vilket framgått ovan av Irish Sugars och SDL:s interna dokument, och priserna för detaljsocker under åren 1985/1986 och 1986/1987 som enligt uppgift från Irish Sugar var [...] irländska pund och [...] irländska pund per ton. Man bör lägga märke till att åtminstone i fråga om en kund [...] "ytterligare utgifter... kommer att uppstå" (punkt 57 i detta beslut).
- (⁹⁴) Se fotnot 78, punkt 57 i domskälen.
- (⁹⁵) Se fotnot 89, (ECS/AKZO) punkt 82 iii.

-
- (⁹⁶) Uppgift från Noel McCluskey vid det muntliga förhöret den 26 juli 1996.
- (⁹⁷) Punkt 5.4.1. (ii) i Irish Sugars svar av den 12 juli 1996 på meddelandet om invändningar.
- (⁹⁸) Se fotnot 72.
- (⁹⁹) Kommissionens beslut 76/353/EEG (EGT L 95, 9.4.1976, s. 1).
- (¹⁰⁰) Punkt 6.4.3. (ii) i Irish Sugars svar av den 12 juli 1996 på meddelandet om invändningar.
- (¹⁰¹) Se fotnot 72, punkterna 229 och 230 i domskälen.
- (¹⁰²) Se fotnot 70, s. 41, punkt 73.
- (¹⁰³) Förstainstansrättens dom av den 6 oktober 1994 i mål T-83/91, Rec. 1994, s. II-755, punkt 114 i domskälen.
- (¹⁰⁴) Se fotnot 78, generaladvokatens anmärkningar.
- (¹⁰⁵) Se fotnot 78, punkt 82 i domskälen.
- (¹⁰⁶) Se fotnot 78, punkt 57 i domskälen.
- (¹⁰⁷) Mål 56/65, Société Technique Minière mot Maschinenbau Ulm, Rec. 1966, s. 235 och s. 249.
- (¹⁰⁸) EGT L 319, 29.11.1974, s. 1.
-