

Europeiska gemenskapernas officiella tidning

ISSN 1024-3054

L 6

46 årgången

10 januari 2003

Svensk utgåva

Lagstiftning

Innehållsförteckning

I Rättsakter vilkas publicering är obligatorisk

.....

II Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk

Kommissionen

2003/2/EG:

- ★ **Kommissionens beslut av den 21 november 2001 om ett förfarande enligt artikel 81 i EG-fördraget och artikel 53 i EES-avtalet (Ärende COMP/E-1/37.512 – vitaminer) [delgivet med nr K(2001) 3695] ⁽¹⁾** 1

Pris: 18 EUR

⁽¹⁾ Text av betydelse för EES

SV

De rättsakter vilkas titlar är tryckta med fin stil är sådana rättsakter som har avseende på den löpande handläggningen av jordbrukspolitiska frågor. De har normalt begränsad giltighetstid.

Beträffande alla övriga rättsakter gäller att titlarna är tryckta med fet stil och föregås av en asterisk.

II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 21 november 2001

om ett förfarande enligt artikel 81 i EG-fördraget och artikel 53 i EES-avtalet

(Ärende COMP/E-1/37.512 – vitaminer)

[delgivet med nr K(2001) 3695]

(Endast de engelska, franska, tyska och nederländska texterna är giltiga)

(Text av betydelse för EES)

(2003/2/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT
DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet,

med beaktande av rådets förordning nr 17 av den 6 februari 1962, första förordningen om tillämpning av artiklarna 85 och 86 i EG-fördraget ⁽¹⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1216/1999 ⁽²⁾, särskilt artikel 3 och artikel 15.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 6 juli 2000 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter att ha gett de berörda företagen tillfälle att yttra sig om kommissionens invändningar enligt artikel 19.1 i förordning nr 17 och kommissionens förordning (EG) nr 2842/98 av den 22 december 1998 om hörande av parter i vissa förfaranden enligt artiklarna 85 och 86 i EG-fördraget ⁽³⁾,

med beaktande av förhørsombudets slutrapport i detta ärende,

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

av följande skäl:

1. SAKFÖRHÅLLANDEN

1.1 SAMMANFATTNING AV ÖVERTRÄDELSEN

- (1) Detta beslut om åläggande av böter för överträdelser mot artikel 81.1 i fördraget och artikel 53 i EES-avtalet riktar sig till följande företag:

- F. Hoffmann-La Roche AG (nedan kallat Roche).
- BASF AG (nedan kallat BASF).
- Aventis SA (tidigare Rhône-Poulenc) (nedan kallat Aventis).
- Lonza AG (nedan kallat Lonza).
- Solvay Pharmaceuticals BV (nedan kallat Solvay).
- Merck KgaA (nedan kallat Merck).
- Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd (nedan kallat Daiichi).
- Eisai Co. Ltd (nedan kallat Eisai).
- Kongo Chemical Co. Ltd (nedan kallat Kongo).
- Sumitomo Chemical Co. Ltd (nedan kallat Sumitomo).
- Sumika Fine Chemicals Ltd (nedan kallat Sumika).

- Takeda Chemical Industries Ltd (nedan kallat Takeda).
 - Tanabe Saiyaku Co. Ltd (nedan kallat Tanabe).
- (2) För de perioder och de olika vitaminprodukter som specificeras i detta beslut har de tillverkare av vitaminerna A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folsyra, betakaroten och karotenoider som försörjer gemenskapen och EES ingått

och deltagit i en rad fortlöpande avtal som strider mot artikel 81.1 i fördraget och artikel 53 i EES-avtalet genom vilka de har fastställt priser för de olika produkterna, fördelat försäljningskvoter, kommit överens om och genomfört prishöjningar, tillkännagivit priser enligt dessa avtal, sålt produkterna till överenskomna priser, inrättat mekanismer för att övervaka och upprätthålla respekten för dessa avtal samt deltagit i en struktur med regelbundna möten för att genomföra sina planer.

a) Deltagare, produkter och varaktighet

Vitamin	Deltagare	Varaktighet ^(a)	
		från	till
Vitamin A	Roche, Basf, Rhône-Poulenc (Aventis)	september 1989	februari 1999
Vitamin E	Roche, Basf, Rhône-Poulenc (Aventis), Eisai	september 1989	februari 1999
Vitamin B1 (tiamin)	Roche, Takeda, Basf	januari 1991	juni 1994
Vitamin B2 (riboflavin)	Roche, Basf, Takeda	januari 1991	september 1995
Vitamin B5 (calpan)	Roche, Basf, Daiichi	januari 1991	februari 1999
Vitamin B6	Roche, Takeda, Daiichi	januari 1991	juni 1994
Folsyra (B)	Roche, Takeda, Kongo, Sumika	januari 1991	juni 1994
Vitamin C	Roche, Basf, Takeda, Merck	januari 1991	augusti 1995
Vitamin D3	Roche, Basf, Solvay Pharm, Rhône-Poulenc (Aventis)	januari 1994	juni 1998
Vitamin H (biotin)	Roche, Merck, Lonza, Sumitomo, Tanabe, Basf	oktober 1991	april 1994
Betakaroten	Roche, Basf	september 1992	december 1998
Karotenoider	Roche, Basf	may 1993	december 1998

^(a) Varaktigheten är inte nödvändigtvis densamma för alla deltagare.

b) Deltagare per produkt

	Vit A	Vit E	Vit B1	Vit B2	Vit B5	Vit B6	Folsyra	Vit C	Vit D3	Vit H	Beta-karoten	Karotenoider
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
Roche	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Basf	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•
Rhône-Poulenc (Aventis)	•	•							•			
Lonza										•		
Solvay Pharm									•			
Merck								•		•		

	Vit A	Vit E	Vit B1	Vit B2	Vit B5	Vit B6	Folsyra	Vit C	Vit D3	Vit H	Beta- karoten	Karoten- oider
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
Daiichi					•	•						
Eisai		•										
Kongo							•					
Sumika							•					
Sumitomo										•		
Takeda			•	•		•	•	•				
Tanabe										•		

1.2 BRANSCHEN

1.2.1 VITAMINER

- (3) Vitaminer utgör en grupp av mikronäringsämnen bestående av olika typer av organiska substanser som människor och djur behöver i sin kost för en normal tillväxt och utveckling samt för att uppehålla livet. Deras fysiologiska funktion i organismen och verkningssätt varierar. Vissa vitaminer är viktiga källor till de enzymer som behövs för ämnesomsättningen, medan andra är delaktiga i omsättningen av andra vitaminer. Alla kända vitaminer kan syntetiseras kemiskt.
- (4) Med några få undantag kan den levande organismen inte själv bilda vitaminer. De måste komma med kosten eller som kosttillskott. Det finns 15 viktiga vitaminer.
- (5) Vitaminer delas ofta in efter deras löslighet: av de vitaminer som är relevanta i detta ärende är vitamin C och B-vitaminkomplexet vattenlösliga, medan vitamin A, E och D är fettlösliga.
- (6) Djurfoder innehåller de vitaminer som krävs för olika arters hälsa och tillväxt. Vitaminer tillsätts till livsmedelsprodukter för att ersätta förluster i förädlingen, för att berika produkten samt för att fungera som antioxidanter eller färgämnen. Vitaminer avsedda som läkemedel saluförs till allmänheten som kosttillskott i form av tabletter eller kapslar. Inom den kosmetiska industrin tillsätts vitaminer till hud- och hälsovårdsprodukter.
- (7) Vitaminer säljs i bulk i olika former beroende på produkten och tillämpningen: i kristallform, i olja, med ett skyddande hölje eller i en pulvermatris.

- (8) De produkter som omfattas av detta beslut utgörs av sådana syntetiska bulksubstanser som tillhör följande grupper av vitaminer och närbesläktade produkter: A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, biotin (H), folsyra (M), betakaroten och karotenoider.

- (9) Varje grupp av vitaminer inbegriper sinsemellan besläktade substanser som har samma egenskaper inom sitt eget biologiska område. Varje grupp har specifika funktioner i ämnesomsättningen och är därför inte utbytbara med övriga grupper. Dessutom har de olika vitamingrouperna då de kombineras kompletterande och samverkande effekter.

1.2.2 ÖVERSIKT ÖVER VITAMINPRODUKTER OCH DERAS MARKNADER

- (10) Världens största vitamintillverkare utgörs av Roche, Basf och Aventis (tidigare Rhône-Poulenc⁽⁴⁾), med totala marknadsandelar på cirka [40–50], [20–30] respektive [5–15] procent.
- (11) Roche och Basf tillverkar båda en rad olika vitaminer för både djurfoder och mänsklig användning, läkemedel och livsmedel.
- (12) Aventis vitaminverksamhet är begränsad till fodersektorn, för vilken det självt tillverkar vitamin A och E samt köper in vissa andra vitaminer från andra tillverkare för återförsäljning.
- (13) Den totala världsmarknaden för vitaminer i bulk uppskattas (1999) till cirka 3,25 miljarder euro.
- (14) I kvantitativa termer uppgår den globala produktionen av vitaminer till foder (exklusive kolinklorid – vitamin

B4 – som inte omfattas av detta förfarande) till cirka 60 000 ton per år, medan produktionen för läkemedel och livsmedel uppgår till cirka 65 000 ton.

- (15) EES-marknaden för de produkter som omfattas av detta beslut hade 1998 ett värde på cirka 800 miljoner ecu, till priser fritt fabrik.
- (16) Vitamin A och E står tillsammans för halva vitaminmarknaden. Under 1998, det sista året då kartellen för dessa produkter existerade, var marknaden för vitamin E inom gemenskapen värd cirka 250 miljoner ecu, medan försäljningen av vitamin A totalt uppgick till cirka 150 miljoner ecu.
- (17) Försäljningen av vitamin C i bulk, som 1995 uppgick till 250 miljoner ecu inom gemenskapen, uppgick då till 120 miljoner ecu, då priserna hade mer än halverats sedan kartellarrangemangen upphörde i slutet av 1995.
- (18) Värdet på vitaminmarknaden ⁽⁵⁾ i gemenskapen/EES utvecklades under 1994–1998 enligt följande:

(miljoner ecu)

Produkt	1994	1995	1996	1997	1998
Vitamin A	135	140	145	145	150
Vitamin E	190	210	220	230	250
Vitamin B1	18	15	12	14	15
Vitamin B2	41	44	38	33	34
Vitamin B5	31	32	32	32	35
Vitamin B6	15	11	10	10	11
Folsyra	10	i.u.	i.u.	i.u.	i.u.
Vitamin C	225	250	165	115	120
Vitamin D3	16	19	20	17	20
Vitamin H	35	36	31	25	23
Betakaroten	55	60	66	70	76
Kantaxantin	49	52	50	52	50
Totalt	820	869	789	743	784

Källa: Statistik om marknadsandelar från Roche.

I tabell I i bilagan ges en fördelning av varje vitaminprodukt per medlemsstat under samma period.

- (19) Cirka 70 procent av produktionen av vitamin A och E är avsedd för foder och cirka 30 procent för livsmedel och läkemedel. Cirka 80 procent av produktionen av vitamin C är avsedd för mänsklig konsumtion.

- (20) Förutom att sälja enskilda vitaminer avsedda för foder i bulk en stor del av denna försäljning utgörs av förblandningar där man kombinerar vitaminer med andra näringsämnen i form av pulver eller vätska att användas i tillverkning av foder, är de två största tillverkarna Roche och Basf vertikalt integrerade och har egen tillverkning av förblandningar vilket även gäller Rhône-Poulenc. En betydande del av deras tillverkning av vitaminer avsedda för foder säljs inte på den "fria" marknaden, utan används internt i tillverkningen av deras "förblandningar". Dessa innehåller andra näringsämnen och läkemedel utöver vitaminkoncentrat, och som tillsätts i små mängder till den huvudsakliga foderblandningen. Återstoden säljs till grossister, andra företag som gör förblandningar eller direkt till fodertillverkare.
- (21) Vitamintillverkarna säljer produkter avsedda för livsmedel och läkemedel i "ren" form till direktkunder, såsom andra vitamintillverkare och vitaminblandare (som köper i koncentrerad form), samt till distributörer och återförsäljare. Vitamintillverkare som inte själva tillverkar vissa vitaminer kan köpa in sina behov från andra vitamintillverkare.

1.2.2.1 Enskilda produktmarknader för vitaminer

Vitamin A och E

- (22) Vitamin A är en fettlöslig kemisk substans med en rad tillämpningar framför allt inom foderindustrin. Mindre kvantiteter av vitamin A säljs också till livsmedels- och läkemedelsindustrin. Försäljningen till kosmetikaindustrin är minimal. Vitamin A är nödvändigt för att säkra en normal tillväxt samt en frisk hud, friska ögon, friska tänder och ett friskt tandkött samt ett friskt hår.
- (23) Vitamin E är också en fettlöslig kemisk substans med en rad tillämpningar inom foder- och livsmedelsindustrin såväl som inom läkemedels- och kosmetikaindustrin. Vitamin E är nödvändigt för bildandet av röda blodkroppar, muskler och annan vävnad samt för deras funktion. Vitamin E kan antingen fås från naturliga källor eller skapas som en syntetisk produkt. Ur konkurrenshänseende finns det bara en mycket begränsad överlappning mellan syntetiskt och naturligt vitamin E, och som bara gäller mänskliga tillämpningar.
- (24) Huvuddelen av utbudet av syntetiskt vitamin E köps av foderindustrin, medan resten konsumeras av läkemedels- och livsmedelsindustrin samt kosmetikaindustrin, som vuxit fram som en större köpare av denna produkt efter 1996.

- (25) Vitamin A och E står tillsammans för cirka 60 procent av den globala efterfrågan på vitaminer till foder. Båda vitaminerna köps till stor del av samma kunder, särskilt inom foderindustrin. Den globala efterfrågan uppgår för vitamin E till cirka 22 000 ton per år och för vitamin A till cirka 15 000 ton per år.
- (26) Roche var den första tillverkaren som syntetiserade vitamin A och E, och hade monopol på de båda vitaminerna fram till slutet av 1960-talet, då Rhône-Poulenc började saluföra vitamin A avsett för foder. Basf trädde in på marknaden för båda produkterna 1970, och kort därefter utvidgade Rhône-Poulenc sin verksamhet till vitamin E, endast för foder. Den japanska tillverkaren Eisai började också saluföra vitamin E för användning både av människor och djur 1967. Företaget tillverkar dock inte vitamin A.
- (27) Roche och Basf tillhandahåller sålunda vitamin A och E för användning i foder och livsmedel, medan Rhône-Poulenc tillhandahåller båda vitaminerna enbart för foder och Eisai tillhandahåller vitamin E för användning både av människor och djur. Den enda andra betydande tillverkaren av vitamin A är det ryska företaget Bel Vitamini med cirka 7–9 procent av den totala marknadsvolymen. För vitamin E har små kinesiska tillverkare sakta ökat sin samlade marknadsandel från mindre än 1 procent 1997 till 7 procent i slutet av 1990-talet.
- (28) Inom EES uppgick marknaden för vitamin A i bulk 1998 till cirka 150 miljoner ecu, medan marknaden för vitamin E uppgick till 250 miljoner ecu. Genomsnittspriset på vitamin A i EES ökade från cirka 38,80 ecu/kg 1990 till 54,50 ecu/kg 1998 (se tabell II i bilagan). Priset på vitamin E i EES ökade samtidigt från 18,60 ecu/kg 1990 till 31,10 ecu/kg 1998 (se tabell III).

Vitamin B1

- (29) Vitamin B1 (tiamin) är viktigt för omsättningen av kolhydrater genom sina funktioner som koenzym. Brist orsakar en minskad tillväxt och nervrubbingar. Det är ett vattenlösligt vitamin som används för foder och livsmedel samt inom läkemedelsindustrin. Kemisk syntes är en komplex process som inbegriper 15–17 olika steg.
- (30) De största tillverkarna är Roche, Takeda och flera kinesiska tillverkare. Basf upphörde med sin egen tillverkning av vitamin B1 1989 och slöt ett femårigt leveransavtal för att få sina behov tillgodosedda av Roche.

- (31) Priset på vitamin B1 (avsett för foder) uppgick i Europa till cirka 32,50 ecu/kg, för att fram till 1993 stiga till 38,00 ecu/kg innan det föll kraftigt under 1994 och nådde en botten på 16 ecu/kg 1996 (se tabell IV). Den europeiska marknaden för vitamin B1 var 1994 värd cirka 18 miljoner ecu (1998: 15 miljoner ecu).

Vitamin B2

- (32) Vitamin B2 finns i alla levande celler och ingår i ett antal reaktioner som rör cellernas energiomsättning. Riboflavin-koenzym är viktiga för att omvandla vitamin B6 och folsyra till deras aktiva former.
- (33) Vitamin B2 används framför allt inom foderindustrin. Endast 30 procent av produktionen används inom livsmedels- och läkemedelsindustrin.
- (34) De viktigaste tillverkarna av vitamin B2 är Roche och Basf med världsmarknadsandelar på 55 respektive 30 procent 1990. Den tredje största tillverkaren är Takeda med 11 procent 1990. Det finns andra tillverkare i Ryssland, Kina och Förenta staterna. Tills vidare tillverkar bara Roche och Takeda syntetiskt vitamin B2, medan övriga tillverkare använder sig av en jäsningsprocess.
- (35) Priset på riboflavin i Europa uppgick 1991 till cirka 43 ecu/kg för att stiga till cirka 56 ecu/kg 1994, varefter det föll till sin nuvarande nivå kring 40 euro/kg (se tabell V i bilagan). Den europeiska marknaden för vitamin B2 var 1995 värd cirka 44 miljoner ecu (1998: 34 miljoner ecu).

Vitamin B5

- (36) Vitamin B5 (pantotensyra, även kallat calpan) har en viktig roll i omsättningen av kolhydrater, proteiner och fetter, och är därför viktigt när det gäller att underhålla och reparera alla celler och vävnader. Brist på vitamin B5 leder hos människor till en rad olika kliniska symptom. Hos djur yttrar sig brist på vitamin på B5 som en försenad tillväxt, en försämrad fertilitet, nerv- och muskelrubbingar, hudförändringar samt plötslig död.
- (37) Vitamin B5 tillverkas i två huvudsakliga former: en ren form kallad D-calpan, som används för både mänsklig konsumtion och som ingrediens i foder, samt som en blandad form kallad DL-calpan, vilken består av 45 procent D-calpan och 55 procent överksamt fyllnadsmaterial, och som enbart används för foder. Som en följd av dess kemiska sammansättning är priset på D-calpan dubbelt så högt som priset på DL-calpan.

- (38) Vitamin B5 är ett annat vitamin där Roche och Basf hör till de ledande globala tillverkarna, medan en annan stor tillverkare av denna produkt är Daiichi från Japan. Det finns även mindre tillverkare i Japan, Kina, Polen och Rumänien.
- (39) Roche och Basf står tillsammans för cirka två tredjedelar av både den europeiska och den globala marknaden.
- (40) Roche, Basf och Daiichi tillverkar bara D-calpan, varav huvuddelen går till foderindustrin. Alps (Japan) och företag i Rumänien och Polen tillverkar DL-calpan.
- (41) Inom fodersektorn, som står för lejonparten av produktionen, säljs D-calpan och DL-calpan som förblandningar där man blandar calpan med andra vitaminer och säljer blandningen till fodertillverkare.
- (42) Daiichi tillverkar inte förblandningar. Både Roche och Basf är dock vertikalt integrerade till senare led för förblandningar – båda äger och driver ungefär sju förblandningsfabriker i Europa. De levererar D-calpan till sin egen förblandningsverksamhet (intern användning) och till andra förblandare.
- (43) Priset på D-calpan i Europa uppgick 1990 till cirka 12 ecu/kg. För närvarande säljs det för cirka 20 euro/kg (se tabell VI i bilagan). Den europeiska marknaden för vitamin B5 var 1998 värd cirka 35 miljoner ecu.

Vitamin B6

- (44) Vitamin B6 (pyridoxin) fungerar som koenzym för många enzymer som verkar i omsättningen av aminosyror. Det har en viktig roll i omsättningen av proteiner, kolhydrater och fetter. Vuxna idisslare är vanligtvis självförsörjande med vitamin B6, men unga djur behöver tillskott medan de växer. Vitamin B6 har en rad olika användningar inom foder- och livsmedelsindustrin såväl som inom läkemedelsindustrin.
- (45) De största tillverkarna av vitamin B6 är Roche, Takeda, Daiichi och flera kinesiska tillverkare. Basf och Merck upphörde med sin tillverkning 1991 respektive 1992 och får numera sina behov tillgodosedda av Roche.
- (46) 1989 hade Roche en världsmarknadsandel i fråga om vitamin B6 på cirka 40 procent, medan Daiichi hade 12 procent och Takeda 11 procent. De kinesiska tillverkarna hade 1989 bara 3 procent av världsmarknaden, en andel som steg till 16 procent 1997 med en tillfälligt exceptionellt hög andel på 48 procent 1993 enligt Roche.
- (47) Priset på vitamin B6 i Europa uppgick 1990 till cirka 25 ecu/kg, och steg i början av 1993 till 46,50 ecu/kg. Det ligger nu kring 20 euro/kg (se tabell VII i bilagan). 1994 var marknaden för vitamin B6 inom gemenskapen värd cirka 15 miljoner ecu. Den är för närvarande värd cirka 11 miljoner euro.

Folsyra

- (48) Folsyra utgör en del av B-vitaminkomplexet. Samma sak gäller en hel grupp föreningar som också är kända som folater eller folacin. Den har en viktig funktion i omsättningen av DNA och RNA, bärarna av genetisk information i alla levande organismer. Folsyra minskar risken för utvecklingsstörningar i fostrets nervsystem om en havande kvinna konsumerar den i tillräcklig mängd under graviditeten. Hos människor kan folsyrebrist också leda till blodbrist. Folsyrebrist leder hos djur till blodbrist och hos fjäderfå till en minskad äggproduktion och en dålig fjäderbeklädnad.
- (49) Tillverkarna av folsyra utgörs av Roche i Europa samt av Takeda, Sumika – ett dotterföretag till Sumitomo – och Kongo i Japan. Roche tillverkar folsyra framför allt för att tillsätta den i sina förblandningar. De japanska folsyretillverkarna tillverkar inga förblandningar med undantag för ett dotterföretag till Takeda, som levererar produkten lokalt i Japan.
- (50) Fram till 1989 stod dessa tre japanska företag för nästan hela världens utbud av folsyra. Fram till dess tillverkade Roche inte folsyra utan fick sina behov tillgodosedda av Takeda. Under 1988/1989 sade Roche upp sitt leveransavtal och inledde egen produktion.
- (51) Under 1991 uppgick den globala efterfrågan på folsyra till cirka 300 ton till ett värde på cirka 30 miljoner US-dollar (25 miljoner ecu). Den europeiska marknaden var värd mellan nio och tio miljoner ecu. Priset på folsyra uppgick i Europa 1991 till 160 tyska mark/kg (cirka 80 ecu/kg). Det ligger nu kring 100 tyska mark/kg (cirka 51,13 euro/kg).

Vitamin C

- (52) Vitamin C (askorbinsyra) är ett vattenlösligt vitamin som framför allt används inom livsmedels- och läkemedelsindustrin. Det behövs för den levande organismens produktion av kollagen, som är en viktig del av den bindväv som ger struktur åt muskler, ben, kärlvävnad och brosk. Brist orsakar skörbjugg försvagade vävnader och interkapillära blödningar.

- (53) Tillsammans med vitamin E och betakaroten anses vitamin C fungera som en antioxidant med en förebyggande verkan på degenerativa hjärt- och kärlsjukdomar och cancer, det förhindrar omvandlingen av nitrater till cancerogena ämnen. Människor är beroende av att få vitamin C genom kosten. De flesta köttproducerande djur dock inte fisk kan själva syntetisera vitamin C, men kan behöva ett tillskott till den naturliga produktionen. Vitamin C används också som en antioxidant för att skydda färg och arom hos livsmedel.
- (54) Roche hade fram till 1970-talet monopol på tillverkningen av vitamin C, då Takeda (Japan), Merck (Tyskland) och Basf trädde in på marknaden. 1990 hade Roche 40 procent av världsmarknaden, medan Takeda hade 23 procent och Merck och Basf tillsammans 14 procent. I Europa hade Roche 36 procent, Takeda 11,5 procent och Basf/Merck 24 procent av marknaden.
- (55) Priset på vitamin C i Europa uppgick 1990 till 11,50 ecu/kg. Efter att ha nått en topp 1993–1994 på cirka 15 ecu/kg uppgår priset för närvarande till 7,50 euro/kg (se tabell VIII). Värdet på den globala marknaden för vitamin C uppgick 1990 till 650 miljoner ecu varav den europeiska marknaden cirka 210 miljoner ecu. Under det sista året kartellen existerade (1995) var den europeiska marknaden värd cirka 250 miljoner ecu nuvarande årliga värde: 120 miljoner euro.

Vitamin D3

- (56) Vitamin D3, som precis som vitamin A och E är ett fettlösligt vitamin, säljs antingen i ren form eller, vilket är vanligare, som en blandning med vitamin A kallad "AD3". Endast cirka 10 procent av marknaden för vitamin D3 (räknat i värde) avser användning inom livsmedelsindustrin – den allra största delen av tillverkningen används för foder.
- (57) Vitamin D3 är nödvändigt för en sund bentillväxt: det krävs för upptaget av kalcium och fosfor i tunntarmen, deras återupptag i njurarna och för skelettets mineralisering. Det har också en viktig roll för muskel- och nervfunktioner, blodets levering och cellernas tillväxt. Brister leder till rakis hos barn och benskörhet hos vuxna, till minskad tillväxt och missbildade extremiteter hos djur samt förtunnade äggskal hos fjäderfä.
- (58) Det första företaget som tillverkade vitamin D3 i industriell omfattning var Duphar, tidigare en del av Philips, men som nu ägs av Solvay. Solvay Pharmaceuticals tillverkade ungefär hälften av världens behov av vitamin D3 i början av 1990-talet, men dess andel av den öppna marknaden var mycket mindre. Detta berodde på att 40

procent av Solvays produktion av vitamin D3 levererades i koncentrerad form till Rhône-Poulenc, som tillsätter det i en AD3-kombinationsprodukt eller blandning som det saluför under sitt eget namn.

- (59) Roche, Basf och Rhône-Poulenc är samtliga vertikalt integrerade till efterföljande led och har en egen verksamhet för förblandning av vitaminer där de förbrukar vitamin D3. Solvay tillverkar inga blandningar eller förblandningar, utan levererar den rena produkten till andra vitamintillverkare såsom Rhône-Poulenc, vitaminblandare som köper i koncentrerad form, distributörer och återförsäljare samt till förblandare och fodertillverkare.
- (60) Vitamin D3 säljs till olika priser och i åtskilliga olika produktformer. Tillverkarna använder formen D3 500 (avsedd för foder) som ett riktmärke på marknaden. Priset på vitamin D3 avsett för foder varierade under 1993 i Europa avsevärt mellan olika länder. Den europeiska marknaden för vitamin D3 var 1998 värd cirka 20 miljoner ecu.

Vitamin H

- (61) Vitamin H (biotin), ett vattenlösligt vitamin, bidrar till omsättningen av proteiner, folsyra och vitamin B12 det sistnämnda omfattas inte av detta förfarande. Biotin tillverkas genom kemisk syntes med ett tjugotal olika processer Tanabe håller på att utveckla en jäsningsprocess, som dock ännu inte används kommersiellt. Det säljs i ren och utspädd form.
- (62) Fodersektorn står för cirka 90 procent av förbrukningen av vitamin H, medan återstoden används inom läkemedelsindustrin. Biotin avsett för foder säljs i en 1-procentig utspädd form i Förenta staterna. I Europa och på andra håll används en 2-procentig lösning för foder. Biotin avsett för läkemedel säljs i ren form.
- (63) De största tillverkarna av vitamin H är Roche, Sumitomo, Tanabe, Lonza och Merck. Lonza upphörde med sin tillverkning 1996. Den största tillverkaren av biotin är Roche som för närvarande innehar cirka [45–55] procent av världsmarknaden, följt av Sumitomo och Tanabe med vardera cirka [15–25] procent. Merck har cirka [5–15] procent av världsmarknaden. Merck levererar den stora huvuddelen av sin produktion (90 procent) av biotin till Basf i form av koncentrationer på 1 och 2 procent avsedda för foder.
- (64) I Europa är marknaden för biotin i nuläget värd cirka 25 miljoner euro (36 miljoner ecu 1995). Biotin avsett för livsmedel och läkemedel (100 procent rent) prissätts per gram. 1990 uppgick det europeiska priset till cirka 6,8 ecu/g (14 tyska mark/g), och var stabilt fram till 1995 varefter det sjunkit stadigt. Det nuvarande priset

ligger kring 3,0 euro/g. Priset på biotin avsett för foder uppgick 1990 till 3,5 ecu/g för den aktiva beståndsdel. Det började sjunka 1995 och biotin avsett för foder säljs för närvarande för cirka 1,0 euro/g.

Betakaroten och karotenoider

- (65) Dessa produkter är i strikt mening inte vitaminer. Betakaroten är ett previtamin till vitamin A som finns naturligt i växter. Då det förtärs omvandlas det till vitamin A av den levande organismen. Den stora huvuddelen av betakarotenproduktionen köps av foder- och läkemedelsindustrin.
- (66) Karotenoider används främst som färgämne av livsmedels- och kosmetikaindustrin samt för att ge färg åt kött. Karotenoider klassificeras i allmänhet efter den färg de producerar då de förtärs av djur. Kantaxantin och citranaxantin används för att skapa röd eller gyllene färg och kallas röda karotenoider.
- (67) Världens enda tillverkare av dessa produkter är Roche och Basf. Fram till början av 1990-talet var Roche den dominerande tillverkaren med en marknadsandel på 90 procent. 1991 utvidgade Basf sina produktionsanläggningar för betakaroten och hade i slutet av 1992 fördubblat sin marknadsandel för denna produkt till 21 procent.
- (68) Den europeiska marknaden för betakaroten var 1993 värd cirka 45 miljoner ecu, och ökade fram till 1998 till cirka 76 miljoner ecu. Tyskland står för mer än hälften av konsumtionen av betakaroten inom gemenskapen/EES. Priset på betakaroten uppgick 1993 till 677 ecu/kg, och ligger i nuläget kring 748 euro/kg. Gemenskapsmarknaden för kantaxantin, den viktigaste karotenoidprodukten, uppgår till cirka 50 miljoner euro per år. Priset på kantaxantin ligger för närvarande kring 1 250 euro/kg.

1.2.3 DE RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADERNA FÖR VITAMIN A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, FOLSYRA, BETAKAROTEN OCH KAROTENOIDER

- (69) Kommissionen anser att marknaderna för vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folsyra, betakaroten och karotenoider åtminstone omfattar hela EES. Det finns dock flera indikationer på att marknaderna är världsomspännande för varje vitaminprodukt.
- (70) Under den relevanta perioden dominerades vitaminmarknaderna för samtliga de produkter som nämns i huvudsak av en global ledare, Roche, men med en markant närvaro av två andra tillverkare, nämligen Basf och Takeda, varav den sistnämnda för vitamin B1, B6 och C.

Tillsammans med en av de båda andra tillverkarna nådde Roche en marknadsandel i EES och globalt på över 50 procent för samtliga relevanta vitaminprodukter.

- (71) Transportkostnader och tullhinder kan innebära något högre kostnader, men de hindrade inte tillverkarna av någon av de relevanta vitaminprodukterna från att handla globalt. Detta påvisas av det faktum att ett antal företag med säte i Japan handlade i Europa. Dessutom sålde samtliga viktiga företag de olika produkterna på de största regionala marknaderna (Amerika, Asien och Europa).
- (72) Den världsomspännande karaktären hos marknaderna för vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folsyra, betakaroten och karotenoider bekräftas slutligen också av varje kartells struktur, organisation och verksamhet.
- (73) Kommissionen konstaterar därför att marknaderna för vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folsyra, betakaroten och karotenoider är globala.

1.2.4 INTERNATIONELL HANDEL

- (74) Den europeiska produktionen av vitamin i bulk är koncentrerad till ett litet antal anläggningar. Roche tillverkar vitamin A och E i Sisseln, Schweiz, medan Basfs anläggning ligger i Ludwigshafen (Tyskland) och Rhône-Poulencs anläggning ligger i Commentry (Frankrike). Vitamin C tillverkas numera av Roche i Dalry, Skottland (anläggningen i Grenzach, Tyskland, för vitamin C lades ner 1994), och av Basf i Grenå, Danmark. Den tredje europeiska tillverkaren i Europa är Merck i Tyskland. Roches tillverkning av B-vitaminskomplexet ligger i Grenzach i Tyskland. Basf har anläggningar i Ludwigshafen och Grenå.
- (75) Flertalet medlemsländer i gemenskapen och EES importerar hela sitt behov av vitamin i bulk, varav huvuddelen tillverkas i en annan medlemsstat (Danmark, Frankrike, Tyskland och Förenade kungariket).

1.2.5 TILLVERKARNA

1.2.5.1 Roche

- (76) Hoffmann-La Roche AG är en av världens största forskningsbaserade läkemedels- och hälsovårdskoncerner. Företaget har sitt huvudkontor i Basel, Schweiz. Det har tillverkningsanläggningar i ett antal medlemsländer.
- (77) Koncernens totala globala försäljning uppgick 1998 till 24,66 miljarder schweiziska franc (15,3 miljarder ecu), vilken genererade ett nettoresultat på 4,4 miljarder schweiziska franc eller motsvarande 18 procent av för-

- säljningen. Enheten för vitaminer och finkemikalier (Vitamins and Fine Chemicals Division) stod för 15 procent av koncernens omsättning (3,63 miljarder schweiziska franc). Den globala försäljningen av vitaminer uppgick till 1,96 miljarder schweiziska franc, medan försäljningen av karotenoider som också omfattas av detta förfarande även om de i strikt mening inte är vitaminer uppgick till 650 miljoner schweiziska franc. Enhetens resultat före räntor, skatter och avskrivningar uppgick 1998 till 869 miljoner schweiziska franc (24 procent av försäljningen) eller 539 miljoner ecu. Rörelseresultatet uppgick till 673 miljoner schweiziska franc (417 miljoner ecu). Roche är den största tillverkaren av vitaminer både globalt och i Europa. Företaget började tillverka vitamin C genom kemisk syntes 1935 och utvidgade sin verksamhet till att tillverka hela utbudet av vitaminer. Inom hela vitaminindustrin har Roche en global marknadsandel på cirka 50 procent. Företaget har det största produktutbudet av alla vitamintillverkare. Roche tillhandahåller också andra vitaminprodukter som det köper från andra tillverkare så att det saluför hela utbudet av vitaminer för alla möjliga användningsområden: foder, livsmedel, läkemedel och kosmetika ⁽⁶⁾.
- (78) Roches enhet för vitaminer och finkemikalier ligger numera i Kaiseraugst, nära Basel. Vitaminer och karotenoider står för cirka 72 procent av enhetens omsättning, enhetens andra produkter inbegriper foderenzym, emulgeringsmedel, citronsyra och fettsyror.
- (79) Enhetens huvudkontor ansvarar för "strategiska frågor", medan de fem områdescentrer som täcker Europa, Nordamerika, Latinamerika, Asien-Stilla havet samt Kina ansvarar för verksamhetsfrågor.
- (80) Roche Vitamins Europe SA, försäljnings- och distributionsorganisationen för Europa, Mellanöstern, Afrika och Indien, ligger i Müttenz. [...] (*). Distributionscentrerna för Europa ligger i Venlo (Nederländerna) och Village-Neuf (Frankrike).
- (81) Under den relevanta perioden var de högsta tjänstemännen som ansvarade för vitaminverksamheten chefen för enheten för vitaminer och finkemikalier (som också är en medlem av Roche AG direktion) och försäljningschefen av vitaminer.
- 1.2.5.2 **Basf**
- (82) BASF AG är ett multinationellt kemiföretag som är organiserat enligt tysk lag och har sin huvudsakliga affärsverksamhet i Ludwigshafen, Tyskland. Dess verksamhet inbegriper olja och gas, kemikalier i bulk, plast, högpresterande kemiska produkter, växtskyddsmedel och läkemedel. Basf-koncernens samlade omsättning inbegripet dotterföretag i vilka Basf har minst 50 procent av aktierna uppgick 1997 till cirka 54 miljarder tyska mark (27,45 miljarder ecu).
- (83) BASFs kärnverksamhet är indelad i fem segment: kemikalier, plaster och fibrer, färgämnen och ytbehandlingsprodukter, hälsa och näring samt olja och gas. Basfs segment för hälsa och näring inbegriper enheten för finkemikalier, som i sin tur inbegriper vitaminer för livsmedel och foder. Basf tillverkar vitaminer som bulkkemikalier och i förblandningar i Europa, Nord- och Sydamerika samt Kina.
- (84) I Europa har företaget anläggningar för vitamintillverkning vid sitt huvudkontor i Ludwigshafen, Tyskland, samt vid tre anläggningar i Danmark: Grenå, Ballerup och Dianalund. Gemensamma vitaminprodukter i Roches och Basfs produktionsprogram är vitamin A, E, B2, B5, C och D3 samt betakaroten och karotenoider. För två andra vitaminer (B1 och H) är Basf en stor bulkleverantör, även om företaget inte själv tillverkar produkten. Basf upphörde med sin produktion av vitamin B1 1989, men har fortsatt att verka som en stor leverantör genom att köpa produkten från andra tillverkare. Det köper också en stor del av en annan tysk tillverkares (Merck) produktion av biotin (vitamin H).
- (85) Under den relevanta perioden var de högre tjänstemän som ansvarade för vitaminverksamheten den verkställande direktören för enheten för finkemikalier och försäljningschefen för vitaminer.
- (86) Den verkställande direktören för enheten för finkemikalier var företagets högsta tjänsteman med verksamhetsansvar för vitaminer och rapporterade direkt till en särskild ledamot i Basfs styrelse (Vorstand).
- (87) Försäljningschefen för vitaminer rapporterade till chefen för enheten för finkemikalier och var den högsta tjänstemannen med ansvar enbart för vitaminer.
- 1.2.5.3 **Rhône-Poulenc (numera Aventis)**
- (88) Rhône-Poulenc SA, vars huvudkontor låg i Courbevoie, Frankrike, var ett internationellt företag som verkade inom forskning, utveckling, produktion och försäljning av organiska och oorganiska kemiska halvfabrikat, specialkemikalier, fibrer, plast, läkemedel och jordbrukskemikalier.
- (89) Dess tre kärnverksamheter var kemikalier, växt- och djurhälsoprodukter samt specialkemikalier. Koncernens totala försäljning uppgick 1998 till 86 800 miljarder franska franc (13,15 miljarder ecu).

- (90) Den 1 december 1998 tillkännagav Rhône-Poulenc och det tyska kemiföretaget Hoechst AG en överenskommelse om att slå samman sina respektive verksamheter inom området biovetenskap i en ny enhet kallad "Aventis" som de båda företagen skulle äga hälften var av och att avyttra sina respektive kemiska verksamheter under en treårsperiod. Nästa steg var att fullborda sammanslagningen av de båda moderföretagen.
- (91) Ett påskyndat program för sammanslagningen tillkännagavs i maj 1999 med förbehåll för rättsliga och andra godkännanden. Den 9 augusti 1999 beslutade kommissionen enligt artikel 6.1b i rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer⁽⁷⁾ som ändrats genom rådets förordning (EG) nr 1310/97⁽⁸⁾ att inte göra några invändningar mot koncentrationen och att förklara den förenlig med den gemensamma marknaden⁽⁹⁾.
- (92) Den 15 december 1999 tillkännagav man att sammanslagningen var fullbordad. Aventis leds av en styrelse bestående av fyra ledamöter och en direktion bestående av de fyra styrelseledamöterna och fem andra högre chefer. Den nya gruppen är indelad i två verksamhetsområden, Aventis Pharma och Aventis Agriculture. Aventis Agriculture består av verksamheterna växtvetenskap, växtbioteknik, djurnäring och djurhälsa. Aventis Agricultures verkställande direktör, som tidigare var verkställande direktör för Rhône-Poulencs enhet för växt- och djurhälsa, är också medlem i Aventis direktion. Det nya företaget har sitt huvudkontor i Strasbourg.
- (93) Rhône-Poulenc Animal Nutrition (RPAN) var ett helägt dotterföretag till Rhône-Poulenc som tillverkade och sålde näringstillskott inbegripet vitaminer och aminosyror för användning i foder (för fjäderfä, grisar och idisslare). Dess namn har ändrats till "Aventis Animal Nutrition". RPAN var direkt avhängigt Rhône-Poulenc SA:s enhet för växt- och djurhälsa och rapporterade följaktligen till denna.
- (94) RPAN:s globala huvudkontor ligger i Antony, nära Paris. Det har även regionala försäljningskontor för Europa, Mellanöstern och Afrika (i Frankrike), Nordamerika, Sydamerika och Asien-Stilla havet. RPAN:s viktigaste foder tillsatser utgörs av vitamin A och E som används i fjäderfä- och grisfoder samt metionin, en viktig aminosyra som främst används i fjäderfäfoder och som inte omfattas av detta förfarande. Vitamin A och E tillverkas i Commentry, Frankrike. Cirka 90 procent av Rhône-Poulencs vitaminproduktion säljs i ren form och återstoden i förblandningar.
- (95) RPAN tillverkade bara vitaminer för fodermarknaden, då dess föregångare AEC hade lämnat marknaden för vitaminer avsedda för människor runt 1988.
- (96) Den högsta tjänstemannen i Rhône-Poulenc med verksamhetsansvar för vitaminverksamheten var den verkställande direktören i Rhône-Poulenc Animal Nutrition (RPAN).
- (97) Före sammanslagningen med Hoechst övervakades RPAN direkt av den verkställande direktören för Rhône-Poulenc AGRO Division, som döptes om till Plant and Animal Health Division 1997. Efter sammanslagningen med Hoechst är motsvarande befattning numera VD för Aventis Agriculture.
- 1.2.5.4 Lonza**
- (98) Lonza AG är ett schweiziskt kemiföretag som grundades 1897. 1994 köptes det upp av dåvarande Alusuisse, förväldades som ett oberoende dotterbolag och blev en del av Alusuisse Lonza Group (Algroup).
- (99) Koncernen, som är ett av Schweiz största industriföretag, verkade i 25 år inom aluminiumindustrin, där man tillverkade förpackningar till läkemedel och kosmetika, samt inom kemiindustrin och energisektorn. 1998 knoppade Algroup av sin verksamhet på kemi- och energiområdet från den övriga koncernen inför den föreslagna sammanslagningen av dess aluminium- och specialiserade förpackningsverksamhet med motsvarande verksamheter inom Pechiney och Alcan⁽¹⁰⁾.
- (100) Den avknoppade enheten ansvarar för finkemikalier, livsmedelstillsatser och biotekniska produkter i hela världen och för energiproduktion i Schweiz. Denna enhet heter Lonza Group AG.
- (101) Trots flera omstruktureringar av Lonza AG:s moderbolag har företaget aldrig slagits samman med någon annan verksamhet och har fortsatt att vara ett oberoende företag.
- (102) Nettoförsäljningen under 1998 för den enhet som nu bildats som Lonza Group AG uppgick till 2 153 miljoner schweiziska franc (1 340 miljoner ecu), medan rörelseresultatet uppgick till 292 miljoner schweiziska franc (182 miljoner ecu). Lonza Group AG:s huvudkontor ligger i Zürich. Lonza Groups enhet för fin- och specialkemikalier heter Lonza AG (helägt dotterföretag) och ligger i Basel. Lonza AG:s nettoförsäljning uppgick 1998 till 1 012 miljoner schweiziska franc (627 miljoner ecu).
- 1.2.5.5 Solvay**
- (103) Solvay Pharmaceuticals NV med huvudkontor i Weesp, Nederländerna, utgör en del av det belgiska kemiföreta-

get Solvay SA:s läkemedelsgrupp. Fram till 1980 utgjorde det en del av industrikoncernen Philips. Det producerar läkemedel avsedda för människor. Det enda vitamin det tillverkar och säljer är vitamin D3. Dess totala omsättning uppgick 1998 till 788 miljoner nederländska gulden (355 miljoner ecu).

1.2.5.6 **Merck**

(104) Merck KgaA i Darmstadt, Tyskland, tillverkar läkemedel och hälsovårdsprodukter. Det grundades som affärsdrivande dotterföretag till E. Merck oHG, ett handelsbolag med anor från 1827 som äger 75 procent av kapitalet.

(105) Fram till mitten av 1995 ägdes verksamheten av E. Merck oHG. I juli 1995 inrättades dock Merck KgaA och affärsverksamheten fördes över till detta. E. Merck oHG verkar numera enbart som ett holdingföretag.

(106) Den totala försäljningen (alla produkter) uppgick 1998 till 8,1 miljarder tyska mark (4,12 miljarder ecu). De produkter från Merck som är relevanta i detta ärende är vitamin C och H (biotin). Den allra största delen av Mercks biotinproduktion säljs till Basf, som i sin tur säljer vidare denna i bulk.

1.2.5.7 **Daiichi**

(107) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd i Tokyo, Japan, grundades 1915 och tillverkar en rad olika receptbelagda läkemedel, receptfria hälsoprodukter och veterinärmedicinska produkter.

(108) Försäljningen uppgick 1998 till 280 805 miljoner japanska yen (1,92 miljarder ecu). Daiichis relevanta vitaminproduktion utgörs av vitamin B5 (pantotensyra eller calpan) och B6.

1.2.5.8 **Eisai**

(109) Eisai Co. Ltd i Tokyo är ett ledande japanskt läkemedelsföretag som är specialiserat på receptbelagda läkemedel.

(110) Under 1998 (räkenskapsåret fram till den 31 mars 1999) uppgick den totala försäljningen till 284 860 miljoner japanska yen (1,95 miljarder ecu), varav 3 procent i Europa. Eisais enda vitaminprodukt är vitamin E, som står för cirka [5–15] procent av den totala försäljningen.

1.2.5.9 **Kongo**

(111) Kongo Chemical Company Ltd i Toyama, Japan, är en privatägd tillverkare av läkemedelsberedningar.

(112) Dess totala försäljning uppgick 1998 till 4 097 miljoner japanska yen (28 miljoner ecu). Den enda relevanta produkten i detta ärende är folsyra.

1.2.5.10 **Sumitomo**

(113) Sumitomo Chemical Company Ltd i Osaka och Tokyo är ett av Japans största kemiföretag med ett produktsortiment som inbegriper baskemikalier, petrokemiska produkter, finkemikalier, jordbrukskemikalier och läkemedel.

(114) Gruppens totala försäljning uppgick under det räkenskapsår som slutade den 31 mars 1999 till 927 700 miljoner japanska yen (6,3 miljarder ecu). Biotin (vitamin H) och folsyra är de produkter som är relevanta i detta ärende.

1.2.5.11 **Sumika**

(115) Sumika Fine Chemicals Company i Osaka, Japan, är ett helägt dotterföretag till Sumitomo Chemical Company.

(116) Det bildades i april 1992 genom att Yodogawa Pharmaceutical slogs samman med Daiei Chemical Industries och Okayama Chemicals, då det nya namnet antogs.

(117) Koncernens totala försäljning uppgick under räkenskapsåret 1998 till 19 345 miljoner japanska yen (132,5 miljoner ecu). Den enda relevanta produkten i detta ärende är folsyra.

1.2.5.12 **Takeda**

(118) Takeda Chemical Industries Ltd i Osaka, som etablerades 1925, verkar inom områdena industriella kemikalier, läkemedel, kosmetika och hälsovårdsprodukter, och är en ledande tillverkare av läkemedel med global verksamhet. Det är den största vitamintillverkaren i Japan och en av de största globala tillverkarna av vitamin i bulk. De produkter från Takeda som är relevanta i detta ärende är vitamin B1, B2, B6, C och folsyra.

(119) Takedas totala försäljning uppgick 1998 till 841 816 miljoner japanska yen (5,7 miljarder ecu). Försäljningen i utlandet stod för 16,1 procent av de totala intäkterna. Livsmedels- och vitaminprodukter utgjorde 10 procent av försäljningen.

1.2.5.13 **Tanabe**

(120) Tanabe Saiyaku Co. Ltd i Osaka är en av Japans ledande läkemedelstillverkare. Läkemedel stod 1998 för 81 procent av intäkterna, medan den övriga verksamheten inbegriper livsmedelstillsetser och kosmetika. 1998 upp-

gick den totala försäljningen till 216 miljarder japanska yen (1,6 miljarder ecu). Försäljningen till utlandet stod 1998 för 13,8 procent av intäkterna.

(121) Den produkt från Tanabe som är relevant i detta ärende är biotin. Tanabe köper andra vitaminer i bulk från andra tillverkare, inbegripet Roche (vitamin B1 och C), och använder dem antingen i sin egen produktion eller säljer dem vidare som handlare.

(122) Tanabes största köpare av biotin i Europa är [...] (*).

1.2.6 OMSÄTTNING OCH MARKNADSSTORLEK

(123) Följande tabeller ger en överblick över varje företags relativa storlek på världsmarknaden och på EES-marknaden samt över deras respektive storlek ⁽¹⁾:

(miljoner euro) ⁽¹³⁾

Företag	Total global omsättning ⁽¹²⁾ (2000)
F. Roche AG	17 678
Basf AG	35 946
Aventis SA (tidigare Rhône-Poulenc)	22 304 (**)
Lonza AG	700
Solvay Pharmaceuticals BV	370
Merck KgaA	6 740
Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd	3 187
Eisai Co. Ltd	3 635
Kongo Chemical Co. Ltd	39
Sumitomo Chemical Co. Ltd	10 462
Sumika Fine Chemicals Ltd	203
Takeda Chemical Industries Ltd	9 277
Tanabe Seiyaku Co. Ltd	1 950

(**) (Rhône-Poulenc 1999: 12 598 miljoner euro)

I följande tabeller visar den första kolumnen namnet på det berörda företaget. Den andra kolumnen visar uppgifter om global omsättning för den berörda vitaminprodukten under det sista fullständiga kalenderåret för överträdelsen och, inom parentes, företagets andel av den globala berörda marknaden under den tid överträdelsen varade. Den tredje kolumnen visar samma information som den andra kolumnen men för EES-marknaden för den berörda vitaminprodukten i stället för den globala marknaden. Alla uppgifter är ungefärliga.

Vitamin A

omsättning (1999, miljoner euro) och marknadsandel
(1990–1998)

Företag	Globalt	EES-marknaden
Roche	[...] ([40–50] %)	[...] ([35–45] %)
Basf	[...] ([30–40] %)	[...] ([25–35] %)
Rhône-Poulenc	[...] ([20–30] %)	[...] ([20–30] %)
Övriga	34 (4 %)	28 (9 %)

Vitamin E

omsättning (1999, miljoner euro) och marknadsandel
(1990–1998)

Företag	Globalt	EES-marknaden
Roche	[...] ([35–45] %)	[...] ([30–40] %)
Basf	[...] ([20–30] %)	[...] ([20–30] %)
Rhône-Poulenc	[...] ([10–20] %)	[...] ([15–25] %)
Eisai	[...] ([5–15] %)	[...] ([10–20] %)
Övriga	117 (4 %)	72 (8 %)

Vitamin B1

omsättning (1994, miljoner euro) och marknadsandel
(1991–1993)

Företag	Globalt	EES-marknaden
Roche	58 (53 %)	23 (52 %)
Takeda	26 (24 %)	16 (28 %)
Basf	12 (11 %)	3 (9 %)
Övriga	13 (12 %)	4 (11 %)

Vitamin B2

omsättning (1994, miljoner euro) och marknadsandel
(1991–1994)

Företag	Globalt	EES-marknaden
Roche	65 (47 %)	20 (46 %)
Basf	44 (29 %)	14 (29 %)
Takeda	24 (12 %)	6 (13 %)
Övriga	18 (12 %)	5 (12 %)

Vitamin B5

omsättning (1998, miljoner euro) och marknadsandel
(1991–1998)

Företag	Globalt	EES-marknaden
Roche	[...] ([30–40] %)	[...] ([40–50] %)
Daiichi	[...] ([25–35] %)	[...] ([25–35] %)
Basf	[...] ([20–30] %)	[...] ([15–25] %)
Övriga	32 (14 %)	3 (7 %)

Vitamin B6omsättning (1993, miljoner euro) och marknadsandel
(1991–1993)

Företag	Globalt	EES-marknaden
Roche	40 (45 %)	15 (51 %)
Takeda	11 (10 %)	3 (11 %)
Daiichi	10 (9 %)	2 (8 %)
Övriga	41 (35 %)	11 (30 %)

Vitamin Comsättning (1994, miljoner euro) och marknadsandel
(1991–1994)

Företag	Globalt	EES-marknaden
Roche	266 (40 %)	79 (51 %)
Takeda	169 (24 %)	13 (8 %)
Basf	48 (6 %)	18 (11 %)
Merck	57 (8 %)	13 (8 %)
Övriga	266 (21 %)	43 (22 %)

Vitamin D3omsättning (1997, miljoner euro) och marknadsandel
(1994–1997)

Företag	Globalt	EES-marknaden
Roche	26 (40 %)	6 (28 %)
Solvay	21 (32 %)	9 (38 %)
Basf	11 (15 %)	4 (20 %)
Rhône-Poulenc	6 (9 %)	2 (10 %)
Övriga	3 (4 %)	1 (4 %)

Vitamin Homsättning (1993, miljoner euro) och marknadsandel
(1991–1993)

Företag	Globalt	EES-marknaden
Roche	44 (45 %)	13,6 (37 %)
Sumitomo	22 (23 %)	4,4 (12 %)
Tanabe	15,7 (16 %)	9,6 (26 %)
Merck	6,3 (7 %)	4 (11 %)
Lonza	4,7 (5 %)	2,8 (8 %)
Basf	3,7 (4 %)	2 (6 %)

Folsyraomsättning (1993, miljoner euro) och marknadsandel
(1991–1993)

Företag	Globalt	EES-marknaden
Roche	9,8 (65 %)	2,3 (55 %)
Takeda	4 (27 %)	1,8 (43 %)
Sumika	0,6 (4 %)	0,03 (> 1 %)
Kongo	0,8 (5 %)	0,12 (2 %)

Betakarotenomsättning (1998, miljoner euro) och marknadsandel
(1992–1998)

Företag	Globalt	EES-marknaden
Roche	[...] ([70–80] %)	[...] ([80–90] %)
Basf	[...] ([20–30] %)	[...] ([10–20] %)

Karotenoideromsättning (1998, miljoner euro) och marknadsandel
(1993–1998)

Företag	Globalt	EES-marknaden
Roche	[...] ([70–80] %)	[...] ([60–70] %)
Basf	[...] ([20–30] %)	[...] ([10–20] %)

1.3 FÖRFARANDE

- (124) Den 12 maj 1999 underrättade Rhône-Poulenc kommissionen om att företaget (enligt kommissionens meddelande om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden⁽¹⁴⁾) ville informera kommissionen om sin och andra tillverkares delaktighet i den europeiska delen av en världsomspännande vitaminkartell och att det avsåg att samarbeta med kommissionen i dess undersökningar.
- (125) Den 19 maj 1999 lämnade Rhône-Poulenc till kommissionen en skriftlig sammanfattning av verksamheten på marknaden för vitamin A och E som företaget medgav utgjorde en överträdelse mot artikel 81 i fördraget.
- (126) Rhône-Poulenc lämnade den 25 maj 1999 kommissionen en kompletterande inlägga som innehöll ytterligare detaljer om kartellen.
- (127) Roche och Basf skrev den 4 respektive den 6 maj 1999 till kommissionen, vilket följdes av en gemensam hänvändelse den 17 maj 1999. De informerade kommissionen om sin avsikt att samarbeta i alla eventuella undersökningar, dock utan att lämna några redogörelser eller någon dokumentation.

- (128) Den 26 maj 1999 begärde kommissionen att Roche och Basf skulle lämna information enligt artikel 11 i förordning nr 17 om deras delaktighet i misstänkta hemliga arrangemang i fråga om vitamin A, B2, B5, C, E, betakaroten och förblandningar, de produkter som identifierats i de amerikanska rättsmålen, se skälen 149–154 nedan.
- (129) Vart och ett av företagen delgav kommissionen en promemoria där det medgav överträdelse mot artikel 81: Roche den 4 juni och Basf den 15 juni 1999. Dessa redogörelser omfattade bara de vitaminprodukter som var föremål för åtal i Förenta staterna. När det gäller förblandningar hävdade tillverkarna att det, även om det förekommit sporadiska diskussioner om dessa i Europa, aldrig hade varit fråga om verkliga avtal för dessa eftersom försäljningen främst gällde produkterna i ren form⁽¹⁵⁾.
- (130) I en skrivelse av den 23 juni 1999 lämnade Basf kommissionen en omfattande dokumentation som framför allt rörde den volymkontroll och de övervakningssystem som man inom kartellen tillämpade för ovan nämnda vitaminprodukter från 1989 och framåt.
- (131) Roche lämnade även kommissionen omfattande dokumentation om systemet för volymkontroll i fråga om vitamin A, E, B5, betakaroten och karotenoider i en skrivelse av den 22 juni 1999.
- (132) I skrivelser av den 9 och 16 juli 1999 som svar på kommissionens begäran om uppgifter av den 26 maj 1999 lämnade Roche detaljerade uppgifter och dokumentation om arrangemangen i fråga om vitamin A, E, B5, C och betakaroten. Den 30 juli 1999 lämnade företaget information om arrangemangen i fråga om vitamin B1, B6, D3, H och karotenoider. Den 16 juli 1999 lämnade även Basf svar på begäran om uppgifter om de möten som hållits i fråga om vitamin A, E, B5 och C.
- (133) Solvay Pharmaceuticals lämnade en promemoria om de konkurrensbegränsande arrangemangen i fråga om vitamin D3 i en skrivelse av den 29 juni 1999, vilken kompletterades med ytterligare information och dokumentation den 14 september 1999.
- (134) Den 19–20 augusti 1999 skickade kommissionen en begäran om uppgifter till Takeda, Daiichi, Tanabe, Sumitomo, Lonza och Merck i fråga om deras misstänkta delaktighet i arrangemangen för prissättning av vissa vitaminer. Begäran rörde inte alla produkter för vilka de misstänktes delta i hemligt samarbete⁽¹⁶⁾.
- (135) Den 9 september 1999 mottog kommissionen dokumentation från Takeda som rörde vitamin B1, B2, B6, C och folsyra. Takeda hävdade att man hade förberett denna dokumentation redan innan man fick begäran enligt artikel 11. Företaget lämnade den 18 och 20 oktober 1999 svar på begäran om uppgifter i fråga om vitamin B1 och B6. Det lämnade ytterligare handlingar om folsyra, och lämnade den 10 januari 2000 ett svar på den begäran om uppgifter i fråga om folsyra som hade skickats den 15 november 1999.
- (136) Daiichi hade redan den 2 juli 1999 lämnat en mängd dokument till kommissionen som rörde vitamin B5 – innan kommissionen skickade företaget en begäran om uppgifter enligt artikel 11 som rörde vitamin B6.
- (137) När det gäller vitamin B6 förnekade Daiichi i sitt svar på begäran om uppgifter av den 19 augusti 1999 inte sin inblandning i samarbetet, åtminstone inte fram till mitten av 1994.
- (138) I sitt svar av den 11 oktober 1999 medgav Tanabe sin delaktighet i samarbetet med andra tillverkare av biotin från oktober 1991 till 1994.
- (139) Den 12 oktober fick kommissionen dokumentation och en promemoria från Eisai som rörde konkurrensbegränsande arrangemang för vitamin E.
- (140) I sitt svar av den 5 november 1999 medgav Sumitomo frekventa kontakter med andra biotintillverkare, men hävdade att dessa kontakter inte inbegrep något konkurrensbegränsande uppträdande från dess sida.
- (141) I en skrivelse av den 24 september 1999 som svar på kommissionens begäran medgav Lonza att företaget deltagit i ett antal flerpartsmöten med andra biotintillverkare och att dessa hade en konkurrensbegränsande karaktär.
- (142) Merck medgav i sitt svar av den 26 oktober 1999 att företaget hade deltagit i diskussioner om prissättningen på biotin med konkurrenter. Den 22 november 1999 lämnade företaget vissa relevanta dokument om arrangemangen för denna produkt.

1.3.1 DET ADMINISTRATIVA FÖRFARANDET

- (143) Den 6 juli 2000 inledde kommissionen förfaranden i detta ärende och antog ett meddelande om invändningar till de företag som detta beslut riktar sig till.
- (144) Företagen fick tillgång till kommissionens undersökning genom en cd-rom som innehöll allt tillgängligt material i ärendet. Denna cd-rom skickades till dem strax efter att meddelandet om invändningar hade utfärdats.
- (145) Sumitomo och Sumika hävdar att de inte hade fullständig tillgång till materialet eftersom kommissionen inte

lämnade icke-konfidentiella versioner i samtliga fall eller en detaljerad beskrivning av innehållet i dessa handlingar, och att kommissionen därför kan ha kränkt dessa båda företags rätt att försvara sig.

(146) Detta argument måste avfärdas. Kommissionen lämnade en fullständig kopia av alla tillgängliga och delvis tillgängliga handlingar i sitt ärende – däribland icke-konfidentiella versioner av delvis tillgängliga handlingar – i den cd-rom som skickades till alla parter som meddelandet om invändningar riktade sig till. Den upprättade en förteckning över innehållet i de handlingar, vilken lämnades till samma mottagare.

(147) Efter att ha lämnat skriftliga svar på meddelandet om invändningar närvarade alla mottagare av detta beslut förutom Solvay Pharmaceuticals BV, Kongo Chemical Co. Ltd och Sumika Fine Chemicals Ltd vid ett muntligt förhör i ärendet den 12 december 2000. Vid detta förhör fick företagen också möjlighet att yttra sig om de andra parternas skriftliga svar, vilka hade lämnats till dem tidigare.

(148) I sina skriftliga svar på meddelandet om invändningar bestred ingen av tillverkarna förutom Sumitomo och Sumika i sak de fakta på vilka kommissionen grundade sitt meddelande om invändningar.

1.3.2 FÖRFARANDE I ANDRA JURISDIKTIONER

(149) Den 8 maj 1998 stämde District Court of Northern Texas Roches amerikanska dotterföretag i samband med det amerikanska justitieministeriets undersökningar av vitaminmarknaden.

(150) I uppgifter som lämnades till District Court of Northern Texas den 20 maj 1999 anklagades Roche och Basf för att delta i en sammanslutning och sammansvärjning i strid mot avsnitt 1 i 1890 års Sherman Act (15 USC §1) i syfte att begränsa konkurrensen genom att fastställa priser och fördela försäljningsvolymerna för vissa vitaminer i Förenta staterna och på annat håll. Vissa enskilda åtalades också för straffrättsliga överträdelser mot Sherman-lagen. Följande vitaminer och tidsperioder var aktuella:

— Vitamin A och E: från januari 1990 till februari 1999.

— Vitamin B2: från januari 1991 åtminstone fram till hösten 1995.

— Vitamin B5: från januari 1991 åtminstone fram till december 1998.

— Vitamin C: från januari 1991 åtminstone fram till hösten 1995.

— Betakaroten: från januari 1991 åtminstone fram till december 1998.

— Vitaminförblandningar: från januari 1991 åtminstone fram till december 1997.

(151) Genom ett avtal om åtalstergift med Förenta staterna erkände sig Basf och Roche vara skyldiga till sammansvärjningen och dömdes att böta 225 miljoner respektive 500 miljoner US-dollar. Två av Roches högsta chefer, [...] (*) och [...] (*), som båda ingick i styrelsen, erkände sig skyldiga till brott och dömdes till fyra respektive fem månaders fängelse och till att betala personliga böter.

(152) Den 9 september 1999 erkände sig Takeda, Eisai och Daiichi skyldiga och betalade böter på totalt 137 miljoner US-dollar för sin delaktighet i vitaminsammansvärjningen.

(153) Rhône-Poulenc beviljades villkorlig immunitet från åtal enligt justitieministeriets immunitetsprogram för företag efter att företaget samarbetat med de amerikanska myndigheterna.

(154) De huvudsakliga böter som utdömts för vitaminsammansvärjningen i Förenta staterna uppgår sålunda till följande:

— Roche: 500 miljoner US-dollar.

— Basf: 225 miljoner US-dollar.

— Takeda: 72 miljoner US-dollar.

— Eisai: 40 miljoner US-dollar.

— Daiichi: 25 miljoner US-dollar.

(155) Kanadas konkurrensmyndighet har också genomfört omfattande undersökningar av priskartellen eftersom den påverkade konkurrensen i fråga om försäljning och utbud av vitaminer i bulk i Kanada.

(156) Den 22 september 1999 erkände sig Roche, Basf, Rhône-Poulenc, Daiichi och Eisai i Kanadas federala domstol (Trial Division) skyldiga till anklagelserna om sammansvärjning för att förhindra eller begränsa konkurrensen i strid mot avsnitt 45 i 1985 års konkurrenslagstiftning.

(157) Följande straffrättsliga böter utdömdes:

- Roche: 48 miljoner kanadensiska dollar.
- Basf: 18 miljoner kanadensiska dollar.
- Rhône-Poulenc: 14 miljoner kanadensiska dollar.
- Daiichi: 2,5 miljoner kanadensiska dollar.
- Eisai: 2 miljoner kanadensiska dollar.

1.3.3 DOKUMENTATION

(158) De viktigaste skriftliga bevisen som kommissionen fått in består av följande:

- Redogörelse från Rhône-Poulenc av den 19 maj 1999 med bilagor (Rhône-Poulencs redogörelse).
- Kompletterande redogörelse från Rhône-Poulenc av den 25 maj 1999 med bilagor (Rhône-Poulencs kompletterande redogörelse).
- Redogörelse från Roche av den 2 juni 1999 (Roches redogörelse).
- Redogörelse från Basf av den 15 juni 1999 (Basfs redogörelse).
- Redogörelse från Solvay Pharmaceuticals BV (i fråga om vitamin D3) av den 29 juni 1999 (Solvays första redogörelse).
- Dokumentation som Roche lämnade i en skrivelse av den 22 juni 1999 (bunt A).
- Dokumentation som Basf lämnade i en skrivelse av den 23 juni 1999 (bunt B).
- Roches svar i fråga om vitamin E enligt artikel 11 av den 9 juli 1999 med bilagorna 1–14 (bunt C).
- Daiichis redogörelse av den 9 juli 1999 (Daiichis redogörelse) i fråga om vitamin B5 plus skriftliga bevis (bunt D).
- Roches svar (vitamin A, E, B2, B5, C, etc.) enligt artikel 11 av den 16 juli 1999 med bilagor.
- Basfs svar (vitamin A, E, B5, C) enligt artikel 11 av den 16 juli 1999 med bilagor.
- Roches skrivelse av den 30 juli 1999 i fråga om vitamin B1, B6, D3, biotin och karotenoider med bilagor.

— Redogörelse från Solvay Pharmaceuticals BV av den 14 september 1999 (Solvays andra redogörelse).

— Dokumentation som Takeda lämnade den 7 september 1999 i fråga om arrangemangen kring vitamin B1, B2, B6, C och folsyra (bunt E).

— Dokumentation som Takeda lämnade den 18 oktober 1999 i fråga om arrangemangen kring folsyra (bunt F).

— Takedas svar av den 18 och 20 oktober 1999 på begäran om uppgifter i fråga om vitamin B1 och B6.

— Eisais redogörelse av den 12 oktober 1999 plus bifogade handlingar (Eisais redogörelse).

— Tanabes svar av den 11 oktober 1999 på begäran om uppgifter i fråga om biotin med bilagor.

— Mercks svar av den 26 oktober 1999 på begäran om uppgifter i fråga om biotin.

— Mercks skrivelse av den 22 november 1999 som svar på begäran om uppgifter i fråga om vitamin B1 och B6.

— Takedas svar av den 10 januari 2000 på begäran om uppgifter i fråga om folsyra.

1.4 KARTELLERNA

(159) I detta avsnitt beskrivs de uppgifter som rör varje kartell på de olika berörda marknaderna för vitaminprodukter, nämligen marknaderna för vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folsyra, betakaroten och karotenoider.

1.4.1 VITAMIN A OCH E

1.4.1.1 *Kartellernas ursprung och grundläggande struktur*

(160) De europeiska tillverkarna uppger att priset på både vitamin A och E faktiskt föll avsevärt under slutet av 1980-talet till följd av konkurrensen. Roche uppger att det "dramatiska" prisfallet på vitamin E beror på Eisais "prisoffensiv" under 1989 (för vitamin A skyller Roche på Rhône-Poulencs aggressiva prispolicy). Under sommaren 1989 hölls åtminstone två möten på högsta nivå, det första den 7 juni mellan Roche och Basf i Basel och det andra i Zürich, där även Rhône-Poulenc deltog.

Höga chefer inom Roche, Basf och Rhône-Poulenc möttes åter i Zürich i eller kring september 1989. Mötet varade i två dagar. Eisai närvarade inte. Roche uppger att tanken var att få med Eisai i ett senare skede.

(161) Enligt Rhône-Poulenc var Roche nöjd med sin marknadsandel på 50 procent, medan Basf ville öka sin andel på 30 procent av marknaden och Rhône-Poulenc ville ha en större andel än sina 15 procent men insåg att det inte skulle vara möjligt.

(162) Basf har i viss detalj beskrivit det möte i september 1989 i Zürich som innebar att man inrättade kartellen för vitamin A och E.

(163) Den första dagen identifierade de höga chefer som ansvarade för försäljningen av vitaminer inom varje företag tillsammans med några produktchefer storleken på marknaden för vitamin A och E, och kom sedan överens om fördelningen av världsmarknaden och de regionala marknaderna mellan de fyra tillverkarna på grundval av deras respektive försäljning under 1988.

(164) Sammanfattningsvis var det bakomliggande målet att stabilisera varje tillverkares andel av världsmarknaden. Marknadsandelarna frystes på 1988 års nivåer, och allt eftersom marknaden växte fick varje företag bara öka sin försäljning enligt dess överenskomna kvot och mot bakgrund av marknadens tillväxt utan att detta fick ske på en konkurrens bekostnad.

(165) Den andra dagen anslöt sig ordförandena för varje företags enhet för finkemikalier eller motsvarande och cheferna för varje företags organisation för försäljning av vitaminer till mötet för att godkänna de överenskomna kvoterna och skapa "förtroende" mellan deltagarna om att arrangemangen skulle respekteras. Principen "pris före volym" godtogs som kartellens grundläggande princip. Specifika prisnivåer diskuterades också.

(166) Enligt uppgifter som lämnats av Basf uppgick marknadsandelarna för varje tillverkare av vitamin A under 1988, som utgjorde "basår" för fastställandet av kvoter, till följande:

	Roche	Basf	Rhône-Poulenc
Västeuropa	46,5 %	29,8 %	23,7 %
Globalt	48,1 %	29,3 %	22,6 %

(167) För vitamin E lämnade Basf också följande information om den faktiska försäljningen under 1988, vilken motsvarade följande andelar.

	Roche	Basf	Rhône-Poulenc	Eisai
Västeuropa	46 %	31,1 %	14,9 %	8 %
Globalt	46,5 %	28,1 %	15,2 %	10,2 %

(168) Dessa siffror kan ha justerats något för att ge de fördelade kvoterna. Enligt Basf uppgick de globala marknadsandelarna som man kom överens om vid mötet i Zürich till följande:

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

Roche bekräftar de kvoter för vitamin A som anges ovan.

(169) Under hösten 1989 höll de europeiska tillverkarna ett andra möte i Basel för att mer i detalj utveckla ramarna och förfarandena för kartellen. För varje region inbegripet Europa delades marknadsandelskvoterna in efter enskilda länder så att den totala tilldelningen av kvoter motsvarade den tilldelade regionala andelen och de regionala andelarna motsvarade de globala kvoterna.

(170) Man uppskattade marknaden för 1990 och enades om en prognos. De procentuella kvoterna för varje företag räknades sedan om till försäljningskvoter uttryckta i ton för de globala, regionala och nationella marknaderna.

(171) Under kartellens varaktighet upprepades denna övning i slutet av sommaren eller under hösten varje år, och den kom att kallas "budgeten".

Struktur och deltagare

Struktur med regelbundna möten

(172) Allt eftersom kartellen utvecklades uppstod en komplex struktur med regelbundna möten. Dessa skedde på följande fyra nivåer:

Högsta nivå

(173) Denna nivå utgjordes av de högsta cheferna i företagen med ansvar för vitaminverksamheten och inbegrep cheferna för dessa affärsenheter och ibland cheferna för de

organisationer som ansvarade för försäljningen av vitaminer. Deras roll var att ge avtalet stöd på hög nivå, att fastställa en övergripande strategi och att se till att alla parter fortsatte att följa avtalet.

Försäljningschefer

- (174) Cheferna för de organisationer som ansvarade för försäljningen av vitaminer som också kunde närvara vid mötena på högsta nivå fattade beslut om avtalens praktiska tillämpning och slutförde budgetarna. Vid vissa av deras möten kunde även ordförandena för aktuella affärsenheter närvara. De möttes två eller tre gånger per år.

Globala produktchefer

- (175) Denna nivå utgjordes av chefer med ansvar för försäljningen av vitamin A och E på global nivå. Deras möten, som hölls varje kvartal, syftade till att övervaka genomförandet av kvotsystemen.

Regionala produktchefer

- (176) Dessa möten, som organiserades av de regionala ledningarna och inbegrep försäljningscheferna för varje region, inbegreppet Europa, hölls cirka fyra gånger om året. Diskussionerna inbegrep prissättning gentemot enskilda kunder. Denna grupp ansvarade också för att

- övervaka försäljningen mot bakgrund av budgeten på regional nivå och att om så krävdes göra justeringar,
- identifiera den relevanta marknadsutvecklingen inom deras regioner,
- genomföra de prishöjningar som man kommit överens om på högre nivåer.

- (177) De regionala mötena för Europa kombinerades ofta med globala verksamhetsmöten på en högre nivå.

- (178) Basf namngav de vanliga deltagarna i mötena under den aktuella perioden.

Samspelet mellan olika grupper

- (179) Kartellens verksamhet var inriktad på att förbereda och genomföra den årliga "budgeten". I detta och andra avseenden liknade kartellens mekanismer ett enskilt företags interna finansförvaltning och finansiella kontroller.

- (180) De försäljningschefer som identifieras av Basf och som Rhône-Poulenc kallar "höga chefer för vitaminverksamheten" möttes, vanligtvis i augusti, för att diskutera globala försäljningssiffror och uppskattningar av marknadens storlek och tillväxt under kommande år samt utarbeta budgeten för följande år.

- (181) Dessa möten, som kallades "budgetmöten", organiserades utan undantag av Roche och hölls på hotell i eller kring Bryssel. Enligt Rhône-Poulenc gjorde Roche först en presentation av det aktuella marknadsläget med tabeller som de utarbetat på grundval av information som övriga deltagare i förhand lämnat per telefon.

- (182) Det var inom detta forum som man normalt beslutade om prishöjningar: vanligtvis höjdes priset i steg på fem procent. De slutliga prisbesluten fattades vanligtvis under andra halvåret och i typfallet verkställdes en prishöjning den 1 april följande år.

- (183) Om man beslutade om en prishöjning tog Roche vanligtvis ledningen och aviserade den först (uppenbart bad man dock ibland Basf att utåt sett ta ledningen för prishöjningen).

- (184) Efter augusti månads budgetmöte möttes de tre ordförandena för berörda affärsenheter i Rhône-Poulencs fall den verkställande direktören för RPAN, så att de verksamhets- och försäljningschefer som hade deltagit i budgetmötet kunde presentera föregående års resultat.

- (185) Dessa möten hölls också på hotell i eller kring Basel. Vid sammanträdena, som organiserades och leddes av Roche, redogjorde detta företag för marknadens utveckling, och ordförandena för berörda affärsenheter diskuterade marknadens storlek, ökning av marknadsandelar och prisändringar samt försökte lösa eventuella problem.

- (186) De högsta företagscheferna från Roche, Basf och Rhône-Poulenc som hade överinsyn över vitaminverksamheten höll ytterligare möten en eller två gånger om året i Basel, Paris och Frankfurt, vilka uppenbarligen organiserades av de olika inblandade företagen. Enligt Rhône-Poulenc fanns det ingen specifik dagordning. Dessa är förmodligen de möten som Roche beskriver. De syftade till att påvisa att kartellen hade stöd från högsta nivå och att fastställa den övergripande strategin.

- (187) De regionala mötena för Europa organiserades vanligtvis också av Roche och hölls i Basel. Dessa möten förlades

till månaden efter slutet av varje kvartal. De regionala försäljningscheferna rapporterade om marknadens utveckling till de möten på högre nivå där man fattade erforderliga beslut.

- (188) De chefer som deltog i de regionala mötena i Europa hade varje vecka telefonkontakt för att övervaka avtalen om priser och försäljningsvolymerna samt diskutera enskilda kunder. Varje månad informerade de varandra om de volymer av vitamin A och E som såldes på varje nationell marknad. (Roche gav de andra uppgifter om Eisais månadsförsäljning på den europeiska marknaden i dess helhet snarare än för varje land.)

Mekanismer för volymkontroll: "budgetar"

Allmänt

- (189) Den grundläggande tanken bakom kartellen var att frysa marknadsandelarna för de båda produkterna på 1988 års nivåer.
- (190) Samtliga tre stora europeiska tillverkare har lämnat kommissionen tabeller och kalkyler som skapats och använts för att beräkna, se över och komma överens om försäljningskvoter för vitamin A och E för varje regional och nationell marknad.
- (191) Den dokumentation som lämnats av Basf utgör den mest fullständiga kring "budgeten" och kan användas för att påvisa hur mekanismen för volymkontroll fungerade. Till större delen består Basfs handlingar av a) arbets- eller stöddokument som användes för att fastställa den årliga "budgeten" för varje tillverkare och för varje land, samt b) diagram där man jämför varje tillverkares faktiska försäljning med deras respektive "budgeterade volymer", det vill säga deras kvot för varje regional och nationell marknad både på årsbas och för delperioder (uppgifter om volymer utbyttes varje månad).
- (192) Den dokumentation som Roche lämnat består av a) kalkyler som upprättats utifrån de uppgifter som övriga tillverkare lämnat och som återspeglar avtalen om volymtilldelning samt månads- och årsresultat som deltagarna utbytt, och b) diagram som Roche utarbetat för budgetdiskussioner och budgetsammanträden.
- (193) Dokumentationen om 1998 års budget är representativ för hela den aktuella perioden och kan tjäna som exempel ⁽¹⁷⁾.

Vitamin A

- (194) För hela "regionen" (som också inbegriper Östeuropa, Afrika och Mellanöstern) uppgår de föreslagna kvoterna till 45,3 procent för Roche, 31,6 procent för Basf och 23,3 procent för Rhône-Poulenc.
- (195) För Västeuropa i dess helhet uppges kvoterna till 44,3 procent för Roche, 32,1 procent för Basf och 23,6 procent för Rhône-Poulenc.
- (196) Informationen för hela året sammanställdes per månad för att se till att varje part höll sig till sin tilldelade marknadsandel. Om en konstaterades sälja mer än sin tilldelade kvot måste denna part "minska" försäljningen för att de andra skall kunna komma ifatt. Om en tillverkare i slutet av året låg avsevärt över sin kvot måste den köpa vitaminer från övriga tillverkare för att kompensera dem för motsvarande bortfall i deras tilldelning.

Vitamin E

- (197) En liknande databas upprätthölls för vitamin E, även om 1) det finns separata diagram för "foder", "läkemedel" och "totalt", och 2) volymerna anges i ton.
- (198) Den dokumentation som Basf lämnar för år 1998 kan också användas för att illustrera systemets funktion då det tillämpades på detta sätt även för åren 1989 till 1997.
- (199) I kalkylerna för vitamin E ges åter de tre stora tillverkarna nummer "1", "2" och "3", medan "4" avser Eisai och "5" andra tillverkare.

Minimipriser och riktpriiser

- (200) Vid sitt möte på "högsta nivå" i Zürich i september 1989 kom ordförandena för berörda affärsenheter inom Roche, Basf och Rhône-Poulenc överens om en policy inriktad på "pris före volym".
- (201) Besluten huruvida, när och med hur mycket man skulle höja priserna fattades av försäljningscheferna för vitaminprodukter vid deras periodiska möten. De slutliga besluten fattades i allmänhet under andra halvåret varje år och i typfallet verkställdes höjningen den 1 april följande år.
- (202) I kartellens början hade parterna kommit överens om en prishöjning på cirka 10 procent för både vitamin A och E.

- (203) Parterna kom vanligtvis överens om att en tillverkare först skulle "avisera" höjningen, antingen i en affärstidning eller direkt till stora kunder. Då prishöjningen väl aviserats av en kartellmedlem skulle de andra vanligtvis direkt följa efter.
- (204) På så sätt kunde de samordnade prishöjningarna om de ifrågasattes utges för att vara ett resultat av prisledning på en oligopolmarknad.
- (205) Kommissionen har fått dokumentation som rör intern prissättning och förvaltning från både Roche och Basf, och som visar att båda tillverkarna vanemässigt verkade på grundval av "listpriser" (eller "riktpriser" och "lägsta priser").
- (206) En illustration av användningen av prismål har lämnats genom Roches "prisdiagram" för vitamin A och E som utfärdades till affärsenheterna i mars 1991.
- (207) Målet för vitamin A var att höja priserna i schweiziska franc med 5–10 procent för 1991 (samtidigt som man motvågde prisskillnaden i US-dollar eller tyska mark för att undvika arbitrage). Samtidigt som cheferna anvisades att upprätthålla den globala marknadsandelen på 48 procent beordrades de att sträva efter "prismålet före målet beträffande volym/marknadsandel: överskrid inte volymen genom att inte nå prismålet" se principen "pris före volym" i skäl 200 ovan.
- (208) Diagrammen visar de listpriser och lägsta priser som skulle tillämpas för varje produkt i tyska mark och US-dollar för andra och tredje kvartalet 1991.
- (209) För verkställandet av höjningen ålades affärsenheten att i Europa strikt följa "nuvarande priser i tyska mark för foder under andra kvartalet 1991. Prishöjningen på 10 procent skulle förberedas och aviseras i maj med omedelbar verkan på avistamarknaden och alla kontrakt under tredje kvartalet. Priserna för livsmedel och läkemedel skall tillämpas strikt." Liknande anvisningar gavs för vitamin E.
- (210) Under 1991 års samordnade initiativ sattes nya priser för varje kvartal. Från början av 1993 höjdes priserna i regel en gång per år, vanligtvis den 1 april, där den 1 oktober också används som ett reservdatum.
- (211) Under kartellens första år möttes chefer från Roche, Basf och Rhône-Poulenc ofta för att konkretisera sina arrangemang: Rhône-Poulenc har identifierat nio möten i Basel mellan januari 1990 och januari 1991.
- (212) Det förekom också separata möten mellan Roche and Eisai om vitamin E som är dokumenterade i Roches interna promemoria med rubriken "Eisai history", och som inleddes med ett möte på högsta nivå i Japan i september 1990.
- (213) Ett uppföljningsmöte ägde rum i Basel den 25 oktober 1990 där chefer från Eisai bekräftade företagets vilja att gå med i "klubben" under förutsättning att medlemmarna utbytte uppgifter om deras försäljning.
- (214) De tre europeiska tillverkarna kom vid ett trepartsmöte i Basel den 30 oktober 1990 överens om att släppa in Eisai i systemet för en initial period på fem år med tilldelning av en kvot på 1 600 ton som kunde höjas efter marknadens tillväxt. För Eisai låg fördelen i en garanterad försäljningsvolym och högre priser.
- (215) Eftersom Eisai under större delen av 1990 inte ingick i systemet för vitamin E och hade levererat en större volym än väntat hade arrangemangen uppenbarligen inte resulterat i någon större prishöjning under detta år.
- (216) I december 1990 brandskadades Rhône-Poulencs anläggning för vitamin E svårt. De stora tillverkarna kom fram till att kunderna skulle vara beredda att betala högre priser på grund av ett bristande utbud av produkten, de konstaterade också att priserna på vitamin A kunde höjas i kölvattnet på denna utbudsbrist på vitamin E.
- (217) Även om Rhône-Poulenc presenterar denna slumpartade händelse som en katalysator för kartellens konsolidering står det utifrån Basfs och Roches redogörelser av händelserna klart att ramarna för kartellen och mekanismerna för dess genomförande hade beslutats redan i slutet av 1989.
- (218) Efter det så kallade "toppmötet" i Japan den 8 och den 9 januari 1991 mellan höga chefer för de tre europeiska tillverkarna och Eisai (se skäl 234) bekräftade det sistnämnda företaget sin vilja att gå med i det globala systemet för volymtilldelning för vitamin E, och dess kvot höjdes från 10 till 11 procent. Eisai tycks ha rationaliserat diskussionerna med konkurrenterna i fråga om konkurrenslagstiftningen genom att möta vart och ett av de tre företagen separat i vardera 20 minuter. Man kallade, inte helt uppriktigt, dessa möten för "artighetsvisiter". Oavsett vilken tveksamhet som Eisai kan ha hoppats på att framkalla genom detta knep motverkades dess effekter av att man bjöd in samtliga tre konkurrenter till ett

Kartellernas verksamhet 1989–1997

- (211) Under kartellens första år möttes chefer från Roche, Basf och Rhône-Poulenc ofta för att konkretisera sina arrangemang: Rhône-Poulenc har identifierat nio möten i Basel mellan januari 1990 och januari 1991.

"gemensamt möte" omedelbart därefter i en restaurang där man (enligt egen utsago) föreslog och diskuterade ett "ordnat försäljningssystem".

"gränspriserna" med omedelbar verkan: den minsta prishöjningen skulle vara 2 tyska mark för vitamin A och 1 tysk mark för vitamin E.

(219) Avtalet bekräftades några veckor senare då höga chefer för Roche besökte Japan och mötte företrädare för Eisai (se skäl 236).

(220) Det definitiva införlivandet av Eisai i volym- och pris-sättningssystemet för vitamin E gjorde tillsammans med bristen på produkten det möjligt för de fyra tillverkarna att höja priserna på denna produkt avsevärt under 1991. (Rhône-Poulenc köpte vitamin E av Roche och Basf som leveranser till en "samproducent" fram till dess att dess anläggning åter tagits i bruk). Samtidigt och parallellt med prishöjningarna på vitamin E kom de tre europeiska tillverkarna överens om och verkställde betydande prishöjningar på vitamin A.

(221) Priserna på båda vitaminerna ökade avsevärt mellan 1991 och 1994. Den ursprungliga prishöjning som genomfördes 1991 var i storleksordningen 10 procent (se skäl 202). Enligt Roche var målet efter 1994 att upprätthålla de priser som uppnåtts.

(222) De samtidiga och enhetliga prishöjningarna på vitamin A och E ledde till att lokala förblandningsföretag klagade hos myndigheterna i Frankrike. De franska myndigheterna genomförde den 28 januari 1993 en inspektion. Roche underrättade Takeda om resultatet av denna inspektion vid ett möte den 8 februari 1993. Takeda tog vederbörlig notis om deras avfärdande attityd gentemot undersökningarna:

"Ingenting hittades vid undersökningen. Dessutom gjordes en inspektion hos RPAN utan att man hittade något. Denna typ av inspektion gjordes även 1991, men man hittade inga bevis. R anser inte att dessa inspektioner utgör något problem: de är dock noggranna med hur de hanterar dokumentation."

(223) I början av 1994 hade en betydande prisskillnad (på cirka 10 procent) uppstått mellan Europa och Förenta staterna för vitamin A och E. Mäklare utnyttjade möjligheten att genomföra arbitrage-transaktioner. Roche upplyste den 1-4 februari 1994 sina områdeschefer om att "huvudfokus för 1994 års prispolicy därför ligger på Europa ... vårt mål är att höja priset på A med 2 DEM och på E med 1 DEM. Volymerna måste kontrolleras strikt." Basf hade redan i september 1993 uppmärksammat sina europeiska försäljningsbolag på detta fenomen.

(224) Den 14 februari 1994 aviserade Basf genom affärspresen prishöjningar på 5 procent för vitamin A och E. Försäljningskontoren fick anvisningar att tillämpa de nya

(225) 1994 krävde den snabbt ökande efterfrågan på vitamin E avsett för mänsklig konsumtion en översyn av den kvot som tilldelats Rhône-Poulenc. För att upprätthålla sin överenskomna andel på 16 procent av den totala marknaden måste Rhône-Poulenc öka sin försäljning till fodersektorn. I augusti 1994 kom tillverkarna överens om att sätta ett tak på 21 procent för Rhône-Poulencs andel av fodersegmentet. Om denna överenskomna ökning av kvoten inom detta område inte skulle räcka för att ge Rhône-Poulenc dess fulla totala andel på 16 procent skulle de båda andra europeiska tillverkarna köpa produkter från det sistnämnda företaget för att kompensera det för detta underskott. Roche gjorde kompensationsinköp under 1996 och både Roche och Basf gjorde sådana inköp 1997.

(226) BASF har uppgivit att deltagarna under hela kartellens varaktighet har övervägt och utforskat åtgärder för att eliminera småkonkurrenter (från Kina och Ryssland) eller avskräcka dem från att träda in på den europeiska marknaden.

Kartellernas fortsatta verksamhet efter de amerikanska undersökningarna

(227) I slutet av 1997 rapporterades det offentligt i Förenta staterna att det amerikanska justitieministeriet hade sammankallat en federal åtalsjury för att undersöka möjliga straffrättsliga överträdelser mot avsnitt 1 i Sherman-lagen inom vitaminsektorn.

(228) Mötesdeltagarna hade redan blivit medvetna om konkurrensmyndigheternas intresse för deras hemliga arrangemang och försökte minimera antalet kontakter sinsemellan. Det sista trepartsmötet hölls i Basel i november 1997, och man beslutade att man i framtiden bara skulle hålla tvåpartsmöten.

(229) Rhône-Poulenc uppger att dess dåvarande VD för djur- och växthälsosektorn i december 1997 ringde till sina motsvarigheter hos Roche och Basf och arrangerade möten med dem i syfte att informera dem om hans företags "reträtt" från avtalen. Den 22 december 1997 uppger han först ha besökt Basf i Ludwigshafen och därefter Roche vid dess huvudkontor i Basel för att upphäva avtalen för vitamin A och E.

(230) Denna handling "aviserades" till produktledningen vid Rhône-Poulencs foderenhet i början av januari 1998.

- (231) Oavsett vilka formella eller officiella anvisningar man kan ha gett var dock verkligheten en annan: höga chefer från samtliga tre företag beslutade att fortsätta samarbetet i en modifierad form och i "mer diskreta former", som Basf uttryckte det. Detta skedde uppenbarligen på Roches initiativ. Ett möte ägde rum den 15 januari 1998 mellan Roche och Rhône-Poulenc och några dagar senare med Basf. Båda mötena beskrevs av Roche som ett "möte på högsta nivå och på verksamhetsnivå". Man beslutade att man inte skulle hålla några fler gruppmöten utan bara kontakter mellan två parter då så krävdes. Roche har lämnat en förteckning över dessa möten. Under en period på över ett år utbytte dessa höga chefer också varje månad uppgifter om försäljningen från sina hem i syfte att övervaka eventuella avvikelser från de överenskomna kvoterna.
- (232) Basfs tillskrivning av ansvaret för dessa fortsatta kontakter till "några få enskilda" inom varje företag måste ses mot bakgrund av deras ställning: försäljningscheferna för vitaminer inom Roche och RPAN:s affärsdirektör.
- (233) Det sista kända tillfället då dessa kontakter ägde rum var i februari 1999 då man utbytte försäljningsuppgifter för januari månad.
- Eisais delaktighet**
- (234) Eisai tillverkade bara vitamin E och deltog inte några möten som rörde vitamin A. Vad gäller vitamin E tog Roche kontakt med Eisai i syfte att skapa en kartell redan den 22–23 november 1989 i Tokyo. Dessa kontakter följdes av ett möte i Basel den 8 december 1989 med de tre europeiska tillverkare som Eisai beskriver. Eisai hävdar dock att man inte gjort något åtagande att minska sin produktion. Efter ytterligare möten med Roche i Europa och Japan och fortsatta påtryckningar från Roche, bjöd Eisai in höga chefer från de tre europeiska tillverkarna till ett "toppmöte" den 8–9 januari 1991. Eisais påstående att man vid detta tillfälle var en motvillig värd som "förvånades" av uppenbara överträdelser mot normal affärsetik motsägs av villkoren i inbjudan till Roche.
- (235) Såsom uttryckligen anges i inbjudan syftade mötet till att bekräfta den högsta ledningens avsikter att upprätta ett förtroligt förhållande mellan parterna och att komma överens om karaktären hos nästa "toppmöte".
- (236) Några veckor senare, den 30–31 januari 1991, reste höga chefer från Roche till Japan för att separat möta ett antal japanska vitamintillverkare, däribland Eisai. Man kom överens om en prishöjning på cirka 10 procent (se skäl 207). Man kom också överens om att samtliga framtida kontakter bara skulle ske bilateralt: Roche skulle informera Basf och Rhône-Poulenc om resultatet av dessa. Roche skulle i sin tur komma överens om sin ståndpunkt med de båda andra europeiska tillverkarna och agera å deras vägnar i sina mellanhavanden med Eisai.
- (237) Därefter förekom inga flerpartsmöten mellan Eisai och företaget kommunicerade alltid med kartellen genom Roche.
- (238) Det vanliga förfarandet var att de tre europeiska tillverkarna, oavsett om det handlade om möten på högsta nivå eller rörde sig om budgetmöten, kvartalsvisa verksamhetsmöten eller regionala möten, möttes först var efter Roche mötte Eisai på lämplig nivå en eller två veckor senare.
- (239) Eisai gav Roche uppgifter om sin försäljningsvolym inom varje region. Roche gav i sin tur Eisai samlade uppgifter om de tre europeiska tillverkarnas samlade försäljning globalt och regionalt. Man lämnade inga uppgifter om de enskilda företagens försäljning.
- (240) Eisais försök att i detta förfarande framställa sig som en motvillig deltagare i arrangemangen i syfte enbart att "utbyta information" motsägs av den dokumentation som kommissionen har fått från Roche och som härrör från Eisai. Denna påvisar den sistnämndas aktiva delaktighet i upprättandet av ett kvotsystem. Eisai har självt lämnat kommissionen handlingar som det utarbetat i samband med dessa möten och som bestrider dess påstående.
- (241) Ett diagram som en anställd hos Eisai utarbetat inför ett möte i februari eller mars 1995 visar Eisais resultat i Nordamerika, Europa, Asien och Sydamerika under 1990, 1993 och 1994 samt dess plan för 1995. En "talpunkt" för samma möte påvisar att Eisais uttalade policy gentemot dess konkurrenter var att övertyga dem om sina goda avsikter i fråga om kartellarrangemang:
- "Mötet som hölls i januari 1991 har erkänts som 'bas' och 1990 års resultat som baskvantitet.
- Som den som har den minsta marknadsandelen har vi startat med en andel på 11,2 procent (1990) och ni har godtagit en andel på 11,9 procent i planen (1991).

För att bevara vår andel på 11 procent har vi följt den grundläggande plan som ni föreslagit varje år för samarbetet.

Vi har respekterat varandras position och status.

Från det första mötet har vi framfört vår avsikt att få en marknadsandel på [5–15] procent på medellång sikt (5 år) och på [10–20] procent på lång sikt (10 år).

Som framgår av de totala resultaten fram till 1994 har vi aldrig avvikit från det grundläggande avtalet.”

- (242) Eisais aktiva engagemang i kartellen för vitamin E gjorde det oavsett vilka svepskäl man antog för att ”motivera” mötena, möjligt för de europeiska tillverkarna att höja prisnivån i Europa utan att de behövde oroa sig för att denna japanska tillverkare skulle lägga sig under deras priser. Eisai medger självt att ”företaget hade en policy att höja priserna och att det skulle följa prishöjningar som andra aktörer genomförde.” I detta sammanhang måste varje antydning om att normala marknadskrafter rådde bedömas mot denna bakgrund av kartellens märkliga syn på ”prisledarskap”: se skälen 439–442.

1.4.2 VITAMIN B1 (TIAMIN)

1.4.2.1 **Kartellens ursprung och grundläggande struktur**

- (243) 1989 hade Roche en global marknadsandel på 44 procent, Basf 13 procent, Takeda 31 procent och de kinesiska tillverkarna 9 procent.
- (244) Enligt Roche initierades kartellavtalet för vitamin B1 den 30–31 januari 1991 i samband med att försäljningschefen för vitaminer besökte Tokyo och mötte företrädare för Takeda, och andra japanska vitamintillverkare. Delta-garna utbytte uppgifter om volymer och marknadsandelar under 1990.
- (245) Syftet med avtalet om vitamin B1 var att öka priserna genom att stabilisera marknadsandelar och fördela försäljningsvolymer på grundval av föregående års faktiska försäljning.
- (246) Roche gav inte kommissionen några detaljuppgifter om fördelningen av kvoter för varje region, men dessa fram-

går av den dokumentation som kommissionen fått av Basf.

- (247) Under ”referensåret” 1990 uppgick företagens faktiska försäljning och marknadsandelar i Europa till följande: Roche 280 ton (38 %), Basf 142 ton (20 %) och Takeda 300 ton (42 %). (Prognoser för varje region för 1991 och ”mål” för 1992 ges också).
- (248) Basf närvarade inte vid detta möte och Roche talar inte om den förstnämndas delaktighet i sin redogörelse, men det står klart att Basf var en part i systemet för volymkontroll: se skälen 260–269.

1.4.2.2 **System för volymkontroll och övervakning**

- (249) Även om huvudaktören Roche, till skillnad från dess dokumentation för vitamin A och E, inte lämnar några ”budgethandlingar” till kommissionen för vitamin B1, har Takeda lämnat en avsevärd mängd dokument från den aktuella perioden, inbegripet tabeller och mötesrapporter som visar hur systemet för volymkontroll och övervakning fungerade.
- Ett dokument daterat den 5 juni 1991 med rubriken ”Vitamin B1 monitoring 1990” visar Roches, Basfs, Takedas och de kinesiska tillverkarnas (för de sistnämnda förmodligen uppskattningar) försäljning i varje region (Nordamerika, Latinamerika, Japan, Europa etc.) för 1990.
 - Ett dokument daterat samma dag med rubriken ”Market forecast 1991” som på grundval av ett antagande om marknadstillväxten för varje region (Europa 1,5 %) visar tilldelningen av volymer till varje tillverkare under 1991.
 - Ytterligare ett dokument daterat samma dag med rubriken ”Market Monitoring 1st quarter 1991” i vilken man jämför Roches, Basfs och Takedas faktiska försäljning med prognosen i varje region.
 - Ett dokument med rubriken ”Market and Competition Monitor – Vitamin B1” (daterad den 20 maj 1993) som visar Roches, Basfs och Takedas faktiska försäljning i varje region under 1992 jämfört med deras tilldelade kvoter.

- Ett dokument daterat den 5 november 1993 i vilket man jämför Takedas faktiska försäljning under 1992 med dess tilldelade kvoter i varje region och som innehåller en mall (som skall fullbordas) för att jämföra varje tillverkares "resultat" mot "plan" för perioden januari–december 1993.
- En uppsättning mallar (med uppgifter ifyllda) för att varje kvartal jämföra "tilldelning" och "resultat" för Roche, Takeda och Basf under 1993.
- Liknande dokumentation finns för andra år.

1.4.2.3 Kartellmöten

- (250) Efter det första mötet i januari 1991 möttes chefer från Roche och Takeda regelbundet i Tokyo och Basel på både "högsta nivå" och "verksamhetsnivå" i syfte att övervaka tillämpningen av kvotsystemet och fastställa priser.

(251) Basf deltog inte i mötena, men tilldelades en kvot för vitamin B1 som diskuterades under dessa möten.

(252) Med tanke på att det fanns kartellarrangemang för alla vitaminer som både Roche och Takeda tillverkade (vitamin B1, B2, B6, C och folsyra) täckte deras regelbundna möten ofta samtliga dessa fem produkter. På Roches sida byttes deltagarna på teknisk nivå ut då diskussionerna gick vidare till nästa produkt (se t.ex. Takedas noteringar från det två dagar långa verksamhetsmötet i Tokyo i november 1992 – den första dagen ägnades åt vitamin C, medan morgonsammanträdet den andra dagen ägnades åt vitamin B1, B2 och B6).

(253) Takedas anteckningar från mötet i november 1992 exemplifierar verksamhetsmötenas gång:

"VB1

(1) Utbyte av resultat för januari–september

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

Samtliga under förväntan. B:s marknadsställning är svag.

Har tagits över av kinesiska produkter.

Mer intresserad av att upprätthålla priset än volymen.

(2) Kvot för 1993

Tillväxttakten uppgick till cirka två procent.

1992

	R	T	B	Totalt	Kinesiska	Totalt
	934	859	272	2 065	450	2 515
T gick inte med på ändringar	900	827	263	1 990	525	2 515
1993 års kvot	900	830	265	1 995	650	2 645

(3) Pris

Oförändrat: 43,00 USD, 74,00 DEM

(4) Kinesiska produkter

Takeda vill skydda sina traditionella kunder från att använda foderprodukter som inte uppfyller gällande normer. Det är svårt att återvinna kunder efter att de har börjat använda kinesiska produkter."

(254) Det förekom också tvåpartsmöten mellan Roche och Takeda i Basel som täckte deras gemensamma produktutbud: vitamin B1, B2, B6, C och folsyra. Vid vissa tillfällen hade Takeda också tvåpartsmöten med Basf som inbegrep diskussioner om vitamin B1.

1.4.2.4 Kartellens verksamhet 1991–1994

(255) Från 1991 till omkring 1993 höjde kartellen gradvis priset på vitamin B1. 1991 höjde tillverkarna marknadspriset från under 65 tyska mark till 68 tyska mark/kg. En tabell daterad den 29 mars 1994 som lämnats av Takeda visar "listpriser" och "lägsta" priser för produkten i varje geografisk zon, inklusive Europa.

(256) Från den 1 januari 1992 var "listpriset" 76 tyska mark/kg inklusive leverans och det "lägsta" priset 74 tyska mark/kg (Basfs prisavisningar av den 11 december 1991 bekräftar minimipriset på 74 tyska mark/kg).

(257) I slutet av 1992 började man känna av konkurrensen från kinesiska produkter och tillverkarna diskuterade huruvida de som tidigare skulle "ignorera" denna konkurrens eller absorbera den kinesiska produktionen. I juni 1993 hade tillverkarna beslutat att priskonkurrera gentemot specifika kunder som använde kinesiska produkter.

(258) Denna policy bekräftades i slutet av 1993. Grundplanen skulle bevaras under 1994. För att behålla sin kundbas enades tillverkarna om att de måste anpassa sig till de kinesiska priserna för produkter avsedda för foder gentemot viktiga kunder, men det låga priset fick inte bli generellt utan högre priser skulle fortsätta att gälla för produkter avsedda för livsmedel och läkemedel.

(259) Enligt Roche beslutade de båda tillverkarna 1994 att avtalet inte längre var hållbart och det avslutades under första halvåret 1994. Det sista mötet för vitamin B1 hölls den 10 juni detta år. Under andra halvåret 1994 hade marknadspriset på vitamin B1 avsett för foder fallit till cirka 28 ecu/kg, från en högsta nivå på 38 ecu/kg. Prisutvecklingen för vitamin B1 under kartellens varaktighet och efter att den upphört visas i tabell IV i bilagan.

1.4.2.5 Basfs delaktighet

(260) Basf upphörde att tillverka vitamin B1 1989 och fick sedan sina behov tillgodosedda av Roche, ursprungligen

genom ett femårigt leveransavtal. Det var dock fortfarande en av de största leverantörerna av vitaminer i bulk inom gemenskapen och globalt under kartellens återstående varaktighet.

(261) De tabeller för vitamin B1 som kommissionen fått från Takeda med rubrikerna "Market and Competition Monitor – Vitamin B1" och "Market Monitoring" och som utarbetats i syfte att övervaka de hemliga arrangemangen visar för Roche, Takeda och Basf "prognoser" och "bedömningar" av de volymer som varje kvartal levererats i varje viktig region, inklusive Europa.

(262) Uppgifter om Basf ingår också i tabellerna med rubrikerna "Vitamin B1: Market forecast" och i de sammanställande tabeller som visar "resultat" mot "tilldelning" för varje tillverkare för 1993.

(263) I Takedas promemoria, där man tar upp sitt möte med Roche i november 1992 för de fem vitaminprodukter som de båda tillverkade (inbegripet vitamin B1), jämförs i avsnittet med rubriken "Exchange of Results for January through September", "plan" och "försäljningsresultat" för Takeda, Roche och Basf (BASF tilldelades också en kvot för 1993). Denna information måste Roche ha fått av Basf.

(264) Takedas mer fullständiga protokoll från detta möte bekräftar Basfs delaktighet i kvotsystemet. Roche rapporterar att

"På grund av inflytandet från kinesiska produkter kunde varken R, T eller B nå upp till sina planerade resultat. B ligger särskilt långt efter (-50 ton) och önskar desperat att justeringar görs."

(265) Roche hade uppenbart fått Basfs mandat att agera å dess vägnar. Protokollet fortsätter

"Av R: Vi undrar om det finns något sätt på vilket ni kan hjälpa B eftersom de ligger så långt efter. (T svarade att B:s produkter säljs av R, så om B behöver hjälp så bör R ge dem det)."

(266) Samtidigt som Basf förnekar sin delaktighet i kartellen för vitamin B1 har företaget själv lämnat kommissionen

handskrivna tabeller som (enligt företaget) "återspeglar information som Basf fått av en företrädare för Roche om arrangemangen mellan Roche och Takeda i fråga om vitamin B1." (BASF påpekar också att företaget inte tillverkar vitamin B1). Basf underlåter dock att förklara

hur det kommer sig att det tilldelats kvoter i tabellerna vid sidan av Roche och Takeda. För Europa (det finns liknande beräkningar för varje geografisk region) lyder tabellen enligt följande:

Europa	1992 B	Referensår 90	%	Prognos för 91
	Mål per marknad (oläsligt)	1990		
Roche	250	280	38	280 t
Basf	125	142	20	95
Tak(eda)	240	300	42	240
	615	722		615

Siffrorna för 1990 som referensår motsvarar dem som lämnats av Takeda.

- (267) Enligt dess eget medgivande informerades Basf om arrangemangen med Takeda av Roche, som inte ville att Basf skulle störa marknaden för vitamin B1 med sin återförsäljning: "Enligt detta arrangemang med Takeda anvisade Roche Basf om de priser och volymer i fråga om vitamin B1 som Basf kunde återförsälja i varje enskild region."
- (268) Under Takedas enstaka tvåpartsmöten med Basf togs frågan om prissättningen av vitamin B1 upp: då Basfs försäljningschef för vitaminer var i Tokyo den 13 juli 1993 uppgav han att Basf vad gäller vitamin C, B1 och B6 "kommer att följa R(oches) och T(akeda)s prispolicy... om priserna höjs kommer vi att följa efter er."
- (269) Trots att Basf inte närvarade vid mötena mellan Roche och Takeda kan man sålunda utan tvivel konstatera att Basf var delaktigt i det hemliga systemet för att styra marknaden för vitamin B1.

1.4.3 VITAMIN B2 (RIBOFLAVIN)

1.4.3.1 Kartellens ursprung och grundläggande struktur

- (270) Under perioden 1988–1990 föll priset på vitamin B2 med cirka 12 procent. För att vända denna utveckling beslutade de två största tillverkarna att det krävdes samordnade insatser.
- (271) Den 14–15 juli 1991 möttes företrädare för Roche och Basf i Bottmingen, Schweiz, för att komma överens om ramarna för en kartell för vitamin B2. Takeda närvarade inte vid detta initiala möte, men Basf och Roche hade för avsikt att inbegripa detta företag i ett senare skede. (Takeda var då redan delaktigt i kartellarrangemangen för vitamin B1 och C).

- (272) Med utgångspunkt i deras faktiska försäljning under 1990 och med en uppskattning av andra tillverkarens marknadsandelar under varje år enades de om globala kvoter som skulle gälla perioden 1992–1994. Följande volymmässiga kvoter utarbetades:

(ton)

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

- (273) Vad gäller Roche och Basf skulle deras respektive försäljning av vitamin B2 ändras från förhållandet 65:35 under 1990 till 62:38 under 1994. 1992 var det första året som kvotsystemet skulle tillämpas. För 1994 beräknade Roche och Basf att de tillsammans skulle ha 80 procent av den tillgängliga världsmarknaden. Takeda skulle ha 13,5 procent (vid siffrorna för Takeda har Basf noterat "Om de går högre? Krig?"). Ett dokument som Basf har lämnat visar det avtal man nådde vid detta möte.
- (274) Senare under 1991 reste höga chefer från Roche och Basf (separat) till Japan för att övertala Takeda att godta den föreslagna marknadsfördelningen för vitamin B2, vilket företaget till slut gjorde i slutet av 1991 eller början av 1992. De diskussioner som företrädare från Takeda förde vid ett besök i Basel den 13 april 1992 om "den nya prispolicyn för att kontinuerligt höja priset" inbegrep vitamin B2.

1.4.3.2 Kartellmöten

- (275) Kartellen genomfördes genom kvartalsvisa möten. Det vanliga förfarandet var uppenbarligen att Roche först mötte Takeda och sedan höll ett separat tvåpartsmöte med Basf.
- (276) Dessa kvartalsvisa möten syftade till att övervaka faktiska marknadsandelar mot bakgrund av kvoterna och att justera försäljningsnivåerna för att iaktta överenskomna tilldelningar. Man utvecklade ett kontrollsystem med utgångspunkt i mekanismen för vitamin A och E (se skäl 283).
- (277) Takedas protokoll från ett möte med Roche i Zürich den 25 maj 1993, med rubriken "Destroy after reading", kan ses som ett typexempel på dessa möten i fråga om vitamin B2:

"1) VB2

— Priserna stiger smidigt, (R) (T).

T.ex. R:s resultat i Europa för april, 91,4 DEM (R),

T:s resultat i Europa för mars, 88 DEM.

— Inte troligt att efterfrågan ökar, vilket innebär att det är svårt att öka volymerna. (R)

T förväntar sig 400 ton för 1993, dvs. ungefär samma nivå som 1992 (T).

(...)

— Lohmann ⁽¹⁸⁾

Eftersom R och Basf konkurrerar skulle Lohmann föredra att inte köpa hela volymen från konkurrenter, dvs. de skulle föredra att köpa från T. T bör vara försiktigt med sin prissättning då man utarbetar en offert. Priset får under inga omständigheter sättas för lågt. (R)

Förstått, kommer att kontakta [en anställd hos Takeda] (T)".

- (278) Takeda hade även enstaka tvåpartsmöten med Basf som täckte vitamin B2 såväl som andra produkter. En promemoria av den 13 juli 1993, även den med rubriken "Destroy after reading" lyder enligt följande

"VB2 för foder

(B) B:s pris i Europa är 90–92 DEM. T erbjuder dock ett lägre pris på 85/86 DEM. Vänligen avhjälj detta så snart som möjligt.

(T) T säljer för 88/90 DEM. Å andra sidan orsakar B:s erbjudande om ett lägre pris på 86 DEM till DK:s Loevense problem.

(B) Vi kontrollerar detta i morgon och återkommer till er. Vi vill att allmänna priser inte understiger 90 DEM.

(T) Vi instämmer."

1.4.3.3 **Kvoterna**

- (279) Efter Takedas inträde i kartellarrangemangen för vitamin B2 var de årliga kvoterna föremål för intensiva förhandlingar, där Takeda krävde en större tilldelning. En notering som Takeda gjorde vid ett möte i eller kring november 1992 som omfattade alla vitaminer, inbegripet B2, lyder enligt följande:

"B2-v Jan-september

(1) Beslut om kvoter

91	92	93 R 395	94	95	96	
384	385	420	445	472	500	Samtal med R
320	340	360	380	400	420	Samtal med B

Fördelning av 384

Export	Internt	Tokyo Tanabe	Takeda USA
144	30	200	10

Enhetschefen ville öka kvoten till 500 ton inom fem år (1991)

R gjorde ett fel då de beräknade uppskattningen för 1991 (...)

Man bör godta att mål överskrids om det inte skadar priserna."

(280) Takedas strävan att öka sina volymer utgjorde tydligt ett irritationsmoment för Roche. I Takedas protokoll från dess möte med Roche i Tokyo den 17 november 1992 noteras följande vad gäller vitamin B2:

"Precis som för VB6 var R oroad över T:s ökade försäljningsvolym och återkom flera gånger till T:s uttalande att man ville sälja 500 ton inom fem år."

(281) Roche föreslog att Takedas kvot för 1993 skulle vara 385–390 ton för att öka till 420 för 1994. Takeda framställer sin reaktion enligt följande:

"Av T: Eftersom vår produktionskapacitet fortfarande är oklar känner vi ännu inte till vår volym. Även om vi inte är ivriga vill herr [...] nå 500 ton 1993. En medelväg mellan denna volym och ert förslag på 390 ton skulle vara kring 440–445 ton. (R frågade inget mer)."

Se även en notering som Takeda gjorde vid ett möte den 21 april 1993 vad gäller Takedas tålamod i fråga om deras volymambitioner.

(282) För 1994 godtog Takeda i själva verket att hålla sin försäljningsvolym på cirka 410 ton. Vid ett möte på Basel Hilton Hotel med Roche den 9 februari 1994 utbytte deltagarna sina försäljningsresultat i fråga om vitamin B2 för 1993 och sina försäljningsplaner för 1994:

"Av T: Vårt resultat för 1993 är 421 ton och mycket nära den överenskomna volymen, och vi planerar att hålla samma nivå kring 420–440 ton under 1994. När det gäller pris kommer vi helhjärtat att stödja R:s policy och verka för att få ett lägsta pris på 69,00 USD/115,00 DEM cif för produkter enligt USP (United States Pharmacopeia) och 61,00 USD/92,00 DEM cif för produkter avsedda för foder (pris för leveranser till USA)... I Europa kommer B att avisera en prishöjning på foder (med 4 %) i mitten av februari. T vill höja det lägsta priset från 92,00 till 97,00 DEM den 1 april. T:s försäljningsvolym förblir låg, så det kommer att göras koncentrerade insatser för en prishöjning.

(b) Vad gäller T:s resultat för 1993 och planer för 1994 följer dessa det grundläggande avtalet ...

Vi kan inte förvänta oss någon större ökning av efterfrågan under 1994. Det kommer att göras insatser för att höja priset i Europa och bevara det lägsta priset

på 61,00 USD i USA. R vill också att T följer denna prispolicy. (T instämde)."

1.4.3.4 Volymkontroll och övervakning

(283) Precis som för de flesta andra vitaminprodukter var kvotsystemet för vitamin B2 föremål för ett rapporterings- och övervakningssystem med kontinuerliga uppdateringar. Kommissionen har fått dokumentation av Basf om hur kontroll- och övervakningssystemet för vitamin B2 fungerade, varav följande kan sägas vara representativt:

- Försäljningsuppgifter för varje region (Europa, Nordamerika, Latinamerika, Fjärran Östern och Japan) för 1995 och de tre första månaderna 1996. Uppskattningar ingår för tillverkare som står utanför avtalen (ADM [Archer Daniels Midland], GUS [de ryska tillverkarna]).
- Ett internt arbetsblad från Basf med den egna försäljningen i varje land (¹⁹).

1.4.3.5 Rikt- och minimipriser

(284) Under kartellens varaktighet enades man om regelbundna prishöjningar och fastställde lägsta prisgränser. Takeda har också gett kommissionen tabeller med de "listpriser" och "lägsta" priser per region för de olika vitaminprodukterna, inklusive B2, som gällde under perioden 1 juni 1991 till 1 april 1993. För vitamin B2 angavs priserna till följande:

(tyska mark)

	Listpris	Lägsta pris
1 juni 1991		
— USP	110	106
— Foder	89	84
1 oktober 1991		
— USP	117	112
— Foder	94	89
1 oktober 1992		
— Foder	99	94
1 april 1993		
— USP	122	116
— Foder	102	97

(285) Utvecklingen i fråga om genomsnittspriset för vitamin B2 under kartellens varaktighet och efter att den upphört visas i tabell V i bilagan.

1.4.3.6 *Kartellens verksamhet 1991–1996*

(286) De beslut om priser och volymer som fattades vid mötena genomfördes av varje företag genom att de utfärdade anvisningar till sina regionchefer. Från 1991 till 1993 höjdes priserna för vitamin B2 regelbundet (se skäl 284).

(287) 1993 insåg parterna att en amerikansk tillverkare, Coors, hade en större produktionskapacitet för vitamin B2 än de trodde 1991. För att hindra Coors från att störa deras arrangemang genom att exportera sitt produktionsöverskott enades Roche och Basf om att den förstnämnda skulle köpa upp 115 ton vitamin B2 (motvarande halva Coors kapacitet) 1993. Basf skulle för sin del köpa 43 ton av Roche. Bördan för denna transaktion skulle sålunda delas i samma proportion som förhållandet på 62:38 mellan deras kvoter.

(288) Coors sålde senare sin anläggning för vitamin B2 till Archer Daniels Midland (ADM). 1995 avtalade Rhône-Poulenc och ADM att Rhône-Poulenc i Europa skulle saluföra det riboflavin som ADM tillverkade i Förenta staterna. Basf noterade Roches "ambivalenta" inställning där man visa gånger prioriterade pris, andra gånger volym. Basf såg ingen anledning av höja priset eftersom det bara skulle göra det lättare för ADM att träda in på marknaden. ADM:s marknadsandel i Europa ökade från bara 2 till 9 procent framför allt på Roches bekostnad. Prisnivån började sjunka. Roche hävdar att man redan hade upptäckt att Takeda fuskade genom att underdeklarerat sin försäljning med upp till 20 procent.

(289) En "konfidentiell promemoria" som Takeda upprättade från ett möte, framför allt om vitamin C som hölls den 16 mars 1995 med företrädare för Roche, Basf och Merck lyder enligt följande:

"Det gavs en syrlig kommentar om vårt överutbud av B2.

Såsom överenskommits mellan [...] (Takedas representant) och [...] (Roches representant) skulle Takedas försäljningsvolym variera mellan 380 och högst 420 ton. Enligt statistiken över Japans export (cirka 500 ton) visar den statistik som avser import av råmaterial och försäljningsvolym i Japan (cirka 80 ton) att Takedas försäljningsvolym är 580 ton, vilket överstiger 420 ton med 40 procent. Takeda bör klargöra skälen till detta och sin policy.

På detta svarade vi bara att "Vi inte befinner oss i en position att kommentera volymer. Vi kommer att

kontakta er genom lämpliga kanaler efter att ha diskuterat frågan inom företaget." Vi såg att det inte var rätt tillfälle att få en kalldusch för vår samarbetsvilja när det gäller att höja priset på vitamin C genom att tala klarspråk."

(290) Takeda försäkrade därefter Roche om att man inte hade byggt ut sina produktionsanläggningar: "Följaktligen förväntar vi oss inte någon större ökning i framtiden, men vi kan inte heller minska våra försäljningsvolymen."

(291) Roche beslutade uppenbarligen som ett resultat av denna oenighet att avsluta kartellavtalet med Basf och Takeda under eller kring tredje kvartalet 1995.

1.4.4 VITAMIN B5 (KALCIUM-D-PANTOTENAT ELLER CALPAN)

1.4.4.1 *Kartellens ursprung*

(292) 1989 hade Roche och Daiichi vardera cirka 35 procent av den globala marknaden för vitamin B5 och Basf cirka 20 procent.

(293) Den bakgrund mot vilken kartellen bildades var, enligt Daiichi, en kontinuerlig minskning av priserna på B-vitaminskomplexet under 1980-talet och den svaga US-dollar under 1989–1990, som ledde till att Roche inte uppnådde någon lönsamhet för dessa produkter.

(294) Enligt Daiichi hade det förekommit ett hemligt samarbete i prissättningen av vitamin B5 mellan Roche, Basf och Daiichi från början eller mitten av 1980-talet fram till 1989.

(295) Enligt Daiichi var detta samarbete aldrig lika sofistikerat som de senare kartellarrangemangen och "tycks ha lösts upp under 1989 och 1990."

(296) Kring början av 1991 gjorde Roche, enligt Daiichi, stora insatser för att organisera ett strukturerat samarbete med ett regelbundet utbyte av priser och försäljningsuppgifter, upprättande av "budgetar" i syfte att bevara marknadsandelar och samordnade prishöjningar. Daiichi uppger tydligt att samarbetet var "organiserat, iscensatt och lett av Roche".

(297) Enligt Daiichi besökte en företrädare för Roche Tokyo precis före julen 1990 och insisterade vid ett möte med Daiichi på att Daiichi skulle begränsa sin produktion. Roche sade att Daiichi måste "kontrollera" exporten av

vitamin B5 från Japan till andra regioner (inbegripet Europa) för att inte priserna på produkten skulle försämrans.

(298) Roches förslag var att tillverkarna skulle använda fasta volymer "som en bas" och sedan komma överens om den nationella efterfrågeökningen som underlag för att justera basen. I detta stadium var diskussionen enligt Daiichi "begreppsmässig" och man diskuterade inga volymer. Daiichi menade att ett kvotsystem inte skulle fungera utan Basf, på vilket Roche svarade att man skulle bjuda in Basf till ett möte för att komma överens om ett kvotsystem för vitamin B5.

(299) Det första trepartsmötet mellan Roche, Basf och Daiichi ägde rum i Basel under första kvartalet 1991. Vid ett senare möte i Basel kring mitten av 1991 lämnade deltagarna – Roche, Basf och Daiichi – detaljuppgifter om sin försäljning av vitamin B5 i varje region under 1990 i syfte att enas om ett bas- eller referensår.

1.4.4.2 Kartellens grundläggande struktur

(300) De tre tillverkarna enades om fördelningen sinsemellan från 1991 av den del av världsmarknaden för vitamin B5 (90 %) som de kontrollerade.

(301) Procentuella kvoter tilldelades var och en av deltagarna både på globala och regionala grunder. Enligt Daiichi varierade kvoterna från år till år enligt följande under perioden 1991–1999:

Globalt: Roche 42–45 %; Basf 23–25 % och Daiichi 32–34 %.

Europa: Roche 40–48 %; Basf 19–22 % och Daiichi 30–39 %.

(302) Daiichi har lämnat dokumentation som visar att de tre tillverkarna för referensåret 1990 använde följande globala fördelning av försäljningen som bas för sitt system:

(ton)

Roche	Basf	Daiichi	Totalt
1 990 (43 %)	1 050 (23 %)	1 500 (34 %)	4 540

(303) Avtalet genomfördes genom "globala" möten som hölls varje kvartal antingen i Europa eller i Japan. För att se till att de tilldelade kvoterna hölls utbytte man kvartalsvisa och senare månadsvisa försäljningsuppgifter. Deltagarna kom också överens om detaljerna för samordnade prishöjningar, inbegripet riktpriiser.

1.4.4.3 Rikt- och minimipriiser

(304) De rikt- och minimipriiser som fastställdes för perioden 1 oktober 1991 till 1 april 1993 uppgick för Europa till följande:

(tyska mark)

	Listpris	Lägsta pris
1 oktober 1991	29,50	28,50
1 april 1992	32,50	31
1 april 1993	36,50	35

(Roches och Basfs listpriser visar att rikt- eller listpriset höjdes till 39 tyska mark 1994 (lägsta pris: 37,50 tyska mark), 40 tyska mark 1995 och 43 tyska mark 1997).

1.4.4.4 Budgetar

(305) Precis som för övriga vitaminprodukter bestod kartellens centrala verksamhet i att fastställa den "årliga budgeten". De tre tillverkarna uppskattade varje år den globala efterfrågan genom att prognostisera ändringar från föregående år för varje region och sammanställa prognoserna. Den volym DL-calpan som skulle tillverkas i Japan och Östeuropa uppskattades också. Man fastställde sedan målvolymer, och procentuella marknadsandelar fördelades på globala och regionala grunder.

(306) Varje år diskuterade man "stegringsfaktorn", det vill säga normal marknadstillväxt, och volymtilldelningarna justerades regionalt för att beakta den förväntade efterfrågeökningen.

(307) Daiichi uppger att budgeten ursprungligen diskuterades tre till sex månader före kalenderårets slut eftersom de europeiska tillverkarna använde kalenderår för denna redovisning. För att inrymma Daiichi, som använder sig av ett räkenskapsår som slutar senare, flyttades mötena senare till november.

(308) Dokumentation som rör budgetarna har lämnats av både Basf och Daiichi.

(309) Följande illustrerar hur systemet fungerade:

— Ett dokument som visar 1995 års faktiska försäljning för varje tillverkare, 1996 års "budgetfördelning" och 1996 års faktiska försäljning (1–12/96). "H" avser Roche, "B" Basf och "D" Daiichi. ("A" avser Alps, en japansk tillverkare som inte deltog i avtalet).

- De "regionala" marknadsandelarna för de tre tillverkarna i kartellen för åren 1992, 1993 och för 1994 anges, liksom deras "budgettilldelning" och uppskattade faktiska försäljning (HR). I ett ytterligare dokument anges Roches och Basfs försäljning för de första sex månaderna 1994 per region.
 - Ett dokument som lämnats av Daiichi men som härifrån från Roche visar de ursprungliga och reviderade budgetkvoterna per region för 1998.
 - I ett ytterligare dokument som utarbetats av Daiichi jämförs de tre tillverkarnas månadsresultat mot budget för 1998.
- (310) Uppgifterna om försäljningsvolym rapporterades varje kvartal och senare varje månad. Det fanns inget officiellt kompensationsystem, men enligt Daiichi skulle Roche klaga om företaget (Daiichi) överskred sin kvot även om man i praktiken tolererade en variation på upp till 2 procent.
- 1.4.4.5 Kartellmöten**
- (311) Mellan 1991 och 1998 möttes parterna regelbundet. Daiichi har lämnat en mycket detaljerad redogörelse för dessa möten.
- (312) Efter att Daiichis anslutning till kartellen bekräftats i Tokyo i januari 1991 och ett annat möte i Basel mellan Daiichi och Roche ägde det första trepartsmötet mellan Roche, Basf och Daiichi rum i Basel. Det råder viss förvirring kring deltagarna och det exakta datumet: Roche uppger första kvartalet 1991, men Daiichi anser att det var något senare).
- (313) Det var vid detta möte som man nådde ett slutgiltigt avtal om fördelningen av marknadsandelar. Det faktum att en "budget" utarbetades för 1991 tyder på att mötet ägde rum i början av 1991 om inte rent av tidigare.
- (314) Det hölls ett möte på högsta nivå i Baden Baden den 2 juni 1992 mellan Roche och Basf för att "främja ömsesidig förståelse", vilket inbegrep diskussioner om vitamin B5.
- (315) Därefter hölls det regelbundet både "möten på högsta nivå" och "verksamhetsmöten" i Basel, Kaiseraugst (Roches huvudkontor för vitaminer) och Tokyo. I allmänhet men inte alltid mötte Roche Basf och Daiichi separat. "Budgetar" utarbetades i oktober eller november för följande år.
- (316) Utöver dessa möten utbytte man varje kvartal pris- och volymuppgifter fram till 1996 eller 1997 då Basf föreslog att man härnäst skulle utbyta uppgifter varje månad.
- 1.4.4.6 Kartellens verksamhet 1991–1997**
- (317) Under kartellens varaktighet lyckades de tre tillverkarna höja priset på vitamin B5 med regelbundna intervall genom en rad samordnade prishöjningar.
- (318) De största stegvisa prishöjningarna på vitamin B5 gjordes under perioden 1991–1993, då priset i Europa ökade med cirka 50 procent på två år.
- (319) Enligt Daiichi brukade antingen Roche eller Basf regelbundet underrätta företaget om att ett av dem skulle avisera en prishöjning och om när detta skulle ske, och uppmanade Daiichi att "följa efter". Dessa aviseringar skedde ofta i affärspressen.
- (320) Under den tid som kartellen varade steg priset på vitamin B5 avsett för foder från cirka 24 tyska mark/kg 1990 till 42 tyska mark/kg i början av 1998.
- (321) En av de största angelägenheterna för Basf och Roche var att se till att valutafluktuationer inte ledde till pris skillnader mellan regioner och följaktligen gav handlare arbitragemöjligheter. Då US-dollar blev alltför stark gentemot den tyska marken ville de båda europeiska tillverkarna sålunda höja priserna i Europa för att avskräcka handlare från att sälja från Europa till Nordamerika. Sådana arbitragetransaktioner blev genomförbara så snart prisskillnaden uppgick till 10 procent ⁽²⁰⁾.
- (322) Enligt Daiichi hade Basf och Roche ett annat strategiskt incitament att höja priset på vitamin B5 (och även på andra vitaminer som används i foder). Båda hade en stark ställning på marknaden för förblandningar genom deras integrerade produktion av de vitaminer som används i dessa. Genom att öka priset på de vitaminer som användes i förblandningar kunde de utöva ett pristryck på sina konkurrenter inom denna verksamhet i senare led och med tiden driva bort mindre förblandningsföretag från marknaden.
- (323) Daiichi uppger att företaget i november 1997 motsatte sig en planerad prishöjning till 46 tyska mark/kg från 42 tyska mark/kg under våren 1998 som föreslagits av Basf, delvis på grund av att dess kunder bland förblandningsföretag i Europa med ett så högt pris skulle ha

varje skäl att byta till leverantörer av DL-calpan i Polen och Rumänien. Även om man motsatte sig prishöjningen kunde dock Basf och Roche (enligt Daiichi) ändå höja priset eftersom de själva tillverkade förblandningar och deras exponering för konkurrensen från DL-calpan var liten. Denna uppfattning bekräftas av Basfs bestämda utlåtande i dess anvisningar till de nationella försäljningskontoren i juni 1995: "Mit DL-Calpan Konkurrieren wir auch in Zukunft nicht!" (Vi kommer inte att konkurrera med DL-calpan i framtiden heller).

(324) Basf aviserade prishöjningen på vitamin B5 (såväl som på vitamin A, E och B2) i affärstidningen "Ernährungsdienst" den 25 februari 1998. Lägsta priset fastställdes till 44 tyska mark/kg.

(325) Då Basfs kunder motsatte sig höjningen stödde Roche höjningen genom att också avisera en prishöjning till 46 tyska mark/kg i "Ernährungsdienst" den 13 juni 1998. Enligt Daiichi var den samordnade prishöjningen inte framgångsrik på grund av kundernas motstånd och den stora prisskillnaden mellan D-calpan och motsvarande mängd DL-calpan.

(326) Basf och Roche fick kännedom om de amerikanska myndigheternas undersökningar av marknaden för vitaminer i slutet av 1997 (se skälen 227–233). De hade förstärkt sina försiktighetsåtgärder redan två år tidigare då ärendet ADM blev allmänt känt. Trots detta fortsatte mötena kring vitamin B5 efter november 1997, och den 17 november besökte i själva verket företrädare för Roche Daiichi i Japan för att presentera sin nya vice VD och försäljningschef för vitaminer från den 1 januari 1998.

(327) Kring den 16 december 1997 möttes parterna i Basel för att utarbeta "budgeten" för följande år. Det var först den 16 april 1998 i samband med det globala verksamhetsmötet i Japan som Roches försäljningschef för vitaminer underrättade Daiichi om att man inte längre skulle utbyta uppgifter om volymer och priser per telefon med en lägre affärschef, utan att Roches försäljningschef för vitaminer i framtiden skulle ombesörja detta utbyte personligen.

(328) Mötena fortsatte under hela 1998 genom att detaljuppgifter om försäljningsvolymer och priser utbyttes personligen varje kvartal. Man utarbetade en "budget" för 1999. Det sista utbytet av försäljningsvolymer ägde rum i Tokyo den 12 februari 1999 i ett möte mellan Roche och Daiichi. Samarbetet slutade då enbart på grund av att deltagarna fått kännedom om att åtal förbereddes i Förenta staterna.

(329) För prisutvecklingen på vitamin B5 under den tid kartellen varade se tabell VI i bilagan.

1.4.5 VITAMIN B6 (PYRIDOXIN)

1.4.5.1 **Kartellens ursprung och grundläggande struktur**

(330) Precis som för flera andra vitaminprodukter kan man som utgångspunkt för kartellarrangemangen kring vitamin B6 se det besök som höga chefer för Roche gjorde i Tokyo den 30–31 januari 1991. Ett möte mellan Roche, Takeda och Daiichi hölls denna gång i syfte att nå ett avtal om vitamin B6. Takeda hade redan sedan april 1990 deltagit i ännu inte helt avslutade diskussioner med Roche om vitamin C. Före detta möte hade priset på vitamin B6 sjunkit med 15–20 procent under 1989–1990 ⁽²¹⁾.

(331) De tre tillverkarna av vitamin B6 enades om att deras faktiska försäljning under 1990 skulle utgöra grunden för uppdelningen av den "tillgängliga" globala marknaden dvs. den samlade världsmarknaden minus kinesiska tillverkarens försäljning med kvoter för varje region.

(332) Under 1991 rådde brist på vitamin B6 eftersom Basf och Merck båda hade dragit tillbaka sig från marknaden. Daiichi upphörde tillfälligt med sin tillverkning i augusti 1991 då företaget lade ner en gammal anläggning fram till dess att den nya anläggningen togs i drift i mars 1992.

1.4.5.2 **Rikt- och minimipriser**

(333) Precis som för övriga vitaminprodukter genomfördes prishöjningar för vitamin B6 med hjälp av "list- och minimipriser". Kommissionen har från Takeda fått en tabell som visar prisutvecklingen för flera vitaminer, inbegripet vitamin B6 (Förenta staterna, Europa och "utomlands") enligt följande:

(tyska mark)

Oktober 1991	85
1 april 1992	88
1 juli 1992	90
1 april 1993	95 (lägst 85).

(334) I Takedas notering från mötet med Roche i Basel den 13 april 1992 som omfattade samtliga deras "gemensamma" vitaminer uppges att priset på 90 tyska mark från den 1 juli 1992 faktiskt var det lägsta priset, medan listpriset uppgick till 95 tyska mark.

(335) En intern notering från Daiichi av den 1 september 1992 visar på ett pris på 90 tyska mark för vitamin B6,

med de handskrivna kommentarerna "85-90 R" och "80-85 DPE" ("R" avser Roche och "DPE" Daiichi Pharmaceutical Europe).

1.4.5.3 Kartellmöten

- (336) Enligt Roche möttes parterna bilateralt ungefär två gånger per år antingen i Tokyo, Basel eller i närheten av den sistnämnda orten – med andra ord mötte Roche Takeda och Daiichi separat. Daiichi och Takeda möttes också separat, även om Daiichi hävdar att dessa kontakter framför allt rörde försäljningen av vitamin B5 mellan företagen. Anledningen till detta påfund var de japanska tillverkarnas ovilja att delta i möten med mer än en konkurrent åt gången.
- (337) Roche har identifierat datum och plats för dessa möten. Precis som för andra vitaminprodukter hölls kartellmötena på både "högsta nivå" och "verksamhetsnivå". Takeda har gett kommissionen kopior och noteringar från flera möten som företaget hade med Roche (som vanligtvis omfattade alla deras "gemensamma" vitaminer, inbegripet vitamin B6).

1.4.5.4 Kartellens verksamhet 1991-1994

- (338) Vid mötet den 13 april 1992 i Basel noterade deltagarna den "dramatiska" prisökningen på vitamin B6 till följd av utbudsunderskottet och konstaterade följande: "Vi kan fortsätta att höja priset". Såsom Daiichi påpekar steg i själva verket priset i Europa från 51 tyska mark/kg första kvartalet 1991 till nästan 80 tyska mark/kg ett år senare. I Europa skulle ett nytt listpris på 95 tyska mark (lägsta pris: 90 tyska mark) för vitamin B6 införas med verkan från 1 juli 1992. Det nya priset var tänkt att fortsätta att gälla under 1993.
- (339) Vid mötet mellan Takeda och Roche i Tokyo den 17 november 1992 kunde man inte fatta beslut om 1993 års kvoter för vitamin B6. Takeda noterade att Roche försökte hindra det från att öka sin försäljning under 1993 och ville veta hur mycket dess försäljning skulle öka. Takeda gav ett undvikande svar. När det gäller prissättningen ville Roche behålla det aktuella priset (90 tyska mark) i Europa (vilket Daiichi uppges ha godtagit). Roche skulle avisera nya priser i februari 1993 och Takeda förväntades följa efter ⁽²⁾.
- (340) Det "Fjärran Östern"-möte som hölls den 21 april 1993 rörde upprätthållandet av prisnivån i Europa, fördelningen av kvoter skulle bygga på en bedömning av den troliga efterfrågenivån. Roche föreslog ett trepartsmöte, det vill säga som skulle inbegripa Daiichi. Det framgår av en notering som Takeda gjort i fråga om en diskussion med en företrädare för Roche att Daiichi hyste betänkligheter inför detta.

- (341) Vid ett "europeiskt" möte den 25 maj 1993 mellan Takeda och företrädare för Roche diskuterade deltagarna Daiichis relationer med de båda företagen och noterade att dess policy (åtminstone för vitamin B6) var att inte delta i möten och att sälja sin produktion "oavsett marknadsläge". Roche och Takeda enades om att upprätthålla prisnivåerna. Roche ansåg att försäljningsvolymerna måste minskas efter marknadens storlek, men Takeda ansåg att priserna kunde upprätthållas även med en ökad volym.
- (342) Under 1993 förlorade samtliga tre tillverkare – Roche, Takeda och Daiichi – betydande marknadsandelar till kinesiska tillverkare, som rapporterades sälja till ett pris som understeg tillverkningskostnaderna.
- (343) Under 1993 konstaterade Takeda och Roche att även Daiichi sålde under deras priser och beslutade att de skulle matcha dess priser, men inte de kinesiska tillverkarnas priser.
- (344) Efter andra kvartalet 1993 föll priset på vitamin B6 kraftigt. Daiichi förklarar priset och den därefter låga prisnivån med a) den större kinesiska produktions- och försäljningsvolymen, och b) en betydande prissänkning (med 28 %) som Roche gjorde i juli 1994 för att matcha de kinesiska tillverkarnas priser.
- (345) Den 20 juli 1993 diskuterade Takeda och Roche marknadsläget för vitamin B6 vid ett möte i Tokyo. Takeda rapporterade att Daiichi nu strävade efter ett lägre pris och en ökad volym.
- (346) Roche sade att företaget "ville hålla ett trepartsmöte som inbegrep Daiichi, men detta avfärdades av både Takeda och Daiichi". Takedas reaktion var att "Vi vill att R övertygar Daiichi" ⁽²³⁾.
- (347) Vid sitt möte i Basel den 9 februari 1994 enades Takeda och Roche om att granska marknadsläget och de kinesiska tillverkarnas ställning samt att besluta om sin policy efter att ha sett över resultaten under perioden januari-juni. Detta var det sista dokumenterade mötet mellan Takeda och Roche vad gäller vitamin B6.
- (348) Roche uppger att parterna första halvåret 1994 hade insett att avtalet om vitamin B6 inte längre var meningsfullt till följd av importen från Kina och beslutade att avsluta det.

- (349) De sista kända mötena mellan Roche och dess japanska konkurrenter i fråga om vitamin B6 ägde rum i Tokyo den 10 juni 1994 (Takeda) och den 15 juni (Daiichi).
- (350) Efter att avtalet om vitamin B6 upphört uppger Roche att man fortsatte att möta de japanska tillverkarna separat i möten som gällde andra vitaminer, och att man i samband med dessa utbytte "information om pristendenser" för denna produkt.
- (351) För andra kvartalet 1994 hade Roche ändrat sina prislistor till att uppvisa ett "lägsta" pris på 75 tyska mark/kg (jämfört med riktpriiset på 95 tyska mark). För tredje kvartalet justerades priserna åter ner (riktpreis: 65 tyska mark, lägsta pris: 53 tyska mark).
- (352) Daiichi förnekar för sin del inte att man deltagit i samarbete mellan tillverkare av vitamin B6 under perioden 1991 till mitten av 1994.
- (353) Utvecklingen i fråga om genomsnittspriset för vitamin B6 visas i tabell VII i bilagan.
- (349) fikt genom mötet mellan detta företag och Takeda (se skäl 244).
- (355) Vid detta möte presenterade Roche en plan med försäljningskvoter och lägsta försäljningspriser för folsyra, och bad Takeda att samordna planen med Kongo och Yodogawa, senare Sumika. Enligt Takeda anslöt sig de japanska tillverkarna till Roches förslag på grund av dess marknadsinflytande.
- (356) Roche hävdar för sin del att det var Takeda som gjorde det första närmandet "i syfte att utbyta information", att detta skedde i slutet av 1992, att det bara hölls två möten och att eventuella kvotarrangemang snart skulle ha blivit "förlegade".
- (357) Precis som för alla andra vitaminprodukter grundade sig det hemliga samarbetet kring folsyra på att man upprättade ett kvotsystem. Den grundläggande principen för kvotsystemet var att man delade upp världsmarknaden mellan Roche å ena sidan och de japanska tillverkarna å den andra på grundval av deras faktiska resultat under 1990: Roche fick 42 procent och de japanska tillverkarna 58 procent. (De japanska tillverkarna enades om fördelningen av sin kvot på 58 procent sinsemellan på grundval av deras respektive faktiska försäljningsresultat under 1990). De årliga kvoterna (per region) mätt i volym skulle hålla den överenskomna totala fördelningen på 42 och 58 procent samtidigt som det fanns utrymme för naturlig tillväxt.

1.4.6 FOLSYRA

1.4.6.1 **Kartellens ursprung och grundläggande struktur**

- (354) Kartellarrangemangen för folsyra inleddes precis som för flera andra produkter genom det besök som höga chefer för Roche gjorde i Tokyo i januari 1991 och mer speci-
- (358) För 1991 uppgick den överenskomna fördelningen uttryckt ton till följande:

	Roche	Takeda	Kongo	Sumitomo
Förenta staterna	30,0	26,2	18,6	21,1
Europa	46,0	24,3	10,2	24,7
Utomlands	44,0	14,5	11,1	9,8
Japan	2,2	2,5	3,5	0,5
Totalt	122,2	67,5	43,3	56,1

- (359) Resultaten skulle varje kvartal ses över mot bakgrund av tilldelade kvoter. Om nödvändigt skulle tillverkarna använda sig av kompensationsarrangemang. Det vanliga systemet med list- och minimipriser skulle även gälla folsyra.

1.4.6.2 **Volymkontroll och övervakning**

- (360) Takeda har lämnat uttömmande diagram och tabeller som visar hur försäljningskvoter beräknades för varje år och hur den faktiska försäljningen (resultat) jämfördes med kvoten (tilldelning).

- (361) Följande utgör ett typexempel och kan användas för att illustrera hur systemet fungerade:
- Resultaten övervakades varje kvartal mot bakgrund av tilldelade kvoter på det hela taget låg tillverkarna på målet i slutet av varje år.
 - En tabell daterad den 20 november 1992 visar det system enligt vilket preliminära tilldelningar för 1993 beslutades. För var och en av de fyra regionerna uppskattades den totala efterfrågan under 1993, och 1992 års tilldelning för varje tillverkare justerades för att beakta den prognostiserade marknadstillväxten i syfte att bevara det överenskomna förhållandet på 42:58.
 - I ett dokument med rubriken "Market and competition monitoring" daterat den 24 juni 1994 jämförs prognostiserad och faktisk försäljning för varje tillverkare under första kvartalet 1994.
 - I en tabell med rubriken "94 allocation" visas tilldelningarnas historiska utveckling för varje år 1991–1993, och dessa jämförs med 1994 (den totala tillgängliga marknaden exklusive kinesiska tillverkare uppgår till 275 ton; enligt det överenskomna förhållandet skall Roche ha 115 ton och de japanska tillverkarna 160 ton).
 - Fördelningen per region i 1994 års plan.
 - En tabell daterad den 30 januari 1995 visar de årliga resultaten för varje tillverkare under åren 1991–1993 (1994 års siffror anges inte).

1.4.6.3 List- och minimipriser

- (362) Under hösten varje år fastställdes lägsta försäljningspris i tyska mark för den europeiska marknaden och i US-dollar för övriga regioner. Ett minimipris fastställdes för varje land med hjälp av lämplig växelkurs.
- (363) Takeda har framställt en prislista som visar "listpris" och "lägsta pris" för folsyra i varje region (Förenata staterna, Kanada, Europa och "utomlands") från 1991 till 1994. För Europa uppgick de överenskomna priserna (i tyska mark) till följande:

(tyska mark)

1.9.1991	1.4.1992		1.10.1992		1.4.1993		1.4.1994	
160	Listpris	Lägsta	Listpris	Lägsta	Listpris	Lägsta	Listpris	Lägsta
	200	190	Japan: 200	190-195	200	195	200	195
			Roche: 215	205	225	220	225	220

De japanska tillverkarna fick sälja till det gamla (dvs. lägre) priset från oktober 1992.

komplexet höll man ett separat möte för folsyra där även företrädare för Kongo och Yodogawa (senare Sumika (²⁴)) deltog åtminstone vid flera tillfällen. Vid de möten som hölls i Europa representerade Takeda de övriga japanska tillverkarna.

1.4.6.4 Kartellens verksamhet 1991–1994

- (364) Kartellmötena mellan Takeda och Roche hölls kvartalsvis. Då företrädare för Roche besökte Japan för att möta företrädare för Takeda i syfte att diskutera B-vitamin-
- (365) Före Takedas kvartalsvisa möten med Roche skedde samordningen mellan de japanska tillverkarna genom en grupp som kallades "Yosankai" (folsyregruppen), som ursprungligen var en handelsgrupp som organiserades

- av MITI (Japans ministerium för internationell handel och industri).
- (366) Takeda informerade Kongo och Yogodawa (senare Sumika) om Roches önskemål och förslag, samtidigt som man samlade in försäljningsresultat. Takeda fungerade som ombud för de två andra japanska tillverkarna i förhandlingarna med Roche.
- (367) I de regelbundna mötena mellan Takeda och Roche granskades de fyra företagens försäljningsresultat för folsyra utifrån de rapporter som de lämnat. Om något av dem överskridit sin kvottilldelning gjordes justeringar för att balansera överförsäljningen.
- (368) I det första dokumenterade mötet – i Basel den 13 april 1992 – rapporterade Takeda att även om handlare fortfarande erbjöd låga priser på marknaden så begränsade man utbudet för att få upp priset. Takeda uppmanade Roche att inte erbjuda förblandningar till lågt pris, enligt den förstnämndas kännedom sålde Roche "ren" folsyra till överenskomna 190 tyska mark/kg samtidigt som det sålde folsyra i förblandningar för motsvarande 150 tyska mark/kg. De japanska tillverkarna sålde inte alls förblandningar.
- (369) Vid mötet i Tokyo den 17 november 1992 närvarande företrädare för Sumika och Kongo. Denna gång klagade Roche på att de japanska tillverkarna sålde under listpriset: "vänligen åtgärda detta snabbt". Takeda försvarade de japanska tillverkarna genom att hänvisa till Roches försäljning av förblandningar: Roche må sälja den rena produkten till listpris och på så sätt förlora affärer, men företaget kunde inte anses agera i god tro eftersom huvuddelen av dess försäljning av folsyra skedde i form av förblandningar och det garderade sig genom att sälja förblandningar med folsyra till ett lågt pris.
- (370) Enligt Takeda passade det Roche att förmå de japanska tillverkarna att upprätthålla det höga priset på folsyra gentemot oberoende förblandare – som konkurrerar med Roche när det gäller denna produkt – eftersom detta satte dem under ett pristryck: Roche kunde sedan lägga sig under dem genom att sälja sin egen förblandning till artificiellt låga priser. Det utmynnade i att Roche accepterade att höja priset på förblandningar och japanerna lovade att höja sina priser på folsyra upp till listpriset så snart som möjligt.
- (371) Nya kvoter fastställdes för 1993 på grundval av en uppskattad total marknad på 320 ton (20 ton mer än 1992). Tilldelningarna skulle dock ses över följande år. Takeda ansåg att "försäljningskvoter inte bör fastställas utan försäljningsinsatser". Roche hade hållit det löfte det gjorde då det inrättade sin egen anläggning för tillverkning av folsyra att fördubbla den globala efterfrågan på folsyra, men Takeda arbetade också hårt för att skapa nya försäljningsvägar.
- (372) Vid det möte om folsyra som hölls i Japan i februari 1993 mellan de japanska tillverkarna och Roche förekom intensiva diskussioner kring den exakta regionala fördelningen av 1993 års tilldelningar, dessa hade man redan enats om på grundval av en total marknad på 320 ton, men Takeda och Kongo ville ha vissa justeringar.
- (373) Det slutade med att Roches och Sumikas regionala tilldelningar lämnades oförändrade, medan man för Takeda flyttade två ton mellan Förenta staterna och gemenskapen, och Kongos volymer ändrades fullständigt främst för att ge företaget en större kvot i Europa.
- (374) Roche klagade åter på de japanska tillverkarnas prissättning: i Europa sålde de för 169–178 tyska mark/kg, det vill säga långt under överenskomna 195 tyska mark, medan deras normalpris uppgick till 205 tyska mark och listpriset till 215 tyska mark.
- (375) Samtidigt planerade tillverkarna en prishöjning för alla vitaminer den 1 april 1993. Om förutsättningarna var de rätta tänkte Roche inbegripa folsyra och höja listpriset från 215 till 225 tyska mark/kg.
- (376) Det överenskomna minimipriset hade till Roches förtret inte respekterats i någon region; företaget hävdade vid varje möte att de japanska tillverkarna alltid lovade att "vi skall försöka" utan att på allvar följa upp detta löfte. De måste (enligt Roche) besluta om april månads prissättning i slutet av februari.
- (377) Vid nästa möte i Zürich den 25 maj 1993 rapporterade Takeda att priserna steg. Man förväntade sig att priset fram till början av följande år skulle stiga med 7 procent. Japanerna strävade efter att nå upp till listpriserna och skulle komma överens om ännu en ökning i januari 1994, men det krävdes ytterligare diskussioner i oktober–november på grund av behovet att noga följa upp marknadsutvecklingen.
- (378) Vid deras "Yosankai"-möte den 24 september 1993 såg de japanska tillverkarna över de olika marknaderna och konstaterade att det var svårt att höja priserna i Europa,

och hur gärna de än ville nå upp till minimipriset på 195 tyska mark låg de faktiska priserna snarare i intervallet 180–185 tyska mark. (De enades också om att det var nödvändigt att ändra försäljningskvoten på 320 ton).

- (379) Inflödet av billig folsyra från Kina på världsmarknaden, inbegripet Europa, identifierades som orsaken till svårigheterna att få upp priserna och nå upp till kvoterna.
- (380) De faktiska resultaten för 1993 visade sig i själva verket ligga klart under den förväntade efterfrågan och överenskomna volymtilldelningar – i Europa uppgick den totala försäljningen till cirka 80 ton jämfört med de fyra tillverkarnas totala tilldelning på totalt 110,6 ton.
- (381) För 1994 hade kvoterna bantats mot bakgrund av en förväntad efterfrågan på 275 ton (varav Europa 96,3 ton). Resultaten för detta år uppvisade dock en nedgång på hela 50 ton. Enligt Takeda hade försäljningspriset kollapsat i slutet av 1993 då en stor mängd kinesiskt material släpptes på marknaden.
- (382) Takeda uppger att företagets VD för affärsenheten för vitaminer och finkemikalier vid ett möte i Tokyo med Roche den 10 juni 1994 hade meddelat sina motparter från Roche att avtalet inte längre gällde. Detta var det sista kända mötet mellan Roche och Takeda i fråga om folsyra.
- (383) I sitt svar på meddelandet om invändningar bestrider Sumika vissa av de sakförhållanden som kommissionen beskriver. Sumika medger emellertid samtidigt att det varken kan bekräfta eller vederlägga flertalet av dessa sakförhållanden eftersom företaget inte längre kan nå de personer som ansvarade för folsyra vid den aktuella tidpunkten. Sumika pekar på vissa "sakfel" som enligt detta företag skulle leda till tvivel kring tillförlitligheten hos åtminstone en del av Takedas bevis. Detta gäller främst namnen på personer som rapporteras ha närvarat vid vissa möten och diskussionernas innehåll vid vissa möten.
- (384) Sumika medger dock att det närvarade vid mötena den 17 november 1992 och i februari 1993 där Roche deltog. Det erkänner också att det deltog i Yosankai-mötena.
- (385) När det gäller perioden 1991–1993 medger Sumika att "Takeda begärde att Sumika och Kongo skulle identifiera sin export i den tullklaringsstatistik som ingår i den handelsstatistik som den japanska regeringen regelbundet ger ut, och som Takeda har införskaffat". Sumika

uppger att man inte kunde lämna någon information för 1993 men bekräftar att företagen från mitten av 1993 till 1995 på Takedas begäran utbytte uppgifter om sin export.

- (386) Sumika bestrider kommissionens slutsats att Takeda agerade som "ombud" för de båda andra japanska tillverkarna i förhandlingarna med Roche. Detta stämmer dock fullständigt överens med de uppgifter som lämnats av både Takeda och Roche och med det faktum att man i samband med Yosankai-mötena noggrant beräknade den japanska exportens fördelning.
- (387) Kommissionen konstaterar att Sumikas argument i syfte att bestrida dessa fakta tycks vara svaga jämfört med det som Sumika själv medger och mot bakgrund de detaljerade bevis som lämnats av Roche och Takeda. Dessa argument måste därför avfärdas.

1.4.7 VITAMIN C (ASKORBINSYRA)

1.4.7.1 **Kartellens ursprung**

- (388) Kartellen för vitamin C ingicks under 1990–1991, förmodligen efter ett prisfall på 10 procent på ett år. Den 7 april 1990 mötte Roches försäljningschef sin motsvarighet från Takeda i Basel. Ännu ett möte på högsta nivå mellan de två ledande företagen hölls i den 4 september 1990 i Zürich.
- (389) I januari 1991 möttes Roche, Basf och Merck i Schweiz (på lägre chefsnivå) i syfte att förbereda det besök i Tokyo som höga chefer för Roche och Basf skulle göra den 30–31 januari.
- (390) Den 30–31 januari 1991 mötte anställda från Roche sina motsvarigheter från Takeda i Tokyo. Detta mötte hölls samtidigt som höga chefer för Roche (och Basf) besökte Japan för en rad möten med japanska vitamintillverkare i syfte att säkra deras definitiva inträde i kartellarrangemangen för olika produkter (inbegripet vitamin E, B1, B6 och C).
- (391) Ännu ett möte på "högsta nivå" mellan Roche och Takeda kring vitamin C hölls den 10 april 1991, och i maj fungerade kartellen redan på "verksamhetsnivå" (se skäl 420), varför de detaljerade villkoren för avtalet måste ha beslutats senast någon gång under första kvartalet 1991.

1.4.7.2 *Kartellens grundläggande struktur*

- (392) Den princip på vilken kartellen för vitamin C grundade sig var att de fyra tillverkarnas andelar av världsmarknaden skulle stabiliseras.
- (393) För att själva fastställa kvoterna bestämde deltagarna först den totala marknaden på grundval av deras försäljning samt de kinesiska och östeuropeiska tillverkarnas uppskattade försäljning av vitamin C. Tredje parts förväntade försäljning drogs bort varefter återstående marknad definierades som den "tillgängliga marknaden". Kvantitativa mål för varje tillverkare för följande period fastställdes på grundval av deras uppskattning av den "tillgängliga marknaden".
- (394) Företagens andelar av den tillgängliga marknaden under 1990 (Roche 52 %, Takeda 30 %, Merck 10 % och Basf 8 %) utgjorde grunden för tilldelningarna.
- (395) "Försäljning och marknadsandelar skulle utvecklas parallellt", det vill säga att kvoterna skulle justeras volymmässigt för att beakta en ökad efterfrågan samtidigt som man bevarade samma procentuella andelar och mål som varje år fastställdes per region. Försäljningen skulle övervakas och nödvändiga justeringar göras varje kvartal.
- (396) Precis som för övriga vitaminprodukter skulle tillverkarna enas om riktpriiser och samordna sina prishöjningar.
- (397) Man identifierade nyckelkunderna på varje större nationell marknad, och tanken var att fastställa en försäljningsplan för varje marknad så att tillverkarna skulle kunna öka sina ansträngningar att höja priserna på marknaden (se skälen 402-406).

1.4.7.3 *Budgetar*

- (398) Kvotssystemet övervakades löpande på ett sätt som var mycket likt det som användes för vitamin A och E, och som inbegrep att upprätta och genomföra "budgetar". Följande handlingar, från 1993 och 1994, kan ses som representativa för budgetsystemet under hela den tid som kartellerna varade:

— Ett dokument⁽²⁵⁾ som återspeglar tilldelningen av regionala volymer för vitamin C till varje företag för 1993 och 1994.

— En notering som användes vid mötet den 25 maj 1993 – de handskrivna kommentarerna hade gjorts av en anställd på Basf. Siffrorna i rutan med rubriken "2nd estimation" avser den föreslagna nya fördelningen av marknaden.

— Ett dokument med rubriken "Confidential" visar 1) "Ist" (dvs. faktisk försäljning) för Roche, Takeda, Merck och Basf i varje geografisk region under 1992 det finns kommentarer där man jämför den faktiska försäljningen med budget och 2) Basfs egen "budget" för 1993 som reviderades vid flera tillfällen. En kommentar har gjorts i det nedre högra hörnet "1993 muss Kompensation für zuviel von Takeda 1992 erfolgen (burden sharing)." (Under 1993 måste kompensation utgå till följd av att Takeda överskred 1992 års kvot [delad börda]).

— Ett annat dokument visar korrigeringarna i 1993 års "budget" efter ett möte som hölls den 5 augusti 1993.

— Varje tillverkares försäljning per land och region under 1994 anges också. Man tycks ha gjort ett (misslyckat) försök att dölja de redovisade uppgifternas verkliga karaktär: diagrammet har fyra kolumner markerade "VIPS", "Lager", "Captive Use" och slutligen "Ist". En handskrivna kommentar visar dock att kolumnerna i själva verket innehåller uppgifter för "Roche", "Tak", "Merck" respektive "Baf".

1.4.7.4 *Rikt- och minimipriiser*

- (399) Från början fastställdes priserna varje kvartal, detta gjordes senare varje år. Man antog det vanliga systemet med "listpriser", "riktpriiser" och "lägsta priser". För Europa användes priset i tyska mark som referenssystem.
- (400) Under det första året (1991) var målet att få upp marknadspriset från 20 tyska mark/kg till "listnivån" på 24 tyska mark/kg genom att höja de "lägsta" priserna varje kvartal. De "lägsta" priserna fastställdes i varje nationell valuta för den 1 mars, 1 juli och 1 oktober 1991 (den sistnämnda höjningen endast för Frankrike och Italien) och 1 januari 1992. I tyska mark uppgick de "lägsta" priserna till 20,50, 22 och 24.
- (401) "Listpriserna" och "lägsta priserna" för vitamin C (och andra vitaminer) från den 1 januari 1992 till den 1 april 1994 fastställdes.

(tyska mark)

	1.1.1992	1.7.1992	1.4.1993	1.4.1994
24		25	Listpris: 28	28
			Lägsta: 26	25,50

1.4.7.5 *Kundfördelning/nyckelkonton*

- (402) För att stödja de samordnade insatserna för att höja priset på vitamin C på varje marknad skapade tillverkarna ett sofistikerat system för att hantera "nyckelkonton", det vill säga viktiga enskilda kunder för vilka man skulle enas om en detaljerad försäljningsplan.

(403) I Takedas notering från ett möte med Roche den 15–16 maj 1991 anges tydligt hur systemet då fungerade. För varje "nyckelkund" som identifieras uppskattade tillverkarna dess totala årliga behov och rapporterade det pris som kunden för närvarande betalade. Man fastställde huruvida det rörde sig om pris per ton eller ett tidsbestämt kontrakt, och enades om vem som skulle tillhandahålla vilka volymer under 1991.

(404) I vissa fall hävdade en tillverkare sin rätt som exklusiv leverantör till en viss "traditionell" kund, i andra krävde en tillverkare att den kundens inköp skulle fördelas enligt en viss bestämd formel.

(405) Systemet för fördelning av nyckelkunder förfinades i maj 1993. I Takedas notering från ett möte mellan samtliga fyra tillverkare i Zürich den 25 maj beskrivs det nya förändringen.

"Hantering av nyckelkunder

1) Fördelningen av europeiska nyckelkunder har pågått sedan 1991 men med föga framgång. För att se till att nyckelkunder kontrolleras bättre bör varje företag ta ansvar för ett företag i detta syfte. (För närvarande kontrollerar R.) (Beslut ordförande)

t.ex.

B: Puratos

M: Astra

T: Kabi Pharma

R: Bayer

2) Behovet av ett omedelbart genomförande för att säkra framgång. (Stark begäran från B) T uppgav att man skulle svara senare eftersom detta var en europeisk fråga och man måste konsultera med Hamburg⁽²⁶⁾. I huvudsak godtog emellertid T denna strategi.

3) Eftersom R är extremt upptaget av sin rutinverksamhet var det mycket entusiastiskt över detta förslag. Eftersom förslaget skulle innebära att R förlorar kontrollen över alla nyckelkunder är det dock svårt att säga vad företaget verkligen tycker trots dess ytliga gillande. Det är nödvändigt att fråga R direkt i denna fråga."

(406) Under deras möten på teknisk nivå rapporterade de fyra tillverkarna ganska ingående om sina leveranser till varje nyckelkund och de priser som de erbjudits. En konstruk-

tion som tillämpats, dock inte alltid med framgång, var "kundskydd"⁽²⁷⁾:

"ASTRA (S)

R och T stöder M och B.

M:s och B:s delade andel

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

Tilldelningen av andelar utan framgång vad gäller Puratos. Framför allt kunde T se sin andel minska på grund av att man följt priser. B:s arrangemang särskilt svaga. T uppnådde 1993 års andel i fråga om Astra, men uppnådde inget under 1994."

1.4.7.6 Coca Cola

(407) En av de största globala kunderna var Coca Cola, vars totala behov av vitamin C överstiger 1 000 ton per år. På grund av sin stora betydelse fick Coca Cola specialbehandling och förhandlade fram ett världsomspännande leveransavtal med sina leverantörer. Vitamintillverkarna enades sinsemellan om hur beställningarna skulle fördelas och priserna anges. Protokoll från tvåpartsmötet mellan Takeda och Roche den 10 november lyder som följer:

"(6) Beträffande kvotavtalet gentemot Coca Cola för 1994

Läget för första erbjudandet

R: 15,80 fritt fabrik

16,20 USD cif

Till varje land – Japan: 1 890 JPY inklusive leverans

Irland och Frankrike: 25,00 DEM inklusive leverans

Turkiet: 25,50 DEM inklusive leverans

B: 16,10 USD cif

Europa: 25,20 DEM inklusive leverans

M: 16,25 USD cif

Europa: 25,20 DEM inklusive leverans

Japan: 1 900 JPY inklusive leverans

T: 16,50 USD eller fritt fabrik
1 850 JPY
17,00 USD cif
Japan: 1 870 JPY inklusive leverans

Datum för förhandlingar i Puerto Rico har ännu inte beslutats.”.

(408) I senare förhandlingar grälade tillverkarna om sina respektive andelar av Coca Colas verksamhet i de olika regionerna:

”(4) 1994 års kontrakt med Coca Cola

— R tvingades godta en lägre andel. Frågan i USA löstes genom de lokala diskussionerna. Order inkomna från Kellogg.

— Europa: begäran om tillägg [sic] från B och M vid mötet mellan de fyra parterna.

— De 9 ton till 17,00 USD cif som T avsåg för Österrike tycks utgöra en sanktion mot R från herr [...] sida. Detta kan inte hjälpas om [...] tänker köpa från dyra källor.”.

(409) I sina fortsatta diskussioner om deras gemensamma strategi gentemot Coca Cola pekade Roche på det faktum att Merck och Basf hade sänkt sina priser något (under Roches) och fått ett ”kvotavtal” för Europa. Basf försvarade sig med att det hade pressats av Coca Cola att sänka sina priser.

”— T uppgav att de tyckte att de preliminära diskussionerna hade varit framgångsrika och stödde R (den japanska marknaden hade utvecklats precis som T hade hoppats). Såsom B och M påpekat skulle det dock vara en god idé att nästa gång ägna mer tid åt hur man skulle hantera Coca Cola. De föreslog att man vid nästa tillfälle inte skulle besluta om enhetliga priser utan ange olika priser för varje land så att olika priser kan erbjudas för olika marknader. Om man gjorde så skulle Coca Cola alltid försöka sluta alla sina avtal till det lägre marknadspriset. (De tre parterna tycktes alla vara överens om detta). Vid nästa tillfälle skulle det preliminära mötet alltid grunda sig på prisofferter som varierade beroende på region.”.

(410) I diskussionerna om Coca Colas behov för 1995 föreslog Roche att tillverkarna skulle ”sätta sig ned tillsam-

mans” för att samordna sin ståndpunkt så snart som Coca Cola började begära in förslag från leverantörerna i oktober. Basf och Merck godtog omedelbart Roches förslag. Takeda undvek att binda sig i detalj, detta var det första flerpartsmötet kring vitamin C som det närvarade vid ”i en motståndares land”, men lovade att ”vi som vanligt kan utvidga vårt samarbete.”.

(411) Så sent som vid det sista dokumenterade mötet kring vitamin C i augusti 1995 gjorde tillverkarna i hemlighet upp om sina kommande (separata) förhandlingar med Coca Cola:

”(Roche) uppgav att Coca Cola för [1996] skulle be varje företag om en offert i slutet av oktober/början av november, och varje företag skulle förhandla med Coca Cola i Puerto Rico i början av december... Dessutom uppgav R att försäljningsvolymen till följd av en minskad efterfrågan i Europa och USA skulle minska jämfört med tidigare år. (...) Vårt företag [Takeda] uppgav 1996 att vi skulle behålla ståndpunkten att de japanska och amerikanska enheterna utgör huvudleverantörer och att vi vill hålla samma prisnivå som 1995 även om det för närvarande är svårt att höja priset. Varje land godtog att de skulle erbjuda ett högre pris.”.

1.4.7.7 Kontraktet med Pfizer

(412) Kartellen diskuterade också de leveransavtal som Roche hade med läkemedelsföretaget Pfizer. Dessa kontrakt skulle förnyas vartannat år. I Takedas rapport från dess möte med Roche i februari 1993 uppges följande:

”1. Stopp av leveranser till Pfizer

R levererar cirka 2 000 ton till Pfizer. De kan dock inte kontrollera priset på lämpligt sätt, så de kommer att stoppa leveranserna under detta år.

R vill att Takeda inte levererar till Pfizer om den sistnämnda skulle kontakta Takeda. Vi kommer att underrätta Tokyo, och T kommer inte heller att leverera till Pfizer.”.

(413) Det verkar som om Takeda blev angeläget om att Roche skulle stoppa leveranserna till Pfizer eller åtminstone skära ner tyska mark avsevärt. I Takedas detaljerade protokoll från tvåpartsmötet med Roche den 10 november 1993 i Japan redovisas diskussionerna i denna fråga enligt följande:

”(4) Leveransavtal mellan Pfizer och R

R hade meddelat T att det nuvarande avtalet skulle kompletteras i slutet av 1993. De förklarade dock nu att avtalet löpte ut nästa år, i slutet av 1994. Då vi ifrågasatte den tidigare avvikande förklaringen blev svaret att avtalet förnyades vart annat år, och att slutet av 1994 utgjorde slutet av en avtalsperiod.

De nämnde att de hade minskat leveranserna sedan 1993, men svarade inte hur mycket de levererade och med hur många ton man hade skurit ner leveranserna.

Vad gäller deras försäljningsregioner kunde de inte heller kontrollera regionala leveranser eftersom Pfizer levererade i hela Europa, och den enda dokumentation om den regionala fördelningen fanns i Pfizers rapporter.”

- (414) Roche rapporterade senare att avtalet då det löpte ut i december 1994 inte skulle förnyas. Roche begärde att de andra tillverkarna inte skulle leverera till Pfizer. Basf och Takeda bekräftade att Pfizer inte hade kontaktat tyska mark.

1.4.7.8 Kartellmöten

- (415) Precis som för övriga vitaminer hölls kvartalsmöten för att genomföra kartellavtalen. Från 1991 till maj 1993 ägde mötena vanligtvis rum i Basel. Deltagarna var under denna period Roche, Basf och Merck. (Takeda vägrade att delta i flerpartsmöten med Basf och Merck men höll tvåpartsmöten med Roche).

- (416) Dessa kvartalsmöten, där Roche talade för Takeda, handlade om följande:

- Övervakning av avtalet.
- Justeringar för att anpassa faktiska resultat till målen.
- Avtal om priser och marknadsandelar.

- (417) De deltagande tillverkarna (och Takeda) underrättade Roche om sin försäljning, och detta företag rapporterade de totala resultaten per företag till gruppen.

- (418) Företrädare för Roche mötte vanligtvis företrädare för Takeda separat, antingen i Tokyo eller i Basel. Roches bilaterala möten med Takeda omfattade ibland alla vitaminer som båda företagen tillverkade (vitamin B1, B2, B6, C och folsyra), medan andra kartellmöten bara handlade om vitamin C.

- (419) I själva verket bjöd Roche in Takeda att den 13 april 1992 delta i det europeiska kvartalsmötet med den

förstnämnda själv, Basf och Merck: Takeda avböjde dock med ”hänvisning till vår företagspolicy. Om man skulle ta upp en viktig fråga, som till exempel en plan för att fördela försäljningen, kan vi dock på försök delta i mötet. Naturligtvis fortsätter vi mötena med R som i nuläget.” Takeda började närvara vid flerpartsmötena i maj 1993.

1.4.7.9 Kartellens verksamhet 1991–1995

- (420) Det första tvåpartsmötet mellan Roche och Takeda för vilket ett detaljerat protokoll finns tillgängligt hölls den 15–16 maj 1991. Företrädare för Takeda mötte den chef som ansvarade för vitamin C inom Roche, de två produktcheferna och områdescheferna för varje europeisk region.

- (421) Mötets syfte var att ”diskutera (...) resultatet av prishöjningarna i mars och april samt det lägsta priset för tredje och fjärde kvartalen 1991 och första kvartalet 1992 per land mot bakgrund av efterfrågan och andelar i fråga om stora kunder med de fyra områdescheferna.” Takeda hade aviserat en prishöjning med verkan den 1 mars.

- (422) I sin sammanfattning av resultatet av detta möte rapporterar Takeda att ”vi bekräftade nyckelkunderna med 1990 års resultat och 1991 års plan med de exceptionella avtal som fortfarande löper till de gamla priser som satts för den 1 mars 1991.”.

- (423) Man kom överens om minimipriserna för tredje kvartalet, men Takeda accepterade inte i detta skede Roches förslag att fastställa de europeiska försäljningskvoterna för 1991 för varje enskilt land.

- (424) Roche hade sammankallat mötet, och företaget förklarade att även om det hade försökt höja prisnivån under de senaste fyra-fem åren så var den nuvarande prisnivån på 20,50 tyska mark alltför låg. Basf sade sig inte alltid följa Roches prissättning lokalt. Den högsta ledningen för Basf hade dock lovat Roche att om det (Roche) konstaterade att Basfs priser snedvred marknaden så kunde det underrätta den högsta ledningen för Basf, som då skulle ”ändra den lokala organisationen.”.

- (425) Takeda klagade över att det hade aviserat den nya prisnivån i Europa från den 1 mars 1991 men hade förlorat affärer till Roche och Basf, som sålde till priser under

det överenskomna. Om man inte fick bevis för att de europeiska tillverkarna följde dess pris i maj och juni skull man "reagera" mot dem. Roche försökte avvärja en sådan situation genom att förklara att inga nya affärer hade accepterats under den nya prisnivån sedan den 1 mars. Det fanns dock fortfarande utestående kontrakt till det gamla priset.

(426) Diskussionerna med Roches områdesledning rapporteras i protokollet i detalj för varje land. Den totala efterfrågan för 1991 bedömdes och resultaten för föregående år (1990) utbyttes. Nyckelkunderna på varje marknad identifierades och fördelades. De avtalsmässiga arrangemangen med dessa diskuterades individuellt och information utbyttes om deras exakta behov uttryckt i ton samt om de priser som de erbjöds eller skulle erbjudas. I vissa fall gjordes särskilda avtal om uppdelningen av deras affärer eller om prishöjningar. För varje nationell marknad enades man om en "försäljningsplan" för 1991.

(427) Takedas rapport om dess reaktion på Roches förslag att fastställa försäljningskvoter för varje nationell marknad avslöjar dess ambivalenta inställning till konkurrenslagstiftningen:

"Han (Roches områdeschef för Västeuropa) menar att det inte räcker att utbyta uppgifter om nyckelkunder utan att man måste fastställa uppgifterna (...) för varje enskilt land för att uppnå målen för vår policy.

Inte bara herr [...] utan även personer i Basel har med skärpa begärt att vi skall fastställa uppgifter per land.

Vi förkastade deras förslag med hänvisning till de rättsliga aspekterna (sic), men de kommer att lägga fram förslaget på nytt vid nästa möte den 23 maj 1991."

(428) Takedas rapport avslutas med en lista över de minimipriser man enades om i varje nationell valuta med verkan från den 1 mars, 1 juli och 1 oktober 1991 samt den 1 januari 1992 (se skäl 400).

(429) I början 1993 utbyttes de globala försäljningsresultaten för 1992 och Takeda visade sig ha överskridit sina kvoter med 4 %. Ställningen var följande: Takeda 104 % av sina kvoter, Roche 95,6 %, Merck 85,6 % och Basf 88,5 %.

(430) För 1993 uppskattade tillverkarna den totala världsmarknaden till 43 225 ton, vilken skulle fördelas utifrån

den överenskomna försäljningsplanen från 1992. Takeda hävdade att det var orättvist att 1992 års resultat inte återspeglades i kvoterna för 1993: en part som inte gjorde tillräckliga ansträngningar för att uppfylla sina försäljningskvoter borde (enligt Takeda) få sin andel reducerad. Roche insisterade dock på att man skulle hålla sig till det grundläggande avtalet (se skälen 392-397).

(431) De kinesiska tillverkarna av vitamin C, vilka hade gjort betydande investeringar i nya produktionsanläggningar, började vid denna tidpunkt att göra inbrytningar på världsmarknaden för vitamin C. Deras låga priser och ökade volymer störde de andra tillverkarnas kartellarrangemang. En kortsiktig lösning som kartellen övervägde var att köpa upp kinesiska produkter.

(432) I början av 1993 höll Basf ett möte vid sitt huvudkontor i Ludwigshafen med Roche och Merck för att diskutera det uppfattade hotet från de kinesiska tillverkarna. Roche föreslog vid detta möte att de europeiska tillverkarna och Takeda skulle begränsa sin produktion och höja priserna under andra, tredje och fjärde kvartalet 1993. Roche hävdar dock att man vid denna tidpunkt planerade att sänka priset på vitamin C med 12 procent.

(433) Något som tycks utgöra en detaljerad notering från detta möte från Basf, och som visar att oavsett vad Roche nu hävdar, så skulle "riktpiserna" för andra, tredje och fjärde kvartalen uppgå till 25, 26 respektive 27 tyska mark. I protokollet från Roches möte för områdescheferna den 15-18 juni 1993 beskrivs i själva verket dess "resoluta" prispolicy för vitamin C.

(434) De båda andra europeiska tillverkarna godtog Roches förslag att begränsa produktionen förutsatt att även Takeda gjorde det, vilket det också gjorde.

(435) Takedas rapport från den 19 april 1993 om Roches prispolicy bekräftar att Roche hade aviserat sin prishöjning (Listpris: 28 tyska mark/kg) från den 1 april i affärspressen, även om företaget i praktiken förväntades göra verkliga ansträngningar för att öka de faktiska priserna i Europa först från juli.

(436) På eller kring den 25 maj 1993 höll tillverkarna ett uppföljningsmöte på Zürich flygplats vilket var det första flerpartsmötet som Takeda närvarade vid. Roches förslag att minska produktionen med 5 procent i 1993 års tilldelningar delgavs Takeda. Takeda kunde inte godta en generell nedskärning med 5 procent utan hävdade i stället att "en mer rationell strategi vore att justera tilldel-

- ningen efter den faktiska försäljningen inom olika områden". Dess motförslag skulle ha gett företaget en justerad global kvot på 13 014 ton jämfört med dess ursprungliga tilldelning på 13 310 ton.
- (437) Man nådde en kompromiss som innebar att de tre europeiska tillverkarnas kvoter skulle minskas med 2,5 procent och Takedas med 2,2 procent, och att det förmodligen skulle krävas ytterligare samråd för att fastställa huruvida det skulle krävas ytterligare justeringar. Basf har lämnat sina arbetsdokument inför detta möte som visar detaljer i fråga om förslaget att minska produktionen med 5 procent och kompromisslösningen.
- (438) Det var också vid detta möte i Zürich som man nådde ett principavtal om att förbättra systemet för kundfördelning genom att varje tillverkare fick ansvar för en viss nyckelkund.
- (439) De fyra tillverkarna möttes åter den 5 augusti 1993 på Basfs kontor i Frankfurt. Takeda har lämnat en detaljerad promemoria från tidpunkten. Efter ett utbyte av uppgifter bekräftade man att produktionsminskningen med 2,5 procent som angavs som ett "frivilligt mål" i stort sett hade uppnåtts under de sex första månaderna 1993. Prishöjningar till 25 tyska mark genomfördes i Europa.
- (440) För året som helhet upprepade de europeiska tillverkarna sitt förslag att minska produktionen med 5 procent med tanke på den oväntade ökningen av den kinesiska exporten – ett förslag som Takeda motsatte sig: den amerikanska marknaden för vitamin C växte snabbt och det skulle (enligt Takeda) vara absurt att kompensera en ökad försäljning i Amerika med minskningar i andra regioner.
- (441) Roche upprepade grundprinciperna för det avtal som nåddes 1991, Basfs företrädare skrev ner dessa. Varje företag utarbetade egna förslag om ett system för att minska volymerna. Takedas förslag om minskade volymer, där företaget gav sig själv den minsta minskningen ledde till högljudda protester från övriga deltagare. I Takedas noteringar anges att "det hade visat sig vara omöjligt att komma överens i denna fråga".
- (442) Enligt Basf hade dock de tre europeiska tillverkarna ställt Takeda inför ett ultimatum: om företaget inte godtog att minska sin försäljning av vitamin C skulle de dra sig ur avtalet. "Takeda gav efter och man enades om nya lägre tilldelningar för vitamin C mellan de fyra företagen".
- (443) Takedas protokoll från arbetsmötet med Roche om flera vitaminer i Tokyo den 10 november 1993 bekräftar att de nya tilldelningarna vitamin C hade godtagits för vid mötet i augusti: försäljningsresultaten för de fyra företagen under perioden januari–september låg "inom tilldelningen på 73,6 procent".
- (444) Takeda tog dock åter upp sin favoritfråga att det var "orimligt att låta 1990 års andelar fortsätta att gälla villkorslöst, och att det var nödvändigt att överväga minskningar av B:s och M:s tilldelningar då de berördes direkt av de kinesiska produkterna." Roche svarade att om man nämnde minskade tilldelningar för Basf och Merck så skulle de upphöra att följa systemet och skapa kaos på marknaden med sina låga priser: "Det är därför nödvändigt att fortsätta detta grundläggande avtal att bevara andelarna. Det nuvarande systemet bör bevaras eftersom det nu är viktigast att upprätthålla de aktuella priserna."
- (445) Roche förslög ett nytt system för 1994 års tilldelning med "aktiva" och "passiva" kvoter för varje region. Under följande dagars möte på "högsta ledningsnivå" enades man om tilldelningen för 1994 samt om preliminära planer att höja marknadspriset i Europa till 25,00 tyska mark den 1 januari och till 26,00 tyska mark den 1 april.
- (446) Den 8 februari 1994 enades samtliga fyra tillverkare av vitamin C vid ett möte i Basel om att under 1994 fortsätta det grundläggande avtalet att frysa deras andelar på 1990 års nivå. Medan de europeiska tillverkarna understök vikten av att bevara 1990 års marknadsandelar hade Takeda allvarliga betänkligheter och kompromissade bara (enligt egen utsago) för att se till att Basf och Merck stannade kvar i fyrpartssamarbetet (de hade hotat att lämna det om inte Takeda accepterade att respektera de marknadsandelar som hade fastställts i 1990 års avtal).
- (447) Efter det vanliga utbytet av information om 1993 års resultat, där varje företag förklarade anledningarna till eventuella avvikelser från målet, föreslog Takeda att de fyra tillverkarna skulle köpa upp kinesiska produkter i proportion till deras marknadsandelar för att undanröja tyska mark från marknaden. Eftersom detta skulle få effekter på de andelar som fastställts i 1990 års "grundläggande avtal", som Roche ansåg vara oåterkalleliga, förkastades Takedas förslag. Precis som tidigare år utslöt man därför kinesiskt material från uppskattningen av den totala efterfrågan även i planeringen för 1994.

Prispolicyn för Europa bekräftades, men man beslutade slutligen att höja priset till 25,50 tyska mark i stället för till 26,00 tyska mark den 1 april 1994.

(448) De kinesiska tillverkarna fortsatta att sälja till priser som hotade stabiliteten inom kartellen. Enligt Basf hade priset på vitamin C som ett resultat av detta fallit med ungefär en tredjedel under 1995.

(449) Vid denna tidpunkt skickade Takeda regelbundet en representant till mötena i Europa, även om företaget utåt sett fortfarande inte ville förbinda sig att delta på permanenta grunder. Basf uppger att kvartalsmötena i Europa kännetecknades av ökade spänningar mellan Roche och Takeda. Roche anklagade den japanska tillverkaren för att fuska genom att lämna felaktiga uppgifter om sin faktiska försäljning.

(450) I mars bekräftades 1995 års regionala kvoter för varje tillverkare som "fasta och slutgiltiga".

(451) Roche hävdar att företaget i mitten av 1995 meddelade att det sade upp avtalen om vitamin C. Det sista mötet hölls uppenbarligen i Hongkong i augusti detta år. I Takedas fullständiga noteringar från detta globala möte den 24 augusti finns det dock ingen indikation på att de fyra tillverkarna verkligen hade beslutat att avsluta sina arrangemang. Ändå fortsatte verksamheten som vanligt, vilket inbegrep att göra prognoser för perioden juli-december 1995 och att fastställa försäljningskvoter och minimipriser för varje region.

(452) De identifierade dock ett irritationsmoment som kunde störa deras arrangemang. Till följd av den aktuella rättsliga undersökningen i Förenta staterna kring ADM kom de fyra företagen vid detta möte överens om "fullständig säkerhet".

"De fyra företagen enades också om att direkta kontakter med dotterföretaget i Förenta staterna (sic) tills vidare skulle upphöra. Alla kontakter skulle ske med huvudkontoret (...). Detta berodde på att R(och) Roche Förenta staterna hade uppmanats att inkomma med dokument i samband med en undersökning av marknaden för citronsyra. Även om vi är oroade över att Europeiska kommissionen efter sommaruppehållet kan komma att vidta åtgärder har läget i USA dock ingen inverkan på Europa."

(453) Som vanligt såg tillverkarna över sina faktiska försäljningsvolymerna (för perioden januari-juni 1995) och den totala tillgängliga marknaden (för juli-december).

(454) I Europa hade den totala efterfrågan minskat och importen av kinesiskt material ökat snabbt. Medan den "till-

gängliga marknaden" i Europa hade prognostiserats till 11 078 ton för 1995 måste uppskattningen nu revideras ner till 9 500 ton. Takeda noterar att "... en minskning av företagets försäljningskvoter hade fastställts vid det regionala mötet den 11 augusti, som vårt företag närvarade vid, och de fyra företagen hade redan enats om de minskade försäljningsvolymerna."

(455) I motsats till Basfs påståenden att priserna hade fallit till 15 tyska mark/kg visar Takedas notering från sammanträdet den 24 augusti att de lägsta försäljningspriser på 24-23,50 tyska mark/kg som de fyra tillverkarna hade enats om vid det europeiska regionsammanträdet hade bekräftats. Roche lämnade i själva verket en prognos att det europeiska priset skulle ligga kvar på 24 tyska mark/kg.

(456) I ett enskilt möte mellan Takeda och Roche begärde Takeda också en "översyn och revidering" av avtalet, på vilket Roche svarade att "det inte fanns några problem med det nuvarande systemet och att de båda andra företagen inte skulle gå med på några ändringar."

(457) Exakt i vilket skede som avtalet om vitamin C övergavs är inte dokumenterat, men i mitten av 1996 hade Roches lägsta pris sänkts till cirka 20 tyska mark/kg (Listpris: 25 tyska mark/kg).

(458) Utvecklingen i fråga om prisnivån för vitamin C under kartellens varaktighet och efter att den upphört visas i tabell VIII i bilagan.

1.4.8 VITAMIN D3

1.4.8.1 *Kartellens ursprung*

(459) Solvay Pharmaceutical och Roche betraktar i sina redogörelser händelserna kring kartellarrangemangens ursprung från motsatta ståndpunkter. Roche menar att initiativet togs av Solvay, som enligt Roche redan under 1992 hade tagit (misslyckade) kontakter med andra tillverkare för att förmå dem att bilda en kartell. Roche hävdar – till skillnad från Solvay – att man inte hade något större intresse av att få upp priset på ren vitamin D3. Roche uppger att man vill hålla nere prismarginalen på D3 i AD3-kombinationer för att öka sin försäljning av det mycket mer lönsamma inslaget av vitamin A i AD3-blandningen. (I verkligheten uttryckte Roche sin policy för vitamin D3 så tidigt som i mars 1991 enligt följande: "Prismål och prishöjningar skall samordnas med vitamin A (AD3). Överenskomna priser skall genomföras strikt.") Enligt Roche envisades Solvay och

övertalade slutligen övriga parter att gå med på att mötas i början av 1994.

(460) Solvay kringgick från början frågan om vilket företag som initierade kartellen. I sina synpunkter på meddelandet om invändningar uppgav Solvay dock att företaget var den sista tillverkaren av vitamin D3 som kontaktades för den kartell som initierats av tillverkarna av vitamin A (Roche, RPN och Basf). Solvay hävdar att det var utsatt för sina två största konkurrenter som båda tillverkade vitamin A och D3 såväl som andra vitaminer, och som kunde tvinga bort Solvay från marknaden genom att pressa priset på vitamin D3. Det hade 1990 beslutats att inte åter träda in på marknaden för vitamin A och tillverkade därmed bara vitamin D3. Roche hade stoppat leveranserna av vitamin A till Solvay 1991. Ungefär samtidigt började Basf, som tidigare hade köpt vitamin D3 av Solvay, själv tillverka vitamin D3 med resultatet att Solvays försäljning minskade med 25 procent.

(461) Oavsett vem som tog initiativet är det vedertaget att de tre tillverkarna började mötas i början av 1994 för att komma överens om ett formellt kartellsystem för vitamin D3.

(462) Vid det första mötet, som troligen hölls den 11 januari 1994 i Basel, närvarade Roche, Basf och Solvay. Vid detta första möte riktade de in sig på att fastställa den totala globala efterfrågan på vitamin D3 och sina enskilda marknadsandelar. Man enades om att deras respektive andelar uppgick till följande: Solvay 41 %, Roche 38 % och Basf 21 %.

(463) De tre tillverkarna enades om att de skulle bevara status quo och att ingen av dem skulle försöka vinna marknadsandelar från de andra genom att sänka sina priser. För 1994 uppskattade de världsmarknaden för vitamin D3 (avsett för foder) till cirka 1 450 ton, vilka skulle fördelas enligt följande: Solvay 600 ton, Roche 550 ton och Basf 300 ton. För vitamin D3 avsett för läkemedel, som Basf inte tillverkade delades marknaden i lika delar mellan Solvay och Roche. Man kom också överens om att fastställa minimipriser och riktpisier för varje region.

1.4.8.2 Kvantitativa kvoter

(464) Parterna fastställde årliga kvantitativa kvoter för världsmarknaden, Europa och Förenta staterna på grundval av deras prognoser om den totala marknaden och med målet att bevara deras respektive marknadsandelar.

(465) Av följande handlingar framgår det hur systemet fungerade:

— Ett dokument som visar faktisk försäljning under första halvåret 1994 jämfört med målet samt varje tillverkares resultat uttryckt som ett index.

— Ett annat dokument som visade de faktiska volymerna för 1995 globalt och för varje region (Europa delades in ytterligare för att ge separata siffror för Frankrike och Tyskland). Dessa jämförs med 1994 (faktisk försäljning 1994) och med 1996 års mål på grundval av samma totala marknadsstorlek (1 600 ton) som för 1995. *Anmärkning:* I avser Roche, II Basf, III Solvay Pharmaceutical och IV Rhône-Poulenc (som ingår i Solvays tilldelning).

1.4.8.3 Rikt- och minimipriser

(466) För andra kvartalet 1994 kom tillverkarna vad gäller Europa överens om ett "listpris" på 25 tyska mark och ett "lägsta pris" på 23,50 tyska mark. Listpriset bevarades för 1995, men det lägsta priset höjdes till 24 tyska mark från den 1 april och fastställdes i varje nationell valuta (82 franska franc, 24 500 italienska lire, 2 000 spanska pesetas, 9,80 pund sterling, 495 belgiska franc, 27 nederländska gulden). I augusti 1997 kom tillverkarna överens om att höja listpriset med 20 procent till 30 tyska mark/kg.

1.4.8.4 Kartellmöten

(467) Mötena mellan de tre tillverkarna ägde rum två gånger om året och organiserades i turordning av varje medlem i olika länder. I allmänhet hölls ett möte i februari och ett i september.

(468) Rhône-Poulenc närvarade inte vid mötena men under rättades om dem i förväg. Företaget lämnade i förväg relevanta uppgifter till Solvay och informerades efteråt om resultatet via telefon.

(469) Varje möte följde samma struktur. Organisatören började med att redovisa sina försäljningssiffror (i volym) för de föregående sex eller tolv månaderna beroende på fall. Sedan redovisade övriga deltagare sina försäljningssiffror.

(470) Uppskattningar gjordes och fastställdes för marknads framtida storlek. Genom denna översikt över marknaden kunde deltagarna övervaka resultat jämfört med mål och tilldela kvantitativa kvoter för nästa period, i allmänhet enligt deras överenskomna marknadsandelar. List- och minimipriser fastställdes också vid dessa möten.

1.4.8.5 *Kartellens verksamhet 1994–1998*

- (471) Den dokumentation som Solvay har lämnat ger en övergripande bild av hur kartellen utvecklades under årens lopp.
- (472) Vid det första mötet i januari 1994 fastställde tillverkarna "listpriset" och "lägsta" priset för varje region för andra kvartalet 1994 till 25 respektive 23,50 tyska mark. (I hörnet av Solvays notering fanns den handskrivna kommentaren "BASF går först med prisavviseringen").
- (473) I Basfs riktlinjer av den 9 mars 1994 för prissättningen under andra kvartalet till dess nationella försäljningsbolag anvisades de att inte gå under den lägre gränsen på 23,50 tyska mark efter den 1 april. Det faktum att Solvay uteslutande sålde produkten via ombud identifierades ständigt som ett hinder för att genomföra prishöjningar.
- (474) Den 9 februari 1995 utbytte tillverkarna siffror om föregående års volymer. Marknaden för vitamin D3 avsett för foder uppskattades för 1995 till 1 490 ton som skulle delas mellan parterna enligt följande: Roche 565, Basf 325 och Solvay 600.
- (475) Priser fastställdes bland annat för de olika nationella marknaderna i gemenskapen. För Tyskland bekräftades listpriset till 25,00 tyska mark med ett lägsta pris på 24,00 tyska mark från den 1 april 1995 (vilket bekräftades i Basfs prisanvisningar för andra kvartalet 1995).
- (476) Den 20 mars 1996 utbytte tillverkarna sina siffror för 1995. Uppskattningen för marknaden under 1996 fastställdes till den nivå som uppnått 1995 (1 600 ton). För 1996 fastställdes följande mål (globalt: Roche 600, Basf 350 och Solvay [inklusive Rhône-Poulenc] 650, och för Västeuropa: 150, 100 respektive 240).
- (477) Vid ett trepartsmöte den 14 februari 1997 konstaterade man att den faktiska globala försäljningen av vitamin D3 avsett för foder (1 541 ton) under 1996 hade hamnat under den uppskattade efterfrågan för detta år på 1 600 ton.
- (478) Den 10 juli 1997 vid ett bilateralt möte i Basel informerade Roche Solvay om att Roche var berett att godta en prishöjning på 20 procent som Solvay skulle "initiera" i Europa: Roche skulle "se till" att Basf och Rhône-Poulenc följde efter prishöjningen för vitamin D3 och kombinationsprodukten AD3.
- (479) Trepartsmötet den 2 augusti 1997 inbegrep diskussioner om denna prishöjning, som Solvay skulle avisera i sep-

tember med verkan från den 1 oktober. Solvay aviserade i vederbörlig ordning höjningen i "Ernäringsdienst" av den 23 augusti 1997: priset på referensprodukten Duphasol D3 500 skulle höjas från 25 till 30 tyska mark/kg.

- (480) Det var under detta möte som Roche informerade övriga deltagare om att dess ledning till följd av de amerikanska konkurrensmyndigheternas undersökningar hade beordrat att de regelbundna mötena skulle upphöra. Ändå fortsatte de bilaterala kontakterna, där Solvay samlade in uppgifter från Basf den 4 februari 1998 och presenterade de insamlade resultaten för Roche i april och för Basf den 25 juni 1998.

1.4.8.6 *Rhône-Poulencs delaktighet*

- (481) Även om Rhône-Poulenc inte själv tillverkade vitamin D3 hade företaget som en av de största leverantörerna av blandprodukten AD3 ett särskilt intresse av resultatet av dessa diskussioner.
- (482) Enligt Solvay ägde möten med Rhône-Poulenc rum ungefär två gånger om året. Solvay samlade in Rhône-Poulencs uppgifter före trepartsmötena med Basf och Roche, och informerade Rhône-Poulenc om resultatet av dessa.
- (483) Rhône-Poulenc tilldelades en kvot, som ingick i Solvays tilldelning, och som i tabellerna över kvoter redovisas som antingen "IV" eller "IIIa". Rhône-Poulenc måste ha varit medvetet om tilldelningen (det lämnade sina uppgifter till Solvay) och såsom Solvay påpekar "intog det en aktiv hållning gentemot SP när det gäller hur man skulle hantera H-LR och Basf".

1.4.9 VITAMIN H (BIOTIN)

1.4.9.1 *Kartellens ursprung och grundläggande struktur*

- (484) I början av 1990-talet sjönk priset på biotin. Företrädare för Roche hade i samband med sina regelbundna besök i Japan uppmanat japanska företag att samarbeta med Roche och undvika onödigt konkurrens.
- (485) Under sina enskilda besök (i tekniska ärenden) hos Tanabe hade chefer från Roche börjat sondera terrängen i fråga om riktpriiser för biotin. (Tanabe hänvisar till senare möten i mars och maj 1991 där Roche "försökte införa riktpriiser").

- (486) I Europa gick Roche mer rakt på sak: enligt Merck insisterade Roche på att den förstnämnda skulle komma till ett "möte om biotin". där Merck skulle företräda Basf eftersom den sistnämnda köpte hela Mercks produktion enligt avtal om samproduktion, men eftersom Basf inte själv tillverkade biotin bjöds inte företaget i sig in.
- (487) Det första kända flerpartsmötet mellan de fem tillverkarna hölls i Lugano, Schweiz, den 14 oktober 1991 på initiativ av Roche, som presiderade mötet⁽²⁸⁾. Deltagarna utgjordes av företrädare för Roche, Lonza, Merck, Sumitomo och Tanabe.
- (488) Roches företrädare inledde med att be deltagarna redovisa de kvantiteter biotin som vart och ett av företagen hade sålt under referensperiod (troligen föregående år) i Nordamerika, Europa och "övriga världen". Siffrorna, som redovisades muntligen, uttrycktes i form av "rent" biotin, vilket innebar att varje tillverkare måste räkna om sin försäljning av utspätt biotin till motsvarande mängd 100-procentigt biotin.
- (489) Utbytet av försäljningssiffror gjordes i syfte att "frysa" de fem tillverkarnas andelar av den "tillgängliga" världsmarknaden, den totala globala försäljningen minus den koreanska tillverkaren Il Sung's försäljning.
- (490) Enligt Roche fanns det ett "betydande misstroende" mellan deltagarna som hindrade tyska mark från att komma överens om en mekanism för att fastställa målvolymer för följande kvartal och halvår. Tanabe bekräftar att deltagarna inte kom överens om en mekanism för att löpande fastställa målvolymer. Merck uppger dock att man faktiskt kom överens om varje tillverkares försäljningsvolym på grundval av Roches prognos om den förväntade marknaden under 1992. Detta bekräftas av dokumentationen.
- (491) Basf, som dock inte deltog i mötena om biotin, hölls fullständigt underrättat av Merck och Roche om det avtal som de fem tillverkarna nått och skrev noggrant ner detaljerna kring denna. Alla deltagare var dock inte medvetna om Basfs indirekta delaktighet.
- (492) I en tabell med rubriken "Biotin (100 %) Market Shares of Competition" anges grunden för kartellsystemet, kolumnerna i kursiv stil utgör handskrivna kommentarer i originalet:

Tillverkare	Ist 1990	Ist T	Riktvärde 1992	%
Roche	10,8	11,3	11,67	44,3
Sumitomo	4,52	4,3	4,83	17,0
Tanabe	4,05	5,0	4,80	19,6
Merck och Basf	2,05	2,65 faktisk	2,4	9,4
Lonza	1,08	1,2	1,19	4,7
Il Sung	1,23	1,3	1,35	5,0
<i>Regional fördelning</i>	23,82	25,5	26,24	100,0

- (493) Systemet bygger på en förväntad marknadstillväxt i Förenta staterna på 4–5 %, i Europa på 2 % och i Asien på 7 %. I nedre vänstra hörnet finns följande handskrivna kommentar:

"Basisjahr 90 + 10 % = 92 (Utgångsår 90 + 10 % = 92)

Budget 92 gemacht; Wirkung auf Japan (Budgeten för 92 gjord, inverkan på Japan)

MERCK + Basf will nicht zurückfallen, wenn andere steigen (fair burden sharing) (MERCK + Basf höjer, om andra höjer [fair burden sharing])"

- (494) Noteringarna innehåller också detaljerade beräkningar om fördelningen mellan Merck och Basf av den kvot på 2 400 kg (eller 2 500 kg) som Merck nominellt tilldelats

inom kartellen: av 2 500 kg skall Basf ha 2 200 kg och Merck 300 kg. I Europa är fördelningen 1 400 kg för Basf och 160 kg för Merck.

1.4.9.2 List- och minimipriser

- (495) Under det första mötet enades parterna också om ett riktpreis och ett minimipris som för Europa fastställdes i tyska mark/kg för 2-procentigt biotin avsett för foder och för 100-procentigt biotin avsett för livsmedel. Såsom framgår av Basfs noteringar gick planen ut på att höja priset i två steg, nämligen den 1 januari och den 1 april 1992. För den 2-procentiga foderlösningen upp-gick priset inklusive leverans till följande:

(tyska mark/kg)

	1.1.1992	1.4.1992
Listpris	140	150
Lägsta	135	145

Priset för 100-procentigt biotin avsett för läkemedel uppgick till följande:

(tyska mark/kg)

	1.1.1992	1.4.1992
Listpris	12,50	13,00
Lägsta	10,00	11,00

(Bekräftas av Merck genom dokument med anvisningar att följa dessa prisparametrar.)

- (496) Både före och efter detta möte hade Mercks företrädare kontakt med de försäljningschefer inom Basf som ansvarade för biotin i syfte att få relevanta försäljningsuppgifter och informera tyska mark om resultatet av diskussionerna.

1.4.9.3 Kartellmöten

- (497) Följande möten hölls ungefär två gånger om året för att utbyta försäljningsuppgifter och diskutera prissättningen av biotin. Det fanns inget sådant sofistikerat system för marknadsövervakning och rapportering som användes för andra vitaminer.

- (498) Det vanliga förfarandet var att Roches företrädare ringde övriga tillverkare på förhand för att sammankalla tyska mark till nästa möte: under dessa telefonsamtal fick han de andra tillverkarnas faktiska försäljning i form av "rent" biotin under föregående tre- (eller sex-) månadsperiod.

- (499) Enligt Roche inbegrep flera av de följande mötena deltagare på "högsta nivå". Från Roches sida leddes delegationen av företagets försäljningschef för vitaminer. (Att dessa möten hölls på platser såsom Baur au Lac Hotel i Zürich och President Hotel i Genève tycks bekräfta att höga chefer deltog.)

- (500) Såsom Tanabe beskriver mötena följde de ofta samma mönster som det första "kick-off"-mötet. Ibland framfördes klagomål om en eller några deltagares marknadsuppträdande. Det handlade om anklagelser om försäljning till låga priser eller om att en eller annan kund togs över till ett lågt pris.

- (501) Utöver de "officiella" flerpartsmötena diskuterade man emellanåt biotinmarknaden antingen i samband med eller före eller efter bilaterala möten i de sedvanliga affärsförbindelserna mellan Roche, Lonza, Sumitomo och Tanabe.

- (502) Roche har identifierat tre möten på högsta nivå utöver det initiala "kick-off"-mötet i Lugano (den 7 april 1992 i Zürich, den 25 augusti 1992 i Nara, Japan, och i början av [i själva verket den 25 januari] 1993 i Genève), men företaget uppger att det hölls ytterligare flera möten som följde samma mönster och som hade samma deltagare.

- (503) Tanabe beskriver dessa möten samt ytterligare två möten: den 26 oktober 1993 i Osaka, Japan, och den 19 april 1994 i Tokyo, där det sistnämnda var det sista flerpartsmötet som det kan påminna sig. Merck identifierade ännu ett möte i Zürich 1993.

- (504) Sumitomo förnekar i själva verket att dess anställda skulle ha uppträtt på något sätt som strider mot artikel 81. Det medger bara att det närvarat vid två sammanträden med sina konkurrenter (i Nara den 25 augusti 1992 och i Genève den 25 januari 1993) och uppger vad gäller mötet i Genève att dess företrädare "överbaskades" av att andra företag än Roche var företrädare då man hade planerat ett oskyldigt bilateralt affärssammanträde med Roche. Sumitomo hävdar att dess företrädare hade funnit dessa oväntade möten "obehagliga" och hade understrukit att den fråga som togs upp var olämplig.

- (505) De andra tillverkarna (Roche, Tanabe och Merck) uppger dock att Sumitomo regelbundet deltog i mötena, och Tanabe uppger att man rent av delade på kostnaderna för mötena i Japan med Sumitomo.

1.4.9.4 Kartellens verksamhet 1991–1994

- (506) Marknadspriset på biotin steg något strax efter det första kartellmötet i oktober 1991 och låg därefter kvar på en relativt stabil nivå under den tid som kartellen varade.

- (507) I Tanabes interna affärshandlingar som det lämnat till kommissionen hänvisas ofta till "riktpriiset", och även om det av uppenbara skäl inte kopplas till något avtal är det uppenbart att detta var det riktpreis som fastställdes vid kartellmötena. (Observera att Tanabe vanligtvis anger riktpriiset för den 2-procentiga foderlösningen i tyska mark eller franska franc per kilo).

- (508) Från början av 1993⁽²⁹⁾ fastställdes riktpriiserna för enskilda länder i lokal valuta och inte för Europa i dess helhet. Huvudorsaken till denna förändring var att man

ville undvika den osäkerhet som uppstod genom valutafluktuationer då priset bara fastställdes i tyska mark.

(509) Enligt Basfs prisänvisningar till de nationella försäljningskontoren av den 25 juni 1993 hade priset på biotin stabiliserats och rent av stigit under andra kvartalet 1994: ännu en förbättring förväntades då Roche troligen skulle tillämpa en policy där man prioriterade "pris före volym".

(510) I mitten av 1994 började emellertid marknadspriset att sjunka, delvis beroende på import från Korea⁽³⁰⁾. Enligt Tanabes redogörelse av mötena ställde Roche vid mötena både Tanabe och Sumitomo till svars för att inte följa riktpiserna.

(511) I slutet av första kvartalet rapporterade Basf att tillverkarna sålde i Europa till följande priser:

Roche: 130–135 tyska mark/kg.

Lonza: 125–130 tyska mark/kg.

Japaner: 120–125 tyska mark/kg.

Il Sung: 118–123 tyska mark/kg.

(512) Basf förutsåg dock att Roche skulle fortsätta sin bestämda hållning i prisfrågan och att de andra skulle försöka att förbättra sina priser.

(513) Roche hävdar att avtalets genomförande på verksamhetsnivå hade upphört i början av 1994. Mötet i Tokyo den 19 april 1994 var det sista flerparsmötet som hade planerats för biotin, även om företaget inte förnekar att man utbytte viss information om marknadspriserna under senare bilaterala möten på hög chefsnivå i tekniska frågor. (Tanabe uppger att det "inte kan uteslutas" att man diskuterade marknaden för biotin under möten med Roche). Merck och Lonza hävdar för sin del att överträdelsen upphörde i april 1994.

(514) Även om kontakterna efter april 1994 kan ha varit flyktiga medger Tanabe att man fortsatte att tillämpa riktpriiser fram till januari 1995. I anvisningar från Tanabe till dess europeiska dotterföretag av den 29 december 1994 (där man skyller det minskade marknadspriset på "tung konkurrens" från Sumitomo och Lonza) åläggs det att behålla riktpiserna för 2-procentigt biotin i lämplig nationell valuta (Tanabe uppger att man fick kännedom om riktpriiser genom telefonsamtal från Roche).

(515) Merck uppger att dess företrädare vid ett möte som Roche organiserade någon gång under 1995 i sitt (Roche) nya huvudkontor hade meddelat att Merck inte

längre var berett att delta i mötena. Lonza meddelade samma sak.

(516) När det gäller de möten som hölls mellan Roche och Sumitomo den 14 juni 1994 och någon gång under perioden mellan den 30 november och den 9 december 1995 uppger Roche att dessa bara handlade om leveranserna av tiolakton, en viktig insatsvara för tillverkningen av biotin, från Sumitomo till Roche.

1.4.9.5 *Basfs delaktighet*

(517) Basf tillverkade inte själv biotin och närvarade inte vid något flerparsmöte, utan fick sina behov tillgodosedda (av Merck) för återförsäljning till fodertillverkare. Merck vidhåller att det med tanke på dess exklusiva avtal om samproduktion med Basf företrädde den sistnämnda vid kartellmötena. Merck uppger att man stod i kontakt med två personer från Basf som också var delaktiga i kartellmötena för andra vitaminprodukter.

(518) I sin redogörelse till kommissionen nämner inte Basf något om att det gett Merck i uppdrag att företräda företaget vid mötena. Det har dock lämnat information att företrädare för Merck och Basf möttes i Ludwigshafen den 22 oktober 1992, officiellt för att diskutera samproduktionsarrangemangen för biotin. (Detta var bara en vecka efter det första kända flerparsmötet i Lugano). Förutom att informera Basf om tilldelningen av marknadsandelar för biotin "underrättade Merck [...] (från Basf) om till vilka priser Basf skulle återförsälja biotin, och informerade honom om en prishöjning som planerades den 1 april 1992."

(519) Kommissionen har tillgång till Basfs detaljerade noteringar från detta möte och dess beräkningar (och omarbetning) av kvotsystemet. Basf hade dock inga direkta kontakter med Roche.

1.4.10 BETAKAROTEN OCH KAROTENOIDER

1.4.10.1 *Kartellernas ursprung och grundläggande struktur*

(520) Roche och Basf hade kontakter redan under 1991⁽³¹⁾. Den 22 eller 23 september 1992 möttes företrädare för de två företagen i Basel för att komma överens om sina respektive andelar av marknaden för betakaroten.

(521) Parterna enades om att Basf skulle få öka sin marknadsandel på 21 procent med en procentenhet per år fram till 2001 då den skulle få ett tak på 30 procent. Varia-

tioner i marknadsandelen tilläts mellan regioner förutsatt att den totala kvoten inte överskreds. Varje överskridande måste motvägas genom kompensationsköp från den fördelade parten. Arrangemang gjordes för att samordna framtida prishöjningar.

1.4.10.2 *Kartellmöten i fråga om betakaroten från 1992*

- (522) Man höll kvartalsmöten för betakaroten i Basel på samma plats och vid samma tidpunkt som kartellmötena för vitamin A och E. Precis som för vitamin A och E utarbetade parterna en detaljerad "budget", jämförde den faktiska försäljningen med budgeterade kvoter, gjorde uppskattningar av den framtida marknadstillväxten samt kom överens om tidpunkten för och storleken på prishöjningar.

1.4.10.3 *Införlivandet av karotenoider i kartellarrangemangen från 1993: kantaxantin och astaxantin*

- (523) Karotenoider klassificeras efter den färg som de alstrar då de förtärs av djur. Kantaxantin och citranaxantin skapar en röd eller gyllene färg på djurets kött och kallas röda karotenoider, medan astaxantin, som ges till lax och annan fisk, färgar tyska mark rosa och kallas en "rosa" karotenoid.
- (524) Precis som för betakaroten kontrollerade Roche marknaden för karotenoider fram till början av 1990-talet. Basf hade 1993 ökat sin andel av marknaden för röda karotenoider till cirka 33 procent (företaget tillverkade då inte den "rosa" karotenoiden astaxantin).
- (525) Roche ville begränsa Basfs andel av marknaden för röda karotenoider. För sin del ansåg Basf att man behövde Roches godkännande för att få en andel av marknaden för (rosa) astaxantin.
- (526) De båda tillverkarna möttes i Basel i maj 1993 och kom överens om att Basf initialt skulle minska sin andel av marknaden för röda karotenoider till 29 procent under 1994, varefter företaget skulle få öka sin kvot med 1–2 procentenheter per år fram till dess att man nådde ett "tak" 2002.
- (527) I augusti 1994 enades parterna om ett system för hur Basf på ett kontrollerat sätt skulle träda in på marknaden för (rosa) astaxantin, för vilket företaget höll på att uppföra en ny anläggning som skulle tas i drift under 1996.

- (528) Initialt skulle Basf få en marknadsandel på 4 procent för astaxantin 1996, vilken skulle ökas i etapper till 20 procent år 2002: 7 % 1997, 9 % 1998, 14 % 1999, 16 % 2000 och 18 % 2001. Medan Basf höll på att uppföra sin nya anläggning skulle Roche förse Basf med astaxantin för försäljning och försök innan produktionen inleddes.

- (529) Produktionen vid Basfs nya anläggning, som var tänkt att tas i drift under 1996, inleddes dock inte förrän 1999, och avtalet för "rosa" karotenoid genomfördes inte.

- (530) Mötena om karotenoider hölls varje kvartal vid samma tillfälle som mötena om betakaroten, och hade i stort sett samma deltagare. Under vissa år hölls möten oftare.

1.4.10.4 *Budgetar*

- (531) Båda tillverkarna har lämnat kommissionen diagram och tabeller för "budgetarna" som visar hur systemet för övervakning och kontroll av volymer i fråga om betakaroten (och karotenoider) fungerade. Basf har lämnat omfattande dokumentation från 1992 fram till slutet av 1998.
- (532) Budgetdokumenten följer vanligtvis samma struktur och tycks ha uppdaterats regelbundet. Följande handlingar är representativa för betakaroten:
- En jämförelse för varje geografisk region (Europa delas in i Brittiska öarna, Skandinavien, Västeuropa, Iberiska halvön, Syd- och Centraleuropa m.m.) av Basfs and Roches planerade och faktiska ("Plan" och "Ist") försäljning under perioden januari-juni 1996.
 - 1997 års budgetplan för varje tillverkare.
 - En tabell (som fyllts i för hand) som visar den faktiska försäljningen för varje tillverkare under 1992, 1993 och första halvåret 1994, "budgeten" för 1994 och en preliminär budget för 1995 (den innehåller också uppgifter för röda karotenoider).
 - Ett dokument med rubriken "Sales estimate pr 18/10–98" som visar att arrangemangen fortfarande tillämpades så sent som i slutet av 1998.

1.4.10.5 Fortsatta kartellarrangemang efter 1997

- (533) De regelbundna verksamhetsmötena för betakaroten och karotenoider fortsatte åtminstone fram till hösten 1997. Roche uppger att det sista verksamhetsmötet ägde rum i slutet av 1997 eller början av 1998. Parterna hade då börjat oroa sig för att deras frekventa kontakter skulle dra till sig ovälkommen uppmärksamhet från konkurrensmyndigheternas sida. I Förenta staterna hade undersökningarna av marknaden för vitaminer redan inletts.
- (534) I stället för att omedelbart upphäva kartellen beslutade de att mötas mer sällan och med större försiktighet. Roche uppger att det sista mötet där man utbytte försäljningsuppgifter (men inte fastställde mål) hölls den 27 mars 1998. Senare under 1998, utbyttes försäljningsuppgifter med post (troligen till hemadresser) på samma sätt som inom ramen för avtalen om vitamin A och E. Basf uppger att avtalen fortsatte att tillämpas på detta sätt fram till slutet av 1998.

1.5 BEVISENS ART OCH TILLFÖRLITLIGHET

- (535) I detta ärende har det stora flertalet berörda företag erkänt sin delaktighet i olagliga arrangemang för att fastställa priser och dela upp marknaden i strid mot artikel 81.1 i EG-fördraget (och därmed även mot artikel 53.1 i EES-avtalet).
- (536) Detaljerade redogörelser där de medger överträdelsen har lämnats av nästan alla tillverkare antingen frivilligt eller efter en begäran om uppgifter från kommissionen.
- (537) I varje fall har de som lämnat redogörelserna riktat misstankarna mot andra tillverkare och i många fall tillskrivit en (eller flera) av de andra tillverkarna initiativet och huvudansvaret för den olagliga handlingen. Den roll som de olika tillverkarna har haft anges ganska detaljerat.
- (538) De redogörelser som gjorts för kommissionen av företag som varit delaktiga i en allvarlig och förtäckt överträdelse av konkurrensreglerna måste behandlas med viss försiktighet, särskilt om de försöker framhäva händelser som gynnar tyska mark själva, till exempel genom att förminska sin roll i överträdelsen.
- (539) I detta ärende förlitar sig kommissionen emellertid inte bara till obekräftade förklaringar från enbart en av ett

begränsat antal deltagare. För det första uppvisar de olika versioner av de aktuella händelserna som de olika tillverkarna, inbegripet huvudaktörerna, har lämnat en anmärkningsvärd samstämmighet och konsekvens med varandra vad gäller de viktigaste uppgifterna.

- (540) Dessutom är de relevanta uppgifterna inte bara detaljerade i tillverkarnas redogörelser – de är också väldokumenterade i den stora mängden noteringar och räkenskaper från den aktuella perioden som kommissionen har fått från olika tillverkare. Även om inte samtliga tillverkare har lämnat samma typ av handlingar (exempelvis består de som lämnats av Roche nästan uteslutande av "budget"-beräkningar men inbegriper knappast några mötesprotokoll, även om dess företrädare måste ha deltagit i hundratals möten med konkurrenterna), så visar de sammantaget för varje produkt på ett uttömmande och fullständigt sätt ursprunget, bakgrunden, motiven och det praktiska genomförandet i fråga om de hemliga system som tillverkarna deltagit i.
- (541) Då man väl påvisat i) att ett avtal finns och tillämpas, samt ii) att var och en av de utpekade deltagarna deltagit i detta krävs det naturligtvis inte att det finns direkta bevis för att varje deltagare varit delaktig i eller samtyckt till varje yttring av kartellen under hela dess varaktighet för att bevisa en överträdelse. Skäl som rör både materiell rätt och bevis talar mot ett sådant krav.
- (542) Med tanke på det stora hemlighetsmakeriet kring en kartell och de särskilda kännetecknen för ett "avtal" mot bakgrund av konkurrenslagstiftningen är det mycket vanligt att man måste bevisa de relevanta sakförhållandena kring en kartell genom indirekta bevis eller genom en kombination av direkta och indirekta bevis.
- (543) I detta ärende är det knappast nödvändigt att använda denna bevismetod på grund av den omfattande och beviskraftiga dokumentation som erhållits – till större delen har kommissionen fått direkta bevis för att ett avtal funnits och genomförts i form av "budget"-dokumenten och de uttömmande mötesnoteringarna.
- (544) Det finns naturligtvis vissa luckor i denna dokumentation. I den mån som det kan vara nödvändigt att fylla vissa sådana luckor är det godtagbart att sluta sig till förekomsten av vissa sakförhållanden genom andra bevisade sakförhållanden.
- (545) Till större delen bekräftar den samtida dokumentationen – utöver att den i sig utgör en relevant bevisning för de sakförhållanden den rör – de redogörelser som tillver-

karna har lämnat till kommissionen och tycks även bekräfta deras tillförlitlighet. I detta sammanhang undergrävs inte redogörelsernas huvudsakliga trovärdighet av mindre inkonsekvenser (till exempel när det gäller det exakta datumet för eller deltagandet i ett visst möte) som framkommer vid en ingående jämförelse mellan en tillverkares redogörelse och en redogörelse eller handlingar som lämnats av en annan. Å andra sidan finns det skriftliga bevis som i vissa fall – inte minst när det gäller Eisai för vitamin E (skäl 240) och Sumitomo för biotin (skäl 504) – bestrider vissa tillverkares försök att rentvå sig själva genom att hävda att de varit ovilliga eller ofrivilliga deltagare i möten med konkurrenter.

- (546) I vissa andra fall, det vill säga Basf för vitamin B1 och biotin (skälen 260–269) och (517–519) och Rhône-Poulenc för vitamin D3 (skälen 481–483) framgår det att ett företag som inte själv tillverkade ett visst vitamin (men som ändå var en stor säljare av det och i sin redogörelse inte tar ställning till sin delaktighet i de hemliga arrangemangen för denna produkt) har varit fullständigt delaktiga i en kartell.

2. RÄTTSLIG BEDÖMNING

2.1 FÖRDRAGET OCH EES-AVTALET

2.1.1 KOPPLINGEN MELLAN FÖRDRAGET OCH EES-AVTALET

- (547) Kartellarrangemangen tillämpades i alla EES-länder, det vill säga alla nuvarande medlemsstater plus Norge och Island (det finns inga uppgifter om försäljning till Liechtenstein). De aktuella arrangemangen omfattade även Österrike, Sverige och Finland före deras anslutning till gemenskapen den 1 januari 1995.
- (548) EES-avtalet, som innehåller konkurrensbestämmelser motsvarande dem i EG-fördraget, trädde i kraft den 1 januari 1994. I detta beslut tillämpas därför även dessa regler från och med deras ikraftträdande (särskilt artikel 53.1 i EES-avtalet) på de arrangemang mot vilka invändningar gjorts.
- (549) I den mån arrangemangen påverkat handeln mellan medlemsstater är artikel 81 i fördraget tillämplig. Kartellens verksamhet i de Efta-länder som ingår i EES (Efta/EES-länder) och dess effekter på handeln mellan gemenskapen och Efta/EES-länderna eller mellan Efta/EES-länderna omfattas för sin del av artikel 53 i EES-avtalet.

2.1.2 JURISDIKTION

- (550) Enligt artikel 56.1 c och 56.3 i EES-avtalet är kommissionen i detta ärende behörig att tillämpa både artikel 81.1 i fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet eftersom avtalen hade en väsentlig inverkan på handeln mellan medlemsstaterna och på konkurrensen inom gemenskapen.

2.2 TILLÄMPNING AV ARTIKEL 81 I FÖRDRAGET OCH ARTIKEL 53.1 I EES-AVTALET

2.2.1 ARTIKEL 81.1 I FÖRDRAGET OCH ARTIKEL 53.1 I EES-AVTALET

- (551) Enligt artikel 81.1 i fördraget är följande oförenligt med den gemensamma marknaden och förbjudet: alla avtal mellan företag, beslut av företagssammanslutningar och samordnade förfaranden som kan påverka handeln mellan medlemsstater och som har till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvrیدا konkurrensen inom den gemensamma marknaden. Detta gäller särskilt arrangemang som innebär att inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs, att produktion och marknader begränsas eller kontrolleras eller att marknader eller inköpskällor delas upp.
- (552) Artikel 53.1 i EES-avtalet (som utformats med artikel 81.1 i fördraget som mall) innehåller ett identiskt förbud mot avtal och dylikt, men "kan påverka handeln mellan medlemsstater" har bytts ut till "kan påverka handeln mellan avtalsslutande parter" och "hindra, begränsa eller snedvrیدا konkurrensen inom den gemensamma marknaden" har bytts ut mot "hindra, begränsa eller snedvrیدا konkurrensen inom det territorium som omfattas av detta avtal".

2.2.2 AVTAL OCH SAMORDNADE FÖRFARANDEN

- (553) Artikel 81.1 i fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet förbjuder avtal mellan företag, beslut av företagssammanslutningar och samordnade förfaranden.
- (554) Ett avtal kan sägas existera då parterna ansluter sig till en gemensam plan som begränsar eller kan förmodas begränsa deras enskilda affärsuppträdande genom att fastställa riktlinjer för deras gemensamma insatser eller genom att de avstår från insatser på marknaden. Det måste inte vara skriftligt, och det krävs inga formaliteter, avtalsmässiga sanktioner eller tillämpningsåtgärder. Det faktum att ett avtal finns kan visa sig uttryckligen eller underförstått i parternas uppträdande.

- (555) I sin dom i de förenade målen T-305/94, T-306/94, T-307/94, T-313/94 till T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 och T-335/94, Limburgse Vinyl Maatschappij NV m.fl. mot kommissionen (PVC II), REG 1999, s. II-931, uppgav förstainstansrätten (i punkt 715) att "det framgår av fast rättspraxis att det är fråga om avtal i den mening som avses i artikel 85.1 (numera 81.1) i fördraget så snart de aktuella företagen har gett uttryck för sin gemensamma vilja att agera på marknaden på ett bestämt sätt".
- (556) I artikel 81.1 i fördraget ⁽³²⁾ skiljer man "samordnade förfaranden" från "avtal mellan företag" och "beslut av företagssammanslutningar". Detta sker i syfte att låta förbuden i denna artikel omfatta en form av samordning mellan företag som utan att det har lett fram till att det ingåtts ett egentligt avtal medvetet ersätter den fria konkurrensens risker med ett praktiskt inbördes samarbete. (EG-domstolens dom av den 14 juli 1972 i mål 48/69, Imperial Chemical Industries mot kommissionen, Rec. 1972, s. 619, punkt 64).
- (557) De kriterier för samordning och samarbete som domstolen fastställt genom rättspraxis, och som långt ifrån kräver att någon verklig plan utarbetats, måste tolkas mot bakgrund av de begrepp i fördragets konkurrensbestämmelser som innebär att varje ekonomisk aktör oberoende skall besluta vilken affärspolicy den har för avsikt att tillämpa på den gemensamma marknaden. Även om detta krav på oberoende inte berövar företagen rätten att medvetet anpassa sig till deras konkurrenters befintliga eller förväntade uppträdande, utesluter det strikt alla direkta eller indirekta kontakter mellan sådana aktörer vars syfte eller effekter är att antingen påverka en faktisk eller potentiell konkurrents uppträdande på marknaden eller att för en sådan konkurrent avslöja det uppträdande som de själva har antagit eller överväger att anta på marknaden. (EG-domstolens dom av den 16 december 1975 i de förenade målen 40/73-48/73, 50/73, 54/73-56/73, 111/73, 113/73 och 114/73, Suiker Unie m.fl. mot kommissionen, Rec. 1975, s. 1663.)
- (558) Ett "avtal" i den mening som avses i artikel 81.1 i fördraget kräver inte samma säkerhet som är nödvändig för att civilrättsligt hävda ett affärsavtal. För en komplex kartell med lång varaktighet kan begreppet "avtal" dessutom tillämpas inte bara på varje övergripande plan eller på de villkor som man uttryckligen enats om, utan också på genomförandet av det man kommit överens om på grundval av samma mekanismer och i strävan efter samma gemensamma syfte.
- (559) Såsom domstolen påpekade i punkt 81 i mål C-49/92P, kommissionen mot Anic Partecipazioni SpA, REG 1999, s. I-4125, (där den upphävde förstainstansrättens dom) följer det av de uttryckliga villkoren i artikel 81.1 i fördraget att ett sådant avtal inte bara kan bestå av en isolerad handling utan också av en rad handlingar eller ett uppträdande.
- (560) En kartell kan sålunda ses som en enda fortlöpande överträdelse under den tid den varade. Avtalet kan också variera från en tid till en annan, eller så kan dess mekanismer anpassas eller förstärkas för att beakta nya tendenser. Denna bedömnings giltighet påverkas inte av möjligheten att ett eller flera inslag i en rad insatser eller i ett fortlöpande uppträdande i sig kan utgöra en överträdelse mot artikel 81.1 i fördraget.
- (561) Även om en kartell är ett gemensamt företag kan varje deltagare i avtalet ha sin särskilda roll. En eller flera av tyska mark kan ha en dominerande roll som ledare. Det kan förekomma interna konflikter och schismer eller rent av fusk, men detta hindrar emellertid inte att arrangemanget utgör ett avtal i den mening som avses i artikel 81.1 i EG-fördraget då det finns ett enda gemensamt och fortlöpande mål.
- (562) Det faktum att varje deltagare i en kartell kan ha en roll som lämpar sig för dess egna specifika förutsättningar undantar det inte från dess ansvar för hela överträdelsen, inbegripet för handlingar som begås av andra deltagare men som har samma olagliga syfte och samma negativa effekter på konkurrensen. Ett företag som deltar i det gemensamma olagliga arrangemanget genom handlingar som bidrar till att uppnå det gemensamma målet är under hela den tid som det deltar i det gemensamma systemet lika ansvarigt för handlingar som begås av andra deltagare i samma överträdelse. Detta gäller definitivt då det slagits fast att det aktuella företaget var medvetet om de andra deltagarnas olagliga uppträdande eller rimligtvis kunde ha förutsett eller varit medvetet om tyska mark och ändå var berett att ta risken att delta (EG-domstolens dom av den 8 juli 1999 i mål C-49/92P i ärendet kommissionen mot Anic, skäl 83).
- (563) För att fastställa att ett företag är part till ett "avtal" i den mening som avses i artikel 81.1 i EG-fördraget är det inte nödvändigt att det regelbundet (eller över huvudtaget) möter de andra tillverkarna på samma tid och plats. Då det handlar om en kartell som fastställer priser kanske man inte heller behöver mötas för att genomföra planen. Dessutom kan en part agera som ombud för andra i genomförandet av den gemensamma planen och i möten med andra deltagare.

(564) Slutligen kan det noteras att ett företag när som helst kan ansluta sig till ett avtal som redan ingåtts mellan andra företag. Vissa företag kan dra sig ur avtalet och andra ansluta sig under det olagliga arrangemangets gång, men det utgör ändå ett enda fortlöpande avtal.

2.2.3 ÖVERTRÄDELSERNAS ART I DET AKTUELLA ÄRENDET

(565) Det aktuella förfarandet inbegriper tolv vitaminer och närbesläktade produkter samt tretton olika tillverkare, varav flertalet bara tillverkar ett begränsat antal vitaminer.

(566) Roche – världens största vitamintillverkare – är den enda tillverkaren som varit delaktig i kartellarrangemangen för alla de vitaminprodukter som är föremål för detta beslut.

(567) Oaktat antalet tillverkare, de varierande mötesdeltagarna och deras olika produktutbud delar de hemliga arrangemangen följande gemensamma drag:

— Kartellarrangemangen omfattade hela det utbud av vitaminer som Roche tillverkade.

— Förfarandet för de olika vitaminprodukterna var i stort sett samma eller rent av identiska ("budgetar", bevarande av marknadsandelar, kompensationsarrangemang, "rikt- och minimipriser", mötesstrukturer m.m.).

— De hemliga arrangemangen för de olika vitaminerna var inte spontant eller slumpmässigt utarbetade, utan hade planerats, utformats och letts av samma personer på högsta nivå inom Roche och övriga företag.

— Den faktiska startpunkten för de globala kartellarrangemangen var de samma för vitamin B1, B2, B5, B6, C och folsyra (och något tidigare för vitamin A och E, som i själva verket utgjorde grundmodellen för systemet), nämligen det besök som höga chefer för Roche (och Basf) gjorde i Japan den 30–31 januari 1991.

— Prishöjningarna för de stora flertalet vitaminprodukter aviserades och genomfördes vanligtvis vid samma tillfälle.

— Roche och Basf sålde en betydande del av sin produktion i form av förblandningar som inbegrep flera vitaminer (vars betydelse för konkurrensen redovisats i föregående avsnitt).

(568) Den drivande kraften (och den som gynnades mest) av de komplexa hemliga arrangemangen var Roche. Företaget är världens största vitamintillverkare med cirka 50 procent av den totala marknaden. Vitaminer var en central sektor som stod för 8 procent av koncernens totala omsättning. Det faktum att vissa av dess högsta chefer var delaktiga tycks bekräfta att arrangemangen utgjorde inramningen av en strategisk plan som utformats och godkännts på högsta nivå för att dominera och kontrollera världsmarknaden för vitaminer med olagliga metoder.

(569) Basf, världens näst största vitamintillverkare, påtog sig också en ledande roll genom att följa Roches ledning. De båda stora europeiska tillverkarna bildade i praktiken en gemensam ledtrupp i utformningen och genomförandet av arrangemangen med de japanska företagen. Tillsammans såg de till att ansluta Eisai till sin "klubb" för vitamin E: se skälen (211–219). Roche verkade sedan som gemensamt ombud i mellanhavandena med Eisai.

(570) För övriga vitaminprodukter följde kartellarrangemangen i allmänhet samma struktur som det ursprungliga för vitamin A och E, med vissa varianter för vitamin H, där Roche verkade som ombud och representant för de europeiska tillverkarna (BASF, Lonza och Merck) i de möten och förhandlingar som hölls i Japan och Fjärran Östern.

(571) Takeda, en av världens största tillverkare av vitamin i bulk, var fullständigt delaktigt i kartellarrangemangen för vitamin B1, B2, B6, C och folsyra. Takedas inblandning i arrangemangen för var och en av dessa vitaminprodukter var i själva verket väsentlig för Roches planer för att säkra en olaglig samordning av de vitaminmarknader som det verkade på, inbegripet marknaderna för de vitaminprodukter som båda företagen tillverkade.

(572) De andra vitamintillverkarna var samtliga aktiva och viliga medlemmar i kartellarrangemangen på marknaderna för sina respektive vitaminprodukter. Även om de inte hade tagit initiativet strider vissa tillverkares, särskilt Sumitomo och Eisai, försök att framställa det som om de dragits med i de hemliga arrangemangen nästan av en slump mot bevishandlingarna. Sumitomo bestrider inte att företaget deltagit i olika bilaterala och multilaterala möten med andra tillverkare av biotin. Det hävdar dock att kommissionen antingen saknar bevis eller har felbedömt de bevis den har till sitt förfogande och att den inte ger några bevis för att Sumitomo faktiskt anslöt till konkurrensbegränsande avtal. Sumitomos huvudargument är att de inlagor som kommissionen förlitar sig till innehåller varierande beskrivningar av sakförhållandena och att kommissionen "plockar russinerna ur

kakan" bland de upplysningar den förfogar över. Mer allmänt bestrider Sumitomo att de sakförhållanden som kommissionen beskriver skulle utgöra ett avtal i den mening som avses i artikel 81 i EG-fördraget. Sumika kommer fram till liknande slutsatser när det gäller kartellen för folsyra. Företaget hävdar att kommissionen inte har uppfyllt sin bevisbörda och därför inte med tillräcklig säkerhet har slagit fast att Sumika deltagit i en överträdelse mot artikel 81 i EG-fördraget.

(573) Dessa argument måste avfärdas. I sina insatser för att slå fast sakförhållandena i ärendet utifrån separata och oundvikligen partiska inlagor kan kommissionen för det första av naturliga skäl komma att konfronteras med ett antal inkonsekvenser och/eller motsägelser. Det faktum att Sumika och Sumitomo deltog i flera möten och att syftet för dessa möten var att begränsa konkurrensen på marknaderna för folsyra respektive biotin bekräftas av inlagorna från övriga kartelldeltagare. Sumika och Sumitomo bekräftar själva att de deltog i ett antal möten som enligt kommissionen kan identifieras som kartellmöten vars otvetydiga syfte var att begränsa konkurrensen på de aktuella marknaderna. Eftersom det inte finns några bevis för att Sumika eller Sumitomo öppet tog avstånd från det som man kom överens om kan kommissionen på goda grunder konstatera att Sumika och Sumitomo anslöt sig till hemliga arrangemang i fråga om folsyra respektive biotin. (EG-domstolens dom av den 14 maj 1998, mål T-334/94, Sarrió mot kommissionen, REG 1998, s. II-1439, punkt 118).

(574) Det kan påvisas att både Basf och Rhône-Poulenc deltog i kartellarrangemangen för vissa vitaminprodukter som de inte själva tillverkar (biotin [vitamin H] för Basf och vitamin D3 för Rhône-Poulenc).⁽³³⁾

(575) Den viktigaste gemensamma nämnaren för de olika vitaminkartellerna är att Roche och Basf, världens två ledande vitamintillverkare, finns med i alla för att eliminera den effektiva konkurrensen dem emellan inom gemenskapen och EES för nästan alla viktiga vitaminer.

(576) Med början i januari 1990 för vitamin A och E, som tillsammans står för cirka 60 procent av efterfrågan på vitaminer till foder, och senare även för vitamin B1, B2, B5, C, D3, H, betakaroten och karotenoider (som utgör deras gemensamma produktutbud – Basf saluför inte vitamin B6 eller folsyra) inrättade dessa två tillverkare tillsammans med Rhône-Poulenc, Takeda med flera en hemlig och sofistikerad mekanism för att kontrollera

marknaden för de berörda vitaminerna, fastställa sina marknadsandelar och samordna sina priser så att de i allt väsentligt inte verkade på marknaden som konkurrenter, utan som medlemmar i ett intimt partnerskap.

(577) I de hemliga arrangemangen för flertalet berörda vitaminer tillämpades i huvudsak samma modell och man följde samma mönster och metoder för samarbetet, som bestod i följande:

— Utarbetande, godkännande, genomförande och övervakning av en årlig "budget".

— Utbyte av uppgifter om försäljning, volymer och priser varje kvartal eller månad.

— Justering av faktiska försäljningsvolymer för att respektera de kvoter som deltagarna tilldelats i "budgetarbetet".

— Upprättande av en formell struktur och hierarki med olika ledningsnivåer, ofta med överlappande medlemskap på alla högsta nivå.

— Roche som länk för samarbetet med japanska tillverkare.

(578) Det förekom dock vissa variationer i fråga om tilldelningen av marknadsandelar. För vitamin A och E (till exempel) bestod grundprincipen i att frysa marknadsandelarna på den nivå som de olika företagen hade uppnått 1988, medan Basfs andel av marknaden för betakaroten skulle öka med en procentenhet per år fram till 2001 då den skulle få ett tak på 30 procent. För biotin (vitamin H) hade man en allmän överenskommelse att stabilisera marknadsandelarna på 1992 års nivåer men inga exakta mekanismer för övervakning varje kvartal.

(579) Kommissionen anser att det konkurrensbegränsande uppträdande som påverkat marknaderna för vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folsyra, betakaroten och karotenoider för varje enskild vitaminprodukt uppvisar alla kännetecken för fullständiga avtal i den mening som avses i artikel 81.

(580) Med tanke på den fortlöpande och likartade metodiken anser kommissionen att det är lämpligt att behandla samtliga avtal för de olika vitaminerna i ett enda förfarande. Kommissionen inbegriper därför flera överträdelser i ett enda beslut.

(581) I sitt svar på meddelandet om invändningar uppgav Roche att även om det inte motsatte sig att kommissionen granskade alla de olika vitaminkartellerna i ett enda förfarande, så godtog det inte tanken att de olika kartellarrangemangen skulle behandlas som en enda samman-

svärjning. Enligt Roche borde varje kartellundersökning begränsas till respektive produktmarknad, det vill säga till den enskilda vitaminprodukten. Roche påpekade också att företaget inte kände till några bevis för att det skulle finnas ett avtal mellan de olika vitamintillverkarna om att delta i något "övergripande samordnat system" för hela vitaminindustrin.

(582) Kommissionen har i detalj beskrivit de olika marknaderna för vitaminprodukter liksom den överträdelse som rör var och en av dessa marknader. Att de olika överträdelserna granskas i ett enda förfarande innebär inte på något sätt att de olika vitaminmarknaderna betraktas som en marknad. I vilket fall som helst framgår det av de fakta som beskrivs i avsnitt 1 i detta beslut och i skälen 567–577 att de hemliga arrangemangen för de olika vitaminprodukterna inte utvecklades spontant eller slumpmässigt, utan att de planerades, utformades och leddes av samma personer på högsta nivå inom Roche och de andra företagen.

(583) Kommissionen har granskat arrangemangen för varje vitaminprodukt och har identifierat deltagarna i varje överträdelse som rör enskilda vitaminmarknader. Även om vissa av de företag som beslutet riktar sig till inte är kopplade till alla överträdelser gör beslutet det möjligt för varje mottagare av beslutet att få en tydlig bild av de klagomål som framförs mot den. (EG-domstolens dom av den 16 december 1975 i de förenade målen 40/73–48/73 etc., Suiker Unie m.fl. mot kommissionen, Rec. 1975, s. 1663, punkt 111.)

(584) Kommissionen anser att de kartellarrangemang som omfattar de identifierade vitaminprodukterna i varje fall utgjorde skilda överträdelser även om de olika hemliga arrangemangen liknade varandra när det gällde upplägget. Kommissionen beaktar även den särskilda roll som Roche och Basf spelade då de deltog i samtliga arrangemang för att dela upp vitaminmarknaderna⁽³⁴⁾. Kommissionen håller dock inte någon tillverkare ansvarig för hemligt samarbete i fråga om produkter som inte ingick i deras verksamhet (se tabellen i skäl 2 och skälen 565–574).

(585) Det faktum att de japanska tillverkarna inte deltog i flerparts möten med de europeiska tillverkarna påverkar inte på något sätt bedömningen att de var fullständigt delaktiga i ett "avtal" i den mening som avses i artikel 81 i EG-fördraget. De deltog inte bara i systemen för att kartellisera de olika produktmarknaderna, utan var med Roche och ibland andra parter som mellanhand fullständigt medskyldiga till kartellens fortlöpande genomförande och verkställande.

(586) För vissa produkter var delaktigheten i arrangemanget inte begränsad till tillverkarna själva. Till exempel var Basf fullständigt delaktig i kartellen med tillverkare av vitamin B1 och biotin när det gällde att gemensamt fastställa priser och kvoter trots att företaget inte själv till-

verkade dessa produkter. Av liknande skäl måste även Rhône-Poulenc anses ha varit en fullständig part till avtalet om vitamin D3, som företaget inte själv tillverkade.

(587) Basf lade 1989 ner sin tillverkning av vitamin B1, men bevishandlingarna (se skälen 261–269) visar att företaget deltog i kvotssystemet, företräddes av Roche i mötena med Takeda och underrättades av Roche om de priser som skulle tillämpas. Basf delaktighet i kartellen för biotin gick också långt utöver samtycke till och främjande av det olagliga systemet – det fick del av de kvoter som tilldelades Merck.

2.2.4 BEGRÄNSNING AV KONKURRENSEN

(588) De avtal som rörde vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folsyra, betakaroten och karotenoider hade var och ett för sig syftet och effekten att det begränsade konkurrensen inom gemenskapen och EES.

I artikel 81.1 i EG-fördraget anges uttryckligen att sådana avtal begränsar konkurrensen som innebär att

— inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs,

— produktion, marknader, teknisk utveckling eller investeringar begränsas eller kontrolleras,

— marknader eller inköpskällor delas upp.

(589) Dessa utgör de väsentliga egenskaperna hos varje övergripande arrangemang som granskats i detta ärende. Då priset är ett av de viktigaste sätten att konkurrera syftade de olika hemliga arrangemangen och mekanismerna som tillverkarna antog i slutändan i samtliga fall till att driva upp priset till egen fördel och till en nivå över den som skulle följa av fri konkurrens. Att dela upp marknaden och fastställa priser begränsar till sin natur konkurrensen i den mening som avses i både artikel 81.1 i fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet.

(590) De viktigaste aspekter på avtalen och arrangemangen som kan kännetecknas som begränsningar av konkurrensen är följande:

— Fördelning av marknader och kvoter för marknadsandelar.

— Överenskommelse om samordnade prishöjningar.

- Överenskommelse om rikt- och minimipriser. missionen, som ännu inte registrerats, skälen 72 och 73).
- Samordnat genomförande av dessa prishöjningar på de olika marknaderna.
- Anpassning av deltagarnas enskilda uppträdande och prissättning i syfte att se till att de överenskomna kvoterna respekteras och i vissa fall "kompensationsarrangemang" för att anpassa den faktiska försäljningen till kvoterna.
- Förstärkt genomförande av prishöjningar genom samordning och förvaltning av deltagarnas "nyckelkonton" (nyckelkunder).
- Uppdelning av affärer med vissa kunder ⁽³⁵⁾.
- (591) För att säkra genomförandet av de konkurrensbegränsande avtalen har deltagarna utformat och tillämpat system för rapportering och övervakning, med undantag för vitamin H. De har också deltagit i regelbundna möten och andra kontakter i syfte att komma överens om ovannämnda begränsningar och genomföra och/eller anpassa tyska mark efter behov.
- (592) Det är också relevant att de stora tillverkarna (särskilt Basf och Roche), som själva både tillverkar förblandningar och levererar vitaminer till andra förblandare, kunde "pressa" marginalerna för och faktiskt eller potentiellt skada sina kunders verksamhet genom att öka priset på vitaminer gentemot dem.
- (593) Merck hävdar att kommissionen inte lyckas koppla sakförhållandena i ärendet till de kategorier som anges i artikel 81.1 i fördraget och att dess invändningar är bristfälliga och generaliserade. Kommissionen avfärdar detta argument. De sakförhållanden som rör var och en av överträdelserna på de enskilda berörda vitaminmarknaderna redovisas i detalj i avsnitt 1 ovan. När det gäller de huvudsakliga konkurrensbegränsningar som identifieras är dessa gemensamma för varje överträdelse som påverkar de enskilda vitaminmarknaderna. Denna stora likhet mellan de hemliga avtal och arrangemang som gjorts mellan de olika deltagarna motiverar onekligen en gemensam rättslig bedömning av sakförhållandena och innebär inte att kommissionen ställer tillverkare till svars för samarbete i fråga om produkter som inte ingår i deras verksamhet (se tabell a och b i skäl 2).
- (594) Med tanke på avtalens uppenbart konkurrensbegränsande syfte måste man inte påvisa att de verkligen haft negativa effekter på konkurrensen (förstainstansrättens dom av den 12 juli 2001 i de förenade målen T-202/98, T-204/98 och T-207/98, British Sugar m.fl. mot kommissionen, som ännu inte registrerats, skälen 72 och 73).
- (595) Uppdelning av marknaden och fastställande av priser begränsar per definition konkurrensen i den mening som avses i artikel 81.1 i EG-fördraget. Oavsett om avtalen för att kontrollera marknaderna för vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folsyra, betakaroten och karotenoider var framgångsrika eller inte så utformade tillverkarna en fortlöpande och mycket avancerad mekanism för att styra sitt affärsuppträdande i ett sammanhang som kännetecknades av vad parterna uppfattade som en ömsesidig solidaritet och ett gemensamt affärsintresse.
- 2.2.5 EFFEKTER PÅ HANDELN MELLAN EU-LÄNDER OCH MELLAN EES-MEDLEMMAR
- (596) Det fortlöpande avtalet mellan tillverkarna hade en väsentlig inverkan på handeln mellan medlemsstater och mellan parterna till EES-avtalet.
- (597) Artikel 81.1 i fördraget riktar sig mot avtal som kan skada fullbordandet av en gemensam marknad mellan EU:s medlemsstater, och detta oavsett om det sker genom att nationella marknader delas upp eller genom att konkurrensstrukturen inom den gemensamma marknaden påverkas. På samma sätt riktar sig artikel 53.1 i EES-avtalet mot avtal som undergräver fullbordandet av ett enhetligt europeiskt ekonomiskt samarbetsområde.
- (598) Det är fast rättspraxis att "ett avtal mellan företag eller ett samordnat förfarande skall anses kunna påverka handeln mellan medlemsstater, om det på grundval av en sammantagen bedömning av de objektiva rättsliga och faktiska omständigheterna går att förutse med tillräcklig grad av sannolikhet att det direkt eller indirekt, faktiskt eller potentiellt, kan påverka handeln mellan medlemsstaterna på ett sådant sätt att förverkligandet av målen för den inre marknaden hindras". (Förstainstansrättens dom av den 12 juli 2001 i de förenade målen T-202/98, T-204/98 och T-207/98 British Sugar med flera mot kommissionen, skäl 78).
- (599) Marknaderna för vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folsyra, betakaroten och karotenoider kännetecknas av en betydande handel mellan medlemsstater (se skälen 74). Det förekommer också en betydande handel mellan gemenskapen och Efta: Norge och Island importerar 100 procent av sina behov, särskilt från gemenskapen, och innan Österrike, Sverige och Finland anslöt sig till gemenskapen importerade de hela sitt behov av vitamin i bulk.

- (600) Tillämpningen av artikel 81.1 i fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet på kartellen är dock inte begränsad till den del av medlemmarnas försäljning som faktiskt innebär att varor fördes över från ett land till ett annat. För att dessa bestämmelser skall vara tillämpliga är det inte heller nödvändigt att påvisa att varje deltagares individuella beteende – till skillnad från kartellen i dess helhet – påverkade handeln mellan medlemsstaterna (se domen i mål T-13/98, Imperial Chemical Industries mot kommissionen, REG 1992, s. II-1021, skäl 304).
- (601) I detta ärende omfattade kartellarrangemangen i princip all handel inom hela gemenskapen och EES inom denna viktiga industriella bransch. Mekanismerna för att fastställa priser och kvoter måste ha eller kan förmodas ha resulterat i en automatisk omfördelning av de handelsutbyten som annars skulle ha rått (se EG-domstolens dom av den 30 oktober 1978 i de förenade målen 209/78 till 215/78 och 218/78, Van Landewyck m.fl. mot kommissionen, [Rec. 1980, s. 3125, punkt 170]).
- (602) Sumika uppger att handeln med folsyra mellan medlemsstaterna inte påverkades nämnvärt eftersom den europeiska marknadens värde bara uppgår till cirka 10 miljoner euro och då handeln mellan medlemsstaterna inte skulle ha påverkats.
- (603) För det första måste Sumikas underförstådda påstående att en begränsning av konkurrensen på en marknad som är värd 10 miljoner euro inte skulle ha någon väsentlig inverkan på handeln mellan medlemsstaterna avfärdas. Inverkan på konkurrensen måste bedömas med beaktande av den potentiella inverkan som begränsningen har på den berörda marknaden, oavsett produktmarknadens ekonomiska värde. I det aktuella ärendet kunde det konkurrensbegränsande avtalet få effekter på hela EES-marknaden för folsyra.
- (604) För det andra måste påståendet att handeln mellan medlemsstaterna inte påverkades också avfärdas. Sumikas argument att "Roche framför allt tillverkade folsyra för att använda den i sina förblandningar och inte för att sälja den på den europeiska marknaden eller på några andra marknader" måste avfärdas. Sumikas argument visar i själva verket att det konkurrensbegränsande avtalet påverkade priset på produkter (förblandningarna) som handlas inom hela EES och därmed nödvändigtvis påverkade handeln mellan medlemsstaterna. Även om de japanska tillverkarna inte hade några produktionsanläggningar i Europa sålde de folsyra i hela Europa med effekter på handeln inom gemenskapen. Slutligen syftade kartellavtalet mellan Roche och de japanska tillverkarna av folsyra till att begränsa exporten till EES med åtföljande begränsningseffekter på handeln inom gemenskapen.
- (605) Merck hävdar att kommissionen inte lyckas påvisa att avtalen om vitamin C och H påverkat handeln mellan medlemsstaterna. Kommissionen har ingen skyldighet att påvisa att avtalen faktiskt påverkade handeln mellan medlemsstaterna, utan bara att det aktuella uppträdandet skulle kunna få sådana effekter. Merck lägger för sin del inte fram några argument som på ett avgörande sätt visar att avtalen om vitamin C och H inte skulle ha några sådana effekter.

2.2.6 KONKURRENSREGLER TILLÄMPLIGA PÅ ÖSTERRIKE, FINLAND, ISLAND, NORGE OCH SVERIGE

- (606) EES-avtalet trädde i kraft den 1 januari 1994. För den period som kartellen verkade före detta datum är därför bara artikel 81 i fördraget relevant i detta förfarande. Kartellarrangemangen betraktas inte som en överträdelse av artikel 81 i fördraget i den mån de omfattade Österrike, Finland, Island, Norge och Sverige (som då var Eftaländer).
- (607) Under perioden 1 januari till 31 december 1994 gällde bestämmelserna i EES-avtalet de sex Eftaländer som hade anslutit sig till EES. Kartellen utgjorde sålunda en överträdelse mot både artikel 53.1 i EES-avtalet och artikel 81.1 i fördraget, och kommissionen har behörighet att tillämpa bägge bestämmelserna. Begränsningen av konkurrensen i fem Eftaländer under detta år omfattas av artikel 53.1 i EES-avtalet.
- (608) Då Österrike, Finland och Sverige anslöt sig till gemenskapen den 1 januari 1995 blev artikel 81.1 i fördraget tillämplig på kartellverksamhet i den mån som den påverkade dessa marknader. Kartellverksamhet i Island och Norge förblev en överträdelse mot artikel 53.1 i EES-avtalet.
- (609) I den mån kartellarrangemangen gällde Österrike, Finland, Island, Norge och Sverige utgjorde de i praktiken en överträdelse av konkurrensreglerna i EES-avtalet och/eller fördraget från den 1 januari 1994.

2.2.7 ÖVERTRÄDELSERNAS VARAKTIGHET

- (610) Även om det finns vissa indikationer på att kontakter mellan vissa vitamintillverkare kan ha ägt rum före

1989 begränsar kommissionen sin bedömning enligt artikel 81 i EG-fördraget och tillämpningen av eventuella böter till den period som började i september 1989 (månaden för det möte i Zürich vid vilket man kom överens om kartellsystemet för vitamin A och E).

(611) Det bör naturligtvis noteras att i den mån som kartellarrangemangen för varje vitaminprodukt omfattade Österrike, Finland, Island, Norge och Sverige så utgjorde de inte någon överträdelse mot konkurrensreglerna före den 1 januari 1994 då EES-avtalet trädde i kraft.

(612) I detta avsnitt redovisas de faktorer som är relevanta för fastställandet av hur länge varje tillverkare var delaktig i arrangemangen separat för varje vitaminprodukt.

2.2.7.1 **Vitamin A och E**

(613) De tre europeiska tillverkarna Roche, Basf och Rhône-Poulenc anslöt sig till de olagliga avtalen i september 1989 ⁽³⁶⁾.

(614) Eisais anslutning till kartellen för vitamin E kan anses ha skett senast vid mötet i Japan den 8 och 9 januari 1991 då dess högsta chefer bekräftade sin vilja att ansluta sig till de befintliga arrangemangen ⁽³⁷⁾.

(615) De fyra tillverkarna fortsatte sitt hemliga samarbete fram till februari 1999 ⁽³⁸⁾.

2.2.7.2 **Vitamin B1**

(616) Arrangemangen i fråga om vitamin B1 mellan Roche, Basf och Takeda inleddes i januari 1991. Enligt tillverkarna ägde det sista kartellmötet rum i juni 1994, vilket kan ses som den tidpunkt då överträdelsen upphörde ⁽³⁹⁾.

(617) Basf måste anses ha varit en medlem i denna kartell så länge som den varade, det vill säga från januari 1991 till juni 1994 ⁽⁴⁰⁾.

2.2.7.3 **Vitamin B2**

(618) De två största tillverkarna, Roche och Basf, enades om ramarna för kartellen i fråga om vitamin B2 den 14–15 juli 1991 ⁽⁴¹⁾. Takedas delaktighet i det hemliga arrangemanget började i eller kring januari 1992 ⁽⁴²⁾.

(619) Arrangemangen varade fram till september 1995 ⁽⁴³⁾.

2.2.7.4 **Vitamin B5**

(620) Det har kunnat fastställas att Roche, Basf och Daiichi deltog från och med januari 1991 ⁽⁴⁴⁾.

(621) Kartellarrangemangen varade åtminstone fram till mötet i Tokyo den 12 februari 1999 ⁽⁴⁵⁾.

2.2.7.5 **Vitamin B6**

(622) Startpunkten för arrangemangen i fråga om vitamin B6 mellan Roche, Daiichi och Takeda var också januari 1991 ⁽⁴⁶⁾.

(623) Det sista kända mötet för denna produkt hölls i juni 1994, och även om parterna fortsatte att utbyta "information om pristendenser" under en icke angiven period kommer detta datum att betraktas som slutpunkt för överträdelsen ⁽⁴⁷⁾.

2.2.7.6 **Folsyra**

(624) Arrangemangen mellan Roche, Takeda, Kongo och Sumika i fråga om folsyra inleddes i början av januari 1991. Det sista kända mötet för denna produkt hölls i juni 1994. Detta datum kommer att betraktas som slutpunkt för överträdelsen ⁽⁴⁸⁾.

2.2.7.7 **Vitamin C**

(625) Som startpunkt för detta arrangemang kan man för samtliga tillverkare också ta januari 1991. Roche, Basf och Merck möttes i januari och strax därefter (den 30–31 januari) åkte företrädare för Roche till Tokyo för att säkra Takedas delaktighet ⁽⁴⁹⁾.

(626) Kartellens sista dokumenterade möte hölls i Hongkong i augusti 1995. Även om parterna fortsatte att göra prisprognoser för senare perioder kommer detta att ses som slutpunkt för överträdelsen ⁽⁵⁰⁾.

2.2.7.8 **Vitamin D3**

(627) Kommissionen kommer som startpunkt för detta förfarande att ta dagen för det första erkända mötet i januari 1994 mellan Roche, Basf och Solvay ⁽⁵¹⁾.

(628) Även om det sista flerparsmötet mellan Solvay, Roche och Basf hölls i augusti 1997, fortsatte parterna sina kartellarrangemang fram till juli 1998 ⁽⁵²⁾.

2.2.7.9 Vitamin H

- (629) För biotin kommer det hemliga samarbetet att anses ha inletts i oktober 1991 i och med mötet i Lugano mellan Roche, Lonza, Merck, Sumitomo och Tanabe ⁽⁵³⁾.
- (630) Det sista kända mötet för denna produkt hölls den 19 april 1994. Även om kontakterna mellan Roche och Tanabe fortsatte efter detta möte kommer denna dag att ses som slutpunkt för överträdelsen ⁽⁵⁴⁾.

2.2.7.10 Betakaroten och karotenoider

- (631) Även om Basf medger att "enstaka möten" ägde rum med Roche mellan 1988 och 1991 kommer kommissionen som startpunkt för kartellarrangemangen att ta den 22 september 1992 för betakaroten ⁽⁵⁵⁾ och maj 1993 för karotenoider ⁽⁵⁶⁾.
- (632) Avtalen för båda dessa produkter fortsatte att tillämpas fram till december 1998 ⁽⁵⁷⁾.

2.2.8 ADRESSATER: FÖRETAGENS IDENTITET OCH EFTERFÖLJARE

- (633) Utifrån de uppgifter som redovisas i avsnitt 1 kan det slås fast att Roche, Basf, Solvay, Merck, Lonza AG, Daiichi, Eisai, Kongo, Sumitomo, Sumika, Takeda och Tanabe har varit direkt delaktiga i de hemliga arrangemangen i fråga om olika vitaminkarteller. Följaktligen kommer varje företag att få ansvara för sina respektive överträdelser och utgör därför adressat för detta beslut.
- (634) I detta ärende har Rhône-Poulenc bytt rättslig form sedan dess delaktighet i olika olagliga avtal upphört eller antas ha upphört.
- (635) En ändrad rättslig form eller företagsidentitet befriar dock inte ett företag från dess skyldighet att böta för konkurrensbegränsande uppträdande. Skyldigheten att betala böter går sålunda vidare till efterföljaren då den företagsenhet som begick överträdelsen har upphört att existera i rättslig bemärkelse. Detta beror på att subjektet för konkurrensreglerna i EG-fördraget (och EES-avtalet) är företaget – ett begrepp som inte nödvändigtvis är identiskt med begreppet juridisk person i nationell affärs-, företags- eller skattelagstiftning.
- (636) Begreppet företag definieras inte i EG-fördraget. Förstainstansrätten har konstaterat att "artikel 81.1 i fördraget riktar sig till ekonomiska enheter som var och en består av en enhetlig organisation med personal, materiella och immateriella tillgångar, och som på ett varaktigt sätt

eftersträvar ett bestämt ekonomiskt mål, av det skälet att en sådan organisation kan medverka till en överträdelse av det slag som avses i denna bestämmelse" (mål T-352/94, Mo och Domsjö AB mot kommissionen, [REG 1998, s. II-1989, skäl 87]).

- (637) Även om subjektet för konkurrensreglerna utgörs av företag kräver tillämpningen av reglerna samt åläggandet och uppbörden av eventuella böter att man identifierar en specifik juridisk person som ansvarar för detta företags uppträdande och till vilken beslutet kan riktas.
- (638) Såsom förstainstansrätten noterade i mål T-6/89, Enichem Anic mot kommissionen, Rec. 1991, s. II-1695, där den person som ansvarade för företagets verksamhet hade upphört att existera i bemärkelse mellan det att överträdelsen begåtts och det att beslutet om sanktioner fattades, måste man först identifiera den kombination av fysiska och mänskliga element som bidrog till överträdelsen och sedan identifiera den person som blivit ansvarig för verksamheten.
- (639) Den juridiska person som böterna skall åläggas kan därför vara en annan än den eller det som existerade vid tidpunkten för överträdelsen.
- (640) I det fall som nämns i avsnitt 1.2.5.3, håller kommissionen Rhône-Poulenc ansvarigt för överträdelsen, detta med tanke på företagets avgörande inflytande över RPAN, ett helägt dotterbolag som var direkt inblandat i kartellerna kring vitaminerna A, E och D3. Rhône-Poulenc gick ihop med Hoechst den 15 december 1999 för att bilda det nya bolaget Aventis och detta tio månader efter överträdelserna på marknaderna för vitamin A och E och 17 månader efter att överträdelserna på marknaden för vitamin D3 upphörde. RPAN har nu blivit AAN, en verksamhet som Aventis SA, det nya bolag som bildades vid sammanslagningen, är ansvarigt för. I detta avseende anges i gemenskapens rättspraxis att "när det har visats att det skett en överträdelse skall det avgöras vilken fysisk eller juridisk person som var ansvarig för företagets drift vid tidpunkten för överträdelsen, så att denna person kan ställas till ansvar för överträdelsen. Om emellertid, mellan tidpunkten för överträdelsen och den tidpunkt då det ifrågavarande företaget skall ställas till ansvar för överträdelsen, den fysiska eller juridiska person som var ansvarig för företagets drift har upphört att existera i rättslig bemärkelse, skall först det komplex av materiella och mänskliga faktorer som medverkade till överträdelsen lokaliseras. Därefter skall den person

som blivit ansvarig för driften av detta komplex identifieras, så att företaget inte kan undandra sig sitt ansvar för överträdelsen på grund av att den person som vid tidpunkten för överträdelsen var ansvarig för företagets drift inte längre existerar.”. (Förstainstansrättens dom av den 20 april 1999 i de förenade målen T-305/94 m.fl., REG 1999, s. II-0931, punkt 953).

- (641) Med tanke på kontinuiteten mellan Rhône-Poulenc SA och Aventis SA (exempelvis när det gäller de befattningar och den personal som är ansvarig för företagets vitaminverksamhet och som nämns i skälen 91–92), det faktum att Rhône Poulenc SA (före sammanslagningen med Hoechst) och senare Aventis SA var kommissionens enda motpart under de administrativa förfarandena efter att företaget spontant och frivilligt kontaktat kommissionen och det faktum att företaget inte vid något tillfälle förnekade att det varit medvetet om de karteller som RPAN varit direkt inblandat i eller bestridit den överträdelse som det tillvitats (se mål C-286/98 P Stora Kopparbergs Bergslags AB mot kommissionen 2000, s. 9, REG 2000, s. 9925, punkt 29), riktar sig detta beslut till Aventis SA ⁽⁵⁸⁾.
- (642) I andra fall förekommer inga överlåtelser, men det är ändå nödvändigt att identifiera den lämpliga juridiska enhet inom gruppen till vilken beslutet skall rikta sig. När det gäller Solvay Pharmaceuticals BV deltog detta företag direkt i överträdelsen och verkar som en separat enhet gentemot sitt moderföretag Solvay SA. Kommissionen riktar i detta ärende därför beslutet till Solvay Pharmaceuticals BV.
- (643) När det gäller Lonza AG har detta, även om det 1994 förvärvades av Alusuisse som sedan separerades och blev Lonza Group AG, alltid varit ett företag som styrts separat. Beslutet riktar sig därför till Lonza AG.
- (644) Eftersom Sumitomo var direkt delaktigt i kartellen i fråga om vitamin H (biotin) riktar sig beslutet i detta ärende därför till detta. Sumika är ett helägt dotterföretag till Sumitomo som verkar som en funktionsmässigt separat enhet gentemot sitt moderföretag Sumitomo. Det bildades i april 1992 efter en sammanslagning av tre av Sumitomos dotterbolag, inbegripet Yodogawa Chemicals som ända fram till nu varit involverat i tillverkning och försäljning av folsyra. Yodogawa och efterträdaren Sumika deltog i en kartell i fråga om folsyra. Beslutet riktar sig därför till det senare företaget i fråga om denna produkt.

2.2.9 TILLÄMPNING AV PRESKRIPTIONSTIDER

- (645) Enligt artikel 1 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 ⁽⁵⁹⁾ gäller en preskriptionstid på fem år för kommissionens befogenhet att ålägga böter eller viten för överträdelser mot Europeiska ekonomiska gemenskapens konkurrensregler. I fråga om fortsatta eller upprepade överträdelser skall dock tiden räknas

från och med den dag när överträdelsen upphör ⁽⁶⁰⁾, Preskriptionstiden i fråga om förfaranden avbryts av åtgärder som vidtas av kommissionen i syfte att få till stånd en förundersökning eller ett förfarande beträffande en överträdelse, och vid varje avbrott börjar preskriptionstiden att löpa på nytt ⁽⁶¹⁾.

- (646) Såsom slagits fast i detta beslut har företagen Lonza AG, Kongo Chemical Co. Ltd, Sumitomo Chemical Co. Ltd, Sumika Fine Chemicals Ltd och Tanabe Saiyaku Co. Ltd varit direkt delaktiga i de arrangemang som är föremål för detta förfarande och har därför deltagit i en överträdelse mot artikel 81.1 i fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet.
- (647) I samtliga fall kan företagen anses ha upphört med sitt deltagande i de kartellarrangemang som de varit delaktiga i (vitamin H eller folsyra) mer än fem år innan kommissionen inledde sin undersökning. De överträdelser som rörde vitamin H och folsyra upphörde den 19 april 1994 respektive i juni 1994. Kommissionen skickade sin första begäran om uppgifter i fråga om vitamin H och folsyra den 20 augusti 1999 respektive den 15 november 1999.
- (648) Överträdelserna i fråga om vitamin B1 och B6 upphörde i bägge fallen i juni 1994. Kommissionen skickade sin första begäran om uppgifter i fråga om vitamin B1 och B6 den 19 augusti 1999. Basf AG, Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, F. Roche AG och Takeda Chemical Industries Ltd kan därför anses ha upphört med sitt deltagande i kartellarrangemangen för vitamin B1 eller B6 mer än fem år innan kommissionen inledde sin undersökning.
- (649) Artikel 1 i förordning (EEG) nr 2988/74 är därför tillämplig och trots deras delaktighet i överträdelserna är Lonza AG, Kongo Chemical Co. Ltd, Sumitomo Chemical Co. Ltd, Sumika Fine Chemicals Ltd och Tanabe Saiyaku Co. Ltd inte föremål för några böter i detta beslut. På samma sätt är inte Basf AG, Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, F. Hoffmann-La Roche AG, Merck KgaA eller Takeda Chemical Industries Ltd föremål för några böter för sin delaktighet i överträdelserna i fråga om vitamin B1, B6, H (biotin) eller folsyra.
- (650) Sumika och Sumitomo menar i sina respektive svar på meddelandet om invändningar att även om de skulle konstateras ha begått en överträdelse, så kan kommissionen inte längre fatta ett beslut om denna överträdelse eftersom preskriptionstiden har gått ut.
- (651) Detta argument måste avfärdas. Reglerna om preskriptionstider gäller enbart åläggandet av böter eller viten.

De har ingen betydelse för kommissionens rätt att undersöka kartellärenden och att i lämpliga fall anta beslut om förbud.

2.3 AVHJÄLPANDE ÅTGÄRDER

2.3.1 ARTIKEL 3 I FÖRORDNING NR 17

(652) Då kommissionen konstaterar att det förekommer en överträdelse mot artikel 81 i EG-fördraget kan den kräva att de berörda företagen upphör med denna överträdelse i enlighet med artikel 3 i förordning nr 17.

(653) I detta ärende gick deltagarna i de karteller som rörde varje vitaminprodukt mycket långt för att dölja sitt olagliga uppträdande. Kommissionen uppgav i sitt meddelande om invändningar att det inte med absolut säkerhet gick att förklara att överträdelserna hade upphört.

(654) I sina svar på meddelandet om invändningar hävdade företagen att de hade upphört med sin delaktighet i överträdelserna. Oaktat dessa synpunkter och för klarhetens skull är det nödvändigt att kräva att de företag till vilka detta beslut riktar sig, och som fortfarande bedriver verksamhet med någon av de berörda vitaminprodukterna, upphör med överträdelserna om de inte redan har gjort det och att de framdeles skall avhålla sig från varje avtal, samordnat förfarande eller beslut från en sammanslutning av företag som kan ha samma eller liknande syfte eller verkan.

2.3.2 ARTIKEL 15.2 I FÖRORDNING NR 17

2.3.2.1 Allmänna synpunkter

(655) Enligt artikel 15.2 i förordning nr 17⁽⁶²⁾ får kommissionen ålägga företag och företagssammanslutningar böter om lägst 1 000 och högst en miljon euro, eller ett högre belopp som dock inte får överstiga tio procent av föregående räkenskapsårs omsättning för varje företag som har deltagit i överträdelserna genom att uppsåtligt eller av oaksamhet bryta mot bestämmelserna i artikel 81.1 i fördraget och/eller artikel 53.1 i EES-avtalet.

(656) Mot bakgrund av de berörda avtalens karaktär, såsom de beskrivs i den del av beslutet som rör de faktiska omständigheterna, och de åtgärder som vidtagits för att genomföra dem, kan företagen inte ha varit omedvetna om att deras agerande hade som mål att begränsa konkurrensen. Kommissionen drar därför slutsatsen att var och en av kartellerna innebär en medveten överträdelse av artikel 81.1 i fördraget och 53.1 i EES-avtalet.

(657) När bötesbeloppet fastställs skall kommissionen ta hänsyn till alla relevanta förhållanden och särskilt till hur allvarlig överträdelserna är och hur länge den pågått, vilka är de två kriterier som uttryckligen anges i artikel 15.2 i förordning nr 17.

(658) Den roll som varje deltagande part haft i överträdelserna skall bedömas individuellt. Framför allt skall kommissionen i de böter som den ålägger återspegla eventuella försvårande eller förmildrande omständigheter samt i lämpliga fall tillämpa meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden.

2.3.2.2 Böternas grundbelopp

(659) Det grundläggande beloppet bestäms efter hur allvarlig överträdelserna är och hur länge den pågått.

(660) I detta ärende begicks överträdelser som omfattas av böter på åtta olika marknader för vitaminprodukter (vitamin A, E, C, B2, B5, D3, betakaroten och karotenoider).

(661) Med tanke på överträdelsernas fortlöpande och likartade kännetecken och metoder bedöms deras svårighet och faktiska inverkan på marknaden samt storleken på de relevanta geografiska marknaderna under samma rubrik. Ytterligare faktorer som rör överträdelsernas svårighet, såsom en differentierad behandling för att beakta ett företags ekonomiska kapacitet och målet att sanktionerna skall vara tillräckligt avskräckande, bedöms separat för företag inom varje produktmarknad. Med tanke på skillnaderna när det gäller överträdelsernas varaktighet för varje berörd produktmarknad bedöms även denna faktor separat.

Överträdelsernas svårighetsgrad

(662) I sin bedömning av hur allvarliga överträdelserna är beaktar kommissionen deras art, deras faktiska inverkan på marknaden då denna kan mätas samt den relevanta geografiska marknadens storlek.

Överträdelsernas art

Alla produkter (vitamin A, E, C, B2, B5, D3, betakaroten och karotenoider)

(663) Av det ovanstående följer att de aktuella överträdelserna i huvudsak bestod i förfaranden för att dela upp marknader och fastställa priser, vilket per definition utgör allvarliga överträdelser mot artikel 81.1 i fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet.

(664) De arrangemang som rörde vitamin A, E, C, B2, B5, D3, betakaroten och karotenoider utgjorde avsiktliga överträ-

dels mot artikel 81.1 i fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet. Fullt medvetna om att deras handlingar var olagliga slog sig de ledande tillverkarna samman för att inrätta hemliga och institutionaliserade system som var utformade för att begränsa konkurrensen inom en viktig industriell sektor.

- (665) Kartellarrangemangen genomsyrade vitaminindustrin och var i de flesta fall utformade, styrda och uppmunttrade på högsta nivå inom de berörda företagen. Dessa avtal var av den arten att de automatiskt ledde till en kraftig snedvridning av konkurrensen, vilket bara var till fördel för de deltagande tillverkarna och skadade deras kunder och i slutändan även allmänheten.
- (666) Kommissionen anser därför att de överträdelser som rörde vitamin A, E, C, B2, B5, D3, betakaroten och karotenoider per definition utgjorde mycket allvarliga överträdelser mot artikel 81.1 i fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet.

Överträdelsernas inverkan på de olika marknaderna för vitaminprodukter inom EES

- (667) Kommissionen beaktar att överträdelserna begicks av tillverkare under de relevanta perioderna hade minst 80 procent av världsmarknaden och EES-marknaden för vitamin A, E, C, B2, B5, D3, betakaroten och karotenoider samt att de hade en faktisk inverkan på dessa produktmarknader inom EES. Man kom inte bara överens om priser utan genomförde tyska mark också på varje marknad.
- (668) Roche hävdar att inte alla prishöjningar på marknaderna under den tid som kartellerna verkade berodde på kartellverksamhet och att inte alla de prisminskningar som noterades på marknaderna efter att kartellerna upphört berodde på att en kartellverksamhet övergivits. När det gäller de observerade prishöjningarna anser Roche av ett antal skäl med ekonomiska kopplingar, såsom valutafluktuationer, kapacitetsbegränsningar och ändringar i fråga om utbud och efterfrågan, att vitaminpriserna skulle ha ökat avsevärt i början av 1990-talet oavsett ett eventuell kartellbeteende hos vitamintillverkarna. På samma sätt anser Roche att det stora flertalet av de prisminskningar som noterades efter att kartellerna upphört kan förklaras av ekonomiska faktorer som inte har något att göra med kartellverksamhetens upphörande, som till exempel de kinesiska tillverkarnas aggressiva inbrytning på de olika vitaminmarknaderna.
- (669) I motsats till Roches argument anser kommissionen att de betydande prisökningarna på vitamin A, E, C, B2, B5, D3, betakaroten och karotenoider under den tid som kartellerna verkade måste ses mot bakgrund av det fak-

tum att kartellmedlemmarna kom överens om riktpriiser, marknadsandelar och system för rapportering och övervakning för varje berörd vitaminprodukt⁽⁶³⁾. Om det var sant att priserna även utan kartellerna skulle ha nått samma nivåer som tyska mark som kartellen ledde till skulle detta ändå bara visa att kartellen var ineffektiv eller inte tillräckligt ambitiös. Det kan inte motbevisa kommissionens slutsats att prishöjningarna faktiskt genomfördes till följd av kartellmedlemmarnas verksamhet. Denna slutsats grundar sig på konstaterade och vedertagna fakta. Roche borde ha bevisat att prisökningarna inte berodde på kartellen.

- (670) När det gäller avtalen om vitamin C hävdar Merck att de för detta företags del var svåra att genomföra, ineffektiva i praktiken och inte medförde någon ökad försäljning. Merck uppger att riktpriiserna fastställdes precis över marknadspriserna och att den marknadsandel (30 %) som hörde till tillverkare av vitamin C som inte deltog i samarbetet innebar att en betydande del av marknaden inte påverkades av arrangemangen. Merck anser sålunda att det pris som uppnåddes till följd av de hemliga arrangemangen nått och jämnt översteg det pris som skulle ha gällt om arrangemangen inte hade funnits.
- (671) Tvärtemot Mercks argument anser kommissionen att den betydande prisökningen på vitamin C mellan 1991 och 1995 måste ses mot bakgrund av det faktum att kartellmedlemmarna kom överens om riktpriiser, marknadsandelar och system för rapportering och övervakning⁽⁶⁴⁾. Precis som när det gäller svaret på Roches argument ovan förblir frågan om i vilken grad priserna skulle ha varit annorlunda utan kartellen rent hypotetisk, men faktum kvarstår att det medvetna genomförandet av kartellavtalen innebar en klar risk att priserna blev högre än under normala konkurrensvillkor. Merck lämnar för sin del inga bevis som vederlägger denna slutsats.
- (672) Sammanfattningsvis anser kommissionen att de parter som berörs av detta beslut inte har kunnat motbevisa slutsatsen beträffande överträdelsernas faktiska inverkan på de relevanta marknaderna för vitaminprodukter inom EES.
- (673) De är vid bedömningen av hur allvarliga överträdelserna är viktigt att notera att varje enskild överträdelse omfattade hela den gemensamma marknaden och, efter att det inrättades, hela EES.

De relevanta geografiska marknadernas storlek

Preliminär slutsats

- (674) Med tanke på de granskade överträdelsernas art, deras inverkan på de enskilda berörda marknaderna för vitaminprodukter och det faktum att varje överträdelse omfattade hela den gemensamma marknaden och – efter att det inrättades – hela EES, anser kommissionen att de företag som berörs av detta beslut har begått mycket allvarliga överträdelser mot artikel 81.1 i fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet för vilka de troliga böterna skulle uppgå till minst 20 miljoner euro.
- (675) Vid fastställandet av startbeloppet på böterna tar kommissionen dessutom hänsyn till storleken på var och en av de olika vitaminmarknaderna.
- (676) Merck hävdar i detta ärende att det inte är lämpligt att konstatera att dess överträdelse i fråga om vitamin C bör betraktas som "mycket allvarlig" med tanke på företagets marginella delaktighet i dessa arrangemang.
- (677) Kommissionen avfärdar detta argument. Det står klart att karteller för att fastställa priser och dela upp marknader såsom de definieras i kommissionens riktlinjer för fastställande av böter⁽⁶⁵⁾ anses utgöra mycket allvarliga överträdelser mot artikel 81.1 i EG-fördraget. De särskilda kännetecknen för den överträdelse som rör marknaden för vitamin C, det vill säga den inverkan den hade på marknaden och den relevanta geografiska marknadens storlek, förstärker bara denna slutsats. Även om delaktigheten i en kartell kan vara endast marginell, vilket inte är fallet i detta ärende, ändrar det ändå inte kartellens syfte, som i detta ärende utgör en mycket allvarlig överträdelse, utan bara den grad i vilken ett företag är inblandat.

Differentierad behandling

- (678) Inom kategorin mycket allvarliga överträdelser gör den föreslagna skalan av troliga böter det möjligt att tillämpa en differentierad behandling på företagen i syfte att beakta lagöverträdarnas effektiva ekonomiska kapacitet att orsaka en betydande snedvridning av konkurrensen samt att fastställa böterna på en nivå som säkrar en tillräckligt avskräckande verkan. Kommissionen noterar att detta är särskilt nödvändigt då det som i detta ärende förekommer betydande storleksskillnader mellan de företag som deltar i en överträdelse.
- (679) Under de omständigheter som råder i detta ärende, som inbegriper flera företag, är det nödvändigt att fastställa ett grundläggande bötesbelopp för att beakta varje företags specifika betydelse och därmed inverkan av varje företags olagliga uppträdande på konkurrensen.

- (680) I detta syfte kan företagen delas in i grupper efter deras relativa betydelse på varje relevant berörd marknad för vitaminprodukter. Ett företags placering i en viss grupp kan i lämpliga fall justeras för att särskilt beakta behovet av att säkra en tillräckligt avskräckande verkan.
- (681) Kommissionen anser att det är lämpligt att bedöma ett företags relativa betydelse på varje berörd marknad för vitaminprodukter på grundval av dess respektive globala omsättning för den aktuella produkten. Detta motiveras av att varje kartell var av global omfattning och av att varje kartell bland annat syftade till att fördela marknadsandelar på global nivå, och sålunda att hålla undan konkurrenter från EES-marknaden. Den globala omsättningen för en viss part i en viss kartell ger dessutom en indikation på dess bidrag till den kartellens totala effektivitet och omvänt även på den instabilitet som kartellen skulle ha uppvisat om den parten inte hade deltagit i den. Jämförelsen görs på grundval av den totala globala omsättningen för varje produkt under det sista fulla kalenderåret för överträdelsen⁽⁶⁶⁾.
- (682) I följande avsnitt (skälen 683–689) redovisas separat för varje vitaminprodukt de faktorer som är relevanta för fastställandet av vilken kategori som är tillämplig på varje enskild tillverkare.

Vitamin A

- (683) Det framgår tydligt av tabellen i avsnitt 1.2.6 att Roche var den största tillverkaren av vitamin A på världsmarknaden. Detta företag placeras därför i den första kategorin. Basf och Aventis, som hade betydligt mindre andelar av världsmarknaden, placeras i den andra kategorin.
- (684) Mot denna bakgrund är följande en lämplig utgångspunkt för bötesbeloppen i fråga om överträdelsen på marknaden för vitamin A, med beaktande av de kategorier som identifierats genom att man tillämpar kriteriet om ett företags relativa betydelse på den berörda marknaden:

— Roche: 30 miljoner euro.

— BASF och Aventis: 18 miljoner euro

Vitamin E

- (685) Tabellen i avsnitt 1.2.6 visar att Roche och Basf var de två ledande tillverkarna av vitamin E på världsmarknaden. De placeras därför i den första kategorin. Eisai och Aventis, som hade betydligt mindre andelar av världsmarknaden, mindre än en tredje del av Roches, placeras i den andra kategorin.

(686) Mot denna bakgrund är följande en lämplig utgångspunkt för bötesbeloppen i fråga om överträdelsen på marknaden för vitamin E, med beaktande av de kategorier som identifierats genom att man tillämpar kriteriet om ett företags relativa betydelse på den berörda marknaden:

- Roche och Basf: 35 miljoner euro.
- Eisai och Aventis: 10,5 miljoner euro.

Vitamin B2

(687) Roche var den största tillverkaren av vitamin B2 på världsmarknaden (se tabellen i avsnitt 1.2.6). Detta företag placeras därför i den första kategorin. Basf och Takeda, som hade betydligt mindre andelar av världsmarknaden (nära eller mindre än hälften av Roches), placeras i den andra kategorin.

(688) Mot denna bakgrund är följande en lämplig utgångspunkt för bötesbeloppen i fråga om överträdelsen på marknaden för vitamin B2, med beaktande av de kategorier som identifierats genom att man tillämpar kriteriet om ett företags relativa betydelse på den berörda marknaden:

- Roche: 20 miljoner euro.
- BASF och Takeda: 10 miljoner euro.

Vitamin B5

(689) Tabellen i avsnitt 1.2.6 visar att Roche och Daiichi var de två ledande tillverkarna av vitamin B5 på världsmarknaden. De placeras därför i den första kategorin. Basf, som hade betydligt mindre andelar av världsmarknaden (nästan hälften av Roches), placeras i den andra kategorin.

(690) Mot denna bakgrund är följande en lämplig utgångspunkt för bötesbeloppen i fråga om överträdelsen på marknaden för vitamin B5, med beaktande av de kategorier som identifierats genom att man tillämpar kriteriet om ett företags relativa betydelse på den berörda marknaden:

- Roche och Daiichi: 20 miljoner euro.
- Basf: 14 miljoner euro.

Vitamin C

(691) Det är utifrån tabellen i avsnitt 1.2.6 uppenbart att Roche och Takeda var de två ledande tillverkarna av vitamin C på världsmarknaden med marknadsandelar på 40 respektive 24 procent. De placeras därför i den första kategorin. Basf och Merck, som hade betydligt mindre andelar av världsmarknaden, mindre än 9 procent var, placeras i den andra kategorin.

(692) Mot denna bakgrund är följande en lämplig utgångspunkt för bötesbeloppen i fråga om överträdelsen på marknaden för vitamin C, med beaktande av de kategorier som identifierats genom att man tillämpar kriteriet om ett företags relativa betydelse på den berörda marknaden:

- Roche och Takeda: 30 miljoner euro.
- Basf och Merck: 7,5 miljoner euro.

Vitamin D3

(693) Det framgår av tabellen i avsnitt 1.2.6 att Roche och Solvay Pharmaceuticals var de två största tillverkarna av vitamin D3 på världsmarknaden med marknadsandelar på 40 respektive 32 procent. De placeras därför i den första kategorin. Basf och Aventis, som hade betydligt mindre andelar av världsmarknaden (15 respektive 9 procent), placeras i den andra kategorin.

(694) Mot denna bakgrund är följande en lämplig utgångspunkt för bötesbeloppen i fråga om överträdelsen på marknaden för vitamin D3, med beaktande av de kategorier som identifierats genom att man tillämpar kriteriet om ett företags relativa betydelse på den berörda marknaden:

- Roche och Solvay Pharmaceuticals: 10 miljoner euro.
- Basf och Aventis: 4 miljoner euro.

Betakaroten

(695) Med tanke på hur världsmarknaden för betakaroten ser ut – med två stora tillverkare på produktmarknaden – är det i detta specifika fall inte lämpligt att skapa separata kategorier för företagen i syfte att fastställa en lämplig utgångspunkt för böterna i fråga om överträdelsen på marknaden för betakaroten. Denna utgångspunkt fastställs till 20 miljoner euro för Roche och Basf.

Karotenoider

(696) Med tanke på hur världsmarknaden för karotenoider ser ut – med två stora tillverkare på produktmarknaden – är det i detta specifika fall inte lämpligt att skapa separata kategorier för företagen i syfte att fastställa en lämplig utgångspunkt för böterna i fråga om överträdelsen på marknaden för karotenoider. Denna utgångspunkt fastställs till 20 miljoner euro för Roche och Basf.

Tillräckligt avskräckande böter

(697) För att säkerställa att böterna har en tillräcklig avskräckande effekt kommer kommissionen att fastställa huru-

vida utgångspunkten måste ändras ytterligare för något av företagen.

(698) När det gäller Basf, Roche och Aventis anser kommissionen att den utgångspunkt som följer av kriteriet om ett företags relativa betydelse på den berörda marknaden måste justeras uppåt för att beakta deras storlek och totala resurser.

(699) Mot denna bakgrund anser kommissionen att behovet av avskräckande verkan kräver att utgångspunkten för deras respektive böter för varje relevant vitaminmarknad, såsom de fastställts i skälen (683) till (696), skall ökas enligt följande:

Basf

- Vitamin A: med 100 procent till 36 miljoner euro.
- Vitamin E: med 100 procent till 70 miljoner euro.
- Vitamin B2: med 100 procent till 20 miljoner euro.
- Vitamin B5: med 100 procent till 28 miljoner euro.
- Vitamin C: med 100 procent till 15 miljoner euro.
- Vitamin D3: med 100 procent till 8 miljoner euro.
- Betakaroten: med 100 procent till 40 miljoner euro.
- Karotenoider: med 100 procent till 40 miljoner euro.

Roche

- Vitamin A: med 100 procent till 60 miljoner euro.
- Vitamin E: med 100 procent till 70 miljoner euro.
- Vitamin B2: med 100 procent till 40 miljoner euro.
- Vitamin B5: med 100 procent till 40 miljoner euro.
- Vitamin C: med 100 procent till 60 miljoner euro.
- Vitamin D3: med 100 procent till 20 miljoner euro.
- Betakaroten: med 100 procent till 40 miljoner euro.
- Karotenoider: med 100 procent till 40 miljoner euro.

Aventis

- Vitamin A: med 100 procent till 36 miljoner euro.
- Vitamin E: med 100 procent till 21 miljoner euro.
- Vitamin D3: med 100 procent till 8 miljoner euro.

Överträdelseernas varaktighet

(700) I detta avsnitt redovisas separat för varje vitaminprodukt hur länge överträdelsen varade för varje tillverkare.

Vitamin A

(701) Kommissionen anser att Roche, Basf och Aventis vad gäller marknaden för vitamin A bröt mot artikel 81.1 i EG-fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet från september 1989 fram till februari 1999. De begick en långvarig överträdelse som varade i nio år och sex månader. Den utgångspunkt för böterna som fastställts utifrån hur allvarlig överträdelsen var ⁽⁶⁷⁾ ökas därför med 90 procent för varje företag.

Vitamin E

(702) Kommissionen anser att Roche, Basf och Aventis vad gäller marknaden för vitamin E bröt mot artikel 81.1 i EG-fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet från september 1989 fram till februari 1999. De begick en långvarig överträdelse som varade i nio år och sex månader. Den utgångspunkt för böterna som fastställts utifrån hur allvarlig överträdelsen var ⁽⁶⁸⁾ ökas därför med 90 procent för varje företag.

(703) Eisai började att delta i januari 1991 och begick därför en långvarig överträdelse som varade i åtta år. Den utgångspunkt för dess böter som fastställts utifrån hur allvarlig överträdelsen var ⁽⁶⁹⁾ ökas därför med 80 procent.

Vitamin B2

(704) Kommissionen anser att Roche och Basf vad gäller marknaden för vitamin B2 bröt mot artikel 81.1 i EG-fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet från juli 1991 fram till september 1995. De begick en överträdelse under fyra år och tre månader, det vill säga med en medellång varaktighet. Den utgångspunkt för böterna som fastställts utifrån hur allvarlig överträdelsen var ⁽⁷⁰⁾ ökas därför med 45 procent för varje företag.

(705) Takeda begick en överträdelse med en medellång varaktighet på tre år och nio månader efter att det började att delta i januari 1992. Den utgångspunkt för dess böter som fastställts utifrån hur allvarlig överträdelsen var ⁽⁷¹⁾ ökas därför med 35 procent.

Vitamin B5

(706) Kommissionen anser att Roche, Basf och Daiichi vad gäller marknaden för vitamin B5 bröt mot artikel 81.1 i EG-fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet från januari

1991 fram till februari 1999. De begick en långvarig överträdelse som varade i åtta år. Den utgångspunkt för böterna som fastställts utifrån hur allvarlig överträdelsen var ⁽⁷²⁾ ökas därför med 80 procent för varje företag.

Vitamin C

- (707) Kommissionen anser att Roche, Basf, Merck och Takeda vad gäller marknaden för vitamin C bröt mot artikel 81.1 i fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet från januari 1991 fram till augusti 1995. De begick en överträdelse under fyra år och åtta månader, det vill säga med en medellång varaktighet. Den utgångspunkt för böterna som fastställts utifrån hur allvarlig överträdelsen var ⁽⁷³⁾ ökas därför med 45 procent för varje företag.

Vitamin D3

- (708) Kommissionen anser att Roche, Basf, Solvay och Aventis vad gäller marknaden för vitamin D3 bröt mot artikel 81.1 i fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet från januari 1994 fram till juni 1998. De begick en överträdelse under fyra år och sex månader, det vill säga med en medellång varaktighet. Den utgångspunkt för böterna som fastställts utifrån hur allvarlig överträdelsen var ⁽⁷⁴⁾ ökas därför med 40 procent för varje företag.

Betakaroten

- (709) Kommissionen anser att Roche och Basf vad gäller marknaden för betakaroten bröt mot artikel 81.1 i fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet från september 1992 fram till december 1998. De begick en långvarig överträdelse som varade i sex år och fyra månader. Den utgångspunkt för böterna som fastställts utifrån hur allvarlig överträdelsen var ⁽⁷⁵⁾ ökas därför med 60 procent för varje företag.

Karotenoider

- (710) Kommissionen anser att Roche och Basf vad gäller marknaden för karotenoider bröt mot artikel 81.1 i EG-fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet från maj 1993 fram till december 1998. De begick en långvarig överträdelse som varade i fem år och åtta månader. Den utgångspunkt för böterna som fastställts utifrån hur allvarlig överträdelsen var ⁽⁷⁶⁾ ökas därför med 55 procent för varje företag.

Slutsats om de grundläggande beloppen

- (711) Kommissionen fastställer följaktligen de grundläggande bötesbeloppen enligt följande:

F. Hoffmann-La Roche AG

- Vitamin A: 114 miljoner euro.
- Vitamin E: 133 miljoner euro.
- Vitamin B2: 56 miljoner euro.
- Vitamin B5: 72 miljoner euro.
- Vitamin C: 87 miljoner euro.
- Vitamin D3: 28 miljoner euro.
- Betakaroten: 64 miljoner euro.
- Karotenoider: 62 miljoner euro.

Basf AG

- Vitamin A: 68,4 miljoner euro.
- Vitamin E: 133 miljoner euro.
- Vitamin B2: 28 miljoner euro.
- Vitamin B5: 50,4 miljoner euro.
- Vitamin C: 21,75 miljoner euro.
- Vitamin D3: 11,2 miljoner euro.
- Betakaroten: 64 miljoner euro.
- Karotenoider: 62 miljoner euro.

Aventis

- Vitamin A: 68,4 miljoner euro.
- Vitamin E: 39,9 miljoner euro.
- Vitamin D3: 11,2 miljoner euro.

Takeda Chemical Industries Ltd

- Vitamin B2: 13,5 miljoner euro.
- Vitamin C: 43,5 miljoner euro.

Solvay Pharmaceuticals BV

- Vitamin D3: 14 miljoner euro.

Merck KGaA

- Vitamin C: 10,875 miljoner euro.

Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd

- Vitamin B5: 36 miljoner euro.

Eisai Co. Ltd

- Vitamin E: 18,9 miljoner euro.

2.3.2.3 Försvarande omständigheter

Ledande roll i överträdelserna

- (712) Kommissionen anser att Roche och Basf tillsammans utgjorde ledare och anstiftare till de hemliga arrange-

mang som rörde deras "gemensamma" utbud av vitaminprodukter och att deras roll i de olika kartellerna därför utgör en försvårande omständighet ⁽⁷⁷⁾.

(713) Ett huvudresultat av de konkurrensbegränsande avtalen på varje vitaminmarknad var att man kombinerade deltagarnas marknadsinflytande på varje enskild marknad. Detta var mest effektivt för de företag som tillverkade och saluförde det största utbudet av vitaminprodukter, det vill säga Roche och Basf.

(714) Som leverantörer av ett stort utbud av vitaminprodukter åtnjöt dessa företag ett stort antal fördelar. Framför allt var deras ställning gentemot sina kunder starkare än för företag som bara saluförde en eller ett begränsat antal produkter eftersom de kunde tillhandahålla ett fullständigt utbud av produkter och stod för en större del av kundernas affärer. Dessutom åtnjöt de en större flexibilitet när det gäller att strukturera priser, försäljningskampanjer och rabatter, och de hade mycket bättre möjligheter att binda upp kunderna. De kunde också uppnå större skal- och stordriftsfördelar i sin försäljnings- och marknadsföringsverksamhet. Slutligen skulle eventuella underförstådda (eller uttryckliga) hot om leveransstopp från dem ha varit mycket mer trovärdiga.

(715) Dessa fördelars inverkan på en marknads konkurrensstruktur beror på faktorer som fanns på alla vitaminmarknader. Aktörer i senare led (grossister, mellanhänder och stora slutkunder) köper i hög grad en rad olika vitaminprodukter som alla tillhandahölls av deltagarna i de hemliga arrangemangen. Förblandningar är särskilt relevanta i detta sammanhang. De berörda vitamintillverkarnas samlade marknadsandel översteg för samtliga vitaminprodukter 70 procent och närmade sig 100 procent för vissa produkter. Konkurrenternas relativa styrka på de enskilda vitaminmarknaderna var därför svag eller obefintlig.

(716) Genom att de hade ett brett utbud av produkter på separata men närbesläktade produktmarknader ökade dessa företags övergripande förmåga att genomföra och vidhålla de konkurrensbegränsande avtal som de ingått avsevärt.

(717) De båda stora europeiska tillverkarna bildade i praktiken en gemensam ledtrupp i utformningen och genomförandet av de hemliga arrangemangen med de japanska och de andra europeiska företagen. Roche föresatte sig att genomföra en strategisk plan för att dominera och kontrollera världsmarknaden för alla vitaminprodukter som företaget tillverkade (som utgjorde en mycket stor del av alla kommersiellt tillgängliga vitaminer). Tillsammans med Basf föresatte sig Roche att eliminera all faktisk

konkurrens tyska mark emellan i gemenskapen och EES för nästan hela utbudet av viktiga vitaminer ⁽⁷⁸⁾. Roches särskilda roll som drivande kraft och som den som gynnades mest av dessa hemliga arrangemang bör noteras.

(718) Denna försvårande omständighet motiverar en ökning av det grundläggande bötesbelopp som skall åläggas Roche med 50 procent och av det grundläggande bötesbelopp som skall åläggas Basf med 35 procent för deras överträdelser på marknaderna för vitamin A, E, B2, B5, C, D3, betakaroten och karotenoider.

2.3.2.4 *Förmildrande omständigheter*

En helt passiv roll eller "följa ledaren"-roll i överträdelserna

(719) När det gäller marknaden för vitamin C hävdar Merck att dess roll begränsades till att följa anvisningar som utfärdats av Roche och Takeda, och att företaget i allmänhet bara hade en underordnad roll i diskussionerna om vitamin C.

(720) Merck måste betraktas som en aktiv medlem i kartellen på marknaden för vitamin C. Företrädare för företaget närvarade vid flera möten inom kartellen. Det deltog i diskussionerna om priser och i övervakningen av försäljningsvolymerna ⁽⁷⁹⁾. Dess aktiva delaktighet i prisdiskussionerna motsäger också Mercks argument att det bara var en prisföljare. Mercks deltagande utgjorde en del av kartellens övergripande system för att kontrollera världsmarknaden och att inbegripa de viktigaste tillverkarna.

(721) När det gäller marknaden för vitamin E hävdar Eisai att företaget var en perifer aktör i de kartellarrangemang som inrättats av de europeiska tillverkarna och att det inte fick ta del av de detaljerade upplysningar som dessa utbytte. Det kunde inte heller genomföra prishöjningar gentemot enskilda kunder på grund av dess kontrakt med oberoende distributörer som inte deltog i avtalet.

(722) Kommissionen anser att Eisai var en aktiv medlem i kartellen på marknaden för vitamin E. Det faktum att flertalet av dess kontakter med de europeiska tillverkarna gick genom Roche och att oberoende distributörer hanterade huvuddelen av dess försäljning inom EES gjorde inte företaget till en mindre aktiv aktör i kartellen. Såsom anges i skälen 240 till 242 motsägs Eisais försök att framställa sig som en passiv medlem i denna överträdelserna av den dokumentation som lämnats till kommissionen.

(723) Det finns därför inga förmildrande omständigheter när det gäller Merck eller Eisai som motiverar en sänkning av de böter som de ålagts.

(724) Vad gäller marknaden för vitamin D3 hävdar Aventis att Rhône-Poulencs roll var begränsad till att på Solvays begäran lämna sina historiska försäljningsuppgifter till Solvay och att det aldrig hade deltagit i några treparts-möten inom kartellen och att det hade en rent passiv roll. Dess lilla roll på denna marknad och dess passiva delaktighet innebar att Rhône-Poulenc inte ens beviljades en egen marknadsandel, utan att dess tilldelning alltid ingick i Solvays.

(725) Kommissionen beaktar att Rhône-Poulenc endast hade en passiv roll i överträdelsen på marknaden för vitamin D3. Företaget närvarade inte i några kartellmöten och tilldelades inte en egen marknadsandel. Denna förmildrande omständighet motiverar en sänkning av det grundläggande bötesbelopp som skall åläggas Aventis med 50 procent för dess överträdelse på marknaden för vitamin D3.

Avtalen i fråga har inte genomförts i praktiken

(726) När det gäller marknaden för vitamin C hävdar Merck att företaget inte vid något tillfälle begränsade sin produktion eller försäljning för att respektera arrangemangen och att det inte heller gjorde detta i fråga om de priser som överenskommit eller de kvoter det tilldelats. Företaget citerar i detta avseende ett antal handlingar i kommissionens dokumentation.

(727) Vad gäller marknaden för vitamin B5 hävdar Daiichi att företaget inte alltid respekterade avtalen eftersom det hade ekonomiska incitament att avvika från överenskomna priser och volymer. Till dessa incitament hörde den konkurrens som företaget mötte från kinesiska tillverkare och den skada det skulle kunna åsamka de kunder som tillverkade förblandningar, och som var direkta konkurrenter till Roche och Basf på denna marknad. Daiichi menar att avtalens inverkan på marknaden lindrades av att det ofta inte kunde tillämpa prismålen och av det begränsade genomförandet av produktionsbegränsningar i syfte att dela upp marknaden.

(728) Kommissionen noterar att genomförandet av avtalen om riktpriser inte nödvändigtvis kräver att dessa exakta priser tillämpas. Avtalen kan sägas genomföras då parterna fastställer sina priser i syfte att föra dem i riktning mot det mål man enats om. Detta gäller de karteller som avsåg marknaderna för vitamin C och B5. Det faktum att ett företag som har bevisats delta i prissamarbeta med sina konkurrenter inte uppträder på marknaden på det sätt man kommit överens om med sina konkurrenter utgör inte nödvändigtvis en aspekt som måste beaktas som en förmildrande omständighet då man fastställer det bötesbelopp som skall åläggas. Ett företag som trots

att det samarbetar med sina konkurrenter för en mer eller mindre oberoende policy på marknaden kan helt enkelt försöka utnyttja kartellen för att tillskansa sig egna fördelar. (Förstainstansrättens dom av den 28 februari 2002 i mål T-308/94, Cascades SA mot kommissionen, REG 1998, s. II-925, skäl 230).

(729) När det gäller genomförandet av avtalen om volymer står det klart att medlemmarna i kartellerna betraktade de kvoter som de tilldelats som minimivolymer. Så länge som varje part lyckades sälja åtminstone de volymer som de tilldelats respekterades avtalet. Detta gäller de karteller som avsåg marknaderna för vitamin C och B5.

Överträdelsen har upphört så snart kommissionen gripit in

(730) Merck hävdar att företaget, eftersom det avslutade sin delaktighet i de hemliga arrangemangen för vitamin C mer än fyra år innan kommissionen inledde sin egen undersökning, bör ha rätt till en nedsättning av sina böter.

(731) I sina riktlinjer om böter anger kommissionen att den kommer att sänka det grundläggande bötesbeloppet då lagöverträdarna upphör med en överträdelse så snart som kommissionen griper in och särskilt när det genomför inspektioner.

(732) Kommissionen anser att om företagen upphörde med överträdelsen på eget initiativ innan kommissionen grep in, vilket Merck gjorde i fråga om kartellen för vitamin C, så kan denna ensidiga handling av ett företag inte tolkas som en förmildrande omständighet. För att kunna komma i åtnjutande av en förmildrande omständighet måste företaget visa att dess frivilliga insats för att upphöra med överträdelsen hör direkt samman med kommissionens insats. Det finns enligt kommissionens riktlinjer om böter därför inga grunder för att sänka Mercks böter i detta avseende.

Andra förmildrande omständigheter

(733) Merck hävdar att dess motiv för att delta i arrangemangen för vitamin C inte var att skapa vinster utan snarare att företaget tillverkade produkten med förlust eftersom den var viktig för att bevara företagets industriella infrastruktur vid dess anläggning i Darmstadt, Tyskland. Det faktum att "Merck hade ett särskilt intresse av att fortsätta att tillverka vitamin C som inte var kopplat till någon avsikt att skapa vinster" bör betraktas som en förmildrande omständighet då böterna fastställs.

- (734) Kommissionen avfärdar Mercks argument. Kommissionen anser att det faktum att en kartell inte ger några fördelar eller att deltagandet i en kartell innebär en ekonomisk nackdel i allmänhet inte utgör en förmildrande omständighet vid fastställandet av böter.
- (735) Merck menar att dess lednings antagande av en "uppförandekod" för sina anställda i fråga om konkurrensreglerna den 12 september 2000 bör betraktas som ytterligare en förmildrande omständighet. Eisai hävdar på samma sätt att dess egna program för att följa lagstiftningen, som infördes 1999, bör betraktas som en förmildrande omständighet.
- (736) Kommissionen välkomnar alla åtgärder som företag vidtar för att öka de anställdas kunskaper om befintliga konkurrensregler. Varken Eisais eller Mercks initiativ kan dock befria kommissionen från dess skyldighet att sanktionera de mycket allvarliga överträdelser som begåtts mot konkurrensreglerna.
- (737) Kommissionen konstaterar att det med undantag för Aventis inte finns några förmildrande omständigheter som kan tillämpas på deltagarna i de överträdelser som avsåg marknaderna för vitamin A, E, B2, B5, C, D3, betakaroten och karotenoider.

2.3.2.5 *Tillämpning av meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden*

- (738) Mottagarna av detta beslut har samarbetat med kommissionen i olika skeden av dess undersökning av överträdelserna och för de olika perioder som den omfattar i syfte att få den fördelaktiga behandling som anges i kommissionens meddelande om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden. För att uppfylla de berörda företagens berättigade förväntningar om en befrielse från eller en nedsättning av böterna på grund av deras samarbete granskar kommissionen i följande avsnitt huruvida de berörda parterna uppfyller de villkor som kommissionen anger i meddelandet.

Befrielse från böter eller mycket betydande nedsättning av bötesbeloppet och eller en betydande nedsättning av beloppet

- (739) Aventis hävdar att företaget var den första tillverkaren som frivilligt avslöjade att det fanns karteller i fråga om vitamin A och E för tjänstemän inom rättsvårdande organ. Först efter att de fått kännedom om att Aventis frivilligt hade erbjudit sig att samarbeta med den åtalsjury som sammankallats av det amerikanska justitieministeriets konkurrensavdelning skyndade sig Roche och Basf att börja samarbeta med kommissionen såväl som

med de amerikanska och kanadensiska konkurrensmyndigheterna.

- (740) Dessutom påpekar Aventis att företaget hade avslutat sin delaktighet i den olagliga verksamheten innan företaget avslöjade den för kommissionen, att det lämnat alla bevis som det hade tillgång till, att det samarbetade kontinuerligt och fullständigt under hela undersökningen och att det inte anstiftade det olagliga uppträdandet.
- (741) Kommissionen anser att Aventis var det första företaget som lämnade avgörande bevis för att det fanns en internationell kartell som påverkade EES på marknaderna för vitamin A och vitamin E. Detta avgörande bevis lämnades i de redogörelser som Aventis gjorde den 19 och 25 maj 1999. Företaget uppfyllde också alla andra villkor som anges i avsnitt B i meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden.
- (742) Mot denna bakgrund konstaterar kommissionen att Aventis uppfyller de villkor som anges i avsnitt B i meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden och beviljar Aventis en nedsättning med 100 procent av det bötesbelopp som företaget skulle ha ålagts om det inte hade samarbetat med kommissionen.
- (743) Kommissionen anser att Roche och Basf genom det viktiga material som de lämnade till kommissionen mellan den 2 juni 1999 och den 30 juli 1999 var de första parterna som lämnade kommissionen avgörande bevis för att det fanns kartellarrangemang som rörde marknaderna för vitamin B2, B5, C, D3, betakaroten och karotenoider. De bevis som lämnats av både Roche och Basf i fråga om kartellerna för vitamin A och E var mycket omfattande och lämnades i ett tidigt skede av kommissionens förfarande.
- (744) Kommissionen anser att Roche och Basf agerade som anstiftare eller hade en avgörande roll i den olagliga verksamhet som rörde produktmarknaderna för vitamin A, E, B2, B5, C, D3, betakaroten och karotenoider, såsom beskrivs ovan (se skälen 567 till 569 och 584). Därför uppfyller inget av dem villkoren i punkt e i meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden och de kan därför inte komma i åtnjutande av någon nedsättning enligt avsnitt B eller C i det meddelandet även om de skulle uppfylla övriga villkor som anges i dessa.
- (745) Eftersom Roche och Basf var först att anföra avgörande bevis om kartellarrangemangen på marknaderna för vitamin B2, B5, C, D3, betakaroten och karotenoider och därigenom gjorde det omöjligt för andra företag att uppfylla detta villkor, var de också anstiftare eller spelade en avgörande roll i denna olagliga verksamhet. Inget företag uppfyller därför alla villkor i punkterna a–e eller b–e i avsnitt B i meddelandet om befrielse från eller

nedläggning av böter i kartellärenden när det gäller kartellarrangemangen på marknaderna för vitamin B2, B5, C, D3, betakaroten och karotenoider och inget företag har följaktligen rätt till en nedläggning enligt avsnitt B eller C i meddelandet.

Väsentlig nedläggning av böter

- (746) Enligt avsnitt D i meddelandet kan ett företag som inte uppfyller alla villkor som anges i avsnitt B eller C ändå få en väsentlig nedläggning med 10–50 procent av det bötesbelopp som det skulle ha ålagts om det inte hade samarbetat. Detta kan till exempel ske i följande fall:
- Ett företag förser kommissionen med upplysningar, dokument eller annat bevismaterial som bidrar till att fastställa att överträdelsen har begåtts, innan ett meddelande om invändningar sänds ut.
 - Ett företag informerar kommissionen om att det inte bestrider de faktiska omständigheter som kommissionen grundar sina anklagelser på, efter det att det har tagit emot ett meddelande om invändningar.
- (747) Roche och Basf har tillhandahållit bevismaterial och dokument, inbegripet material från den tidsperiod som överträdelsen hänför sig till, samt detaljerade redogörelser från företaget. Innan detta skedde hade både Roche och Basf, den 4 respektive den 6 maj 1999, kontaktat kommissionen för att visa sin avsikt att samarbeta under undersökningens gång.
- (748) De dokument som nämns ovan utgör ett detaljerat bevismaterial om organisationsstrukturen i kartellarrangemangen på marknaderna för vitamin A, E, B2, B5, C, D3, betakaroten och karotenoider och har varit ett avgörande bidrag till att fastställa och/eller bekräfta viktiga aspekter på dessa överträdelser (se även skäl 74).
- (749) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, Solvay Pharmaceuticals BV och Takeda Chemical Industries Ltd lämnade bevis och handlingar, framför allt detaljerade redogörelser, som kommissionen inte särskilt begärt den 9 juli 1999, den 14 september 1999 respektive den 7 september 1999. Innan de skickade dessa handlingar hade samtliga dessa företag kontaktat kommissionen för att visa sin vilja att samarbeta. Daiichi den 9 juni 1999, Solvay den 21 juni 1999 och Takeda den 29 juni 1999.
- (750) I de handlingar som nämns ovan lämnades vissa detaljuppgifter om organisationen och strukturen i fråga om kartellerna för vitamin B5 (Daiichi), vitamin D3 (Solvay) samt vitamin B2 och C (Takeda), och de bidrog avsevärt till att slå fast och/eller bekräfta viktiga aspekter på de överträdelser som begåtts på var och en av dessa vitaminmarknader.
- (751) Eisai Co. Ltd kontaktade kommissionen den 27 juni 1999 och visade sin vilja att samarbeta. Den 12 oktober 1999 lämnade företaget en redogörelse och ytterligare dokumentation i fråga om kartellen för vitamin E som kommissionen inte särskilt hade begärt. I detta bevismaterial lämnades detaljuppgifter om organisation och struktur i fråga om kartellen för vitamin E, inbegripet redogörelser från tidigare anställda i företaget, vilka bidrog till att slå fast och/eller bekräfta viktiga aspekter på överträdelsen. Då dessa handlingar lämnades till kommissionen hade den dock redan avgörande bevis för denna kartell som framför allt hade lämnats av Roche och Basf.
- (752) Merck KgaA visade sin vilja att samarbeta med kommissionen den 26 oktober 1999 efter att företaget mottagit en begäran om uppgifter enligt artikel 11 i förordning nr 17 rörande dess verksamhet på marknaden för vitamin H, daterad den 20 augusti 1999. Merck lämnade dokumentation om kartellen för vitamin H som inte kommissionen särskilt hade begärt. Företaget gjorde dock inte samma sak i fråga om kartellen för vitamin C. I sitt svar på meddelandet om invändningar bekräftade Merck att företaget inte i sak bestred de sakförhållanden som kommissionen grundade sina påståenden om kartellen för vitamin C på.
- (753) Efter sina redogörelser av den 19 och den 25 maj 1999⁽⁸⁰⁾ bekräftade Aventis SA att det inte i sak bestred de fakta som kommissionen grundade sina anklagelser på i vitamin D3-kartellen.
- (754) F. Hoffmann-La Roche AG, Basf AG, Aventis SA, Solvay Pharmaceuticals BV, Merck KgaA, Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, Eisai Co. Ltd och Takeda Chemical Industries Ltd samarbetade med kommissionen innan den antog meddelandet om invändningar, bidrog avsevärt till att slå fast att det förekom överträdelser som de deltog i och/eller bestred inte i sak de sakförhållanden på vilka kommissionen grundade sin påståenden.
- (755) Med tanke på att samarbete enligt meddelandet om befrielse från eller nedläggning av böter i kartellärenden måste vara frivilligt och framför allt inte ingår i utövandet av någon undersökande befogenhet anser kommissionen att en betydande del av de upplysningar som dessa företag har lämnat i själva verket utgör en del av deras svar på kommissionens formella begäran om upplysningar. De upplysningar som företagen lämnat betraktas därför som ett frivilligt bidrag i den mening som avses i meddelandet endast då de gått utöver de uppgifter som begärts enligt artikel 11 i förordning nr 17.
- (756) Solvay hävdar att det var det första företaget som lämnade avgörande bevis för att det fanns en kartell för vitamin D3 genom sin redogörelse av den 29 juni 1999.

- (757) Kommissionen måste avfärda detta argument. Solvays första redogörelse av den 29 juni 1999 innehöll inga avgörande bevis för kartellen i fråga om vitamin D3. Företaget lämnade helt enkelt en översikt över marknaden för vitamin D3 inom EES och ett antal indikationer på att någon form av marknadssamordning hade ägt rum. I sin andra redogörelse av den 14 september 1999 lämnade Solvay detaljerade uppgifter som kan ha ansetts utgöra avgörande bevis. Dessa lämnades dock efter Roches redogörelse av den 30 juli 1999, som faktiskt innehöll detaljerade uppgifter om hemliga förfaranden och som utgjorde avgörande bevis för överträdelsen.
- (758) Merck hävdar att det hade erbjudit sig att samarbeta med kommissionen i fråga om varje kontakt som rört vitamin C innan meddelandet om invändningar hade antagits. Enligt Merck klargjordes det för företaget i samband med ett möte med tjänstemän från kommissionen den 26 oktober 1999 att det inte fanns något intresse för några bidrag från Merck i fråga om dessa kontakter. Merck hävdar vidare att detta inte kan åberopas till Mercks nackdel.
- (759) Kommissionen måste avfärda detta argument. För det första lämnar Merck inte några bevis som stöder dess påstående. Företaget kommenterar inte innehållet i det möte som det hänvisar till i följande utbyte av skrivelser med kommissionen. För det andra hade Merck sin fulla frihet att samarbeta med kommissionen i fråga om kartellen för vitamin C tidigare än vad företaget faktiskt gjorde. Såsom anges ovan ⁽⁸¹⁾ lämnade Merck skriftliga bevis till kommissionen om kartellen för vitamin H och kunde lika gärna ha lämnat eventuella bevis som det hade i fråga om kartellen för vitamin C. Beslutet att samarbeta med kommissionen och ett företags åtgärder i detta avseende måste vara ensidiga från företags sida.
- (760) Mot denna bakgrund konstaterar kommissionen att F. Hoffmann-La Roche AG uppfyller de villkor som anges i avsnitt D.2 första strecksatsen i meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden och beviljar F. Hoffmann-La Roche AG en nedsättning med 50 procent av det bötesbelopp som företaget skulle ha ålagts om det inte hade samarbetat med kommissionen.
- (761) Mot denna bakgrund konstaterar kommissionen att Basf uppfyller de villkor som anges i avsnitt D.2 första strecksatsen i meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden och beviljar Basf en nedsättning med 50 procent av det bötesbelopp som företaget skulle ha ålagts om det inte hade samarbetat med kommissionen.
- (762) Mot denna bakgrund konstaterar kommissionen att Solvay Pharmaceuticals BV uppfyller de villkor som anges i avsnitt D.2 första strecksatsen i meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden och beviljar Solvay Pharmaceuticals BV en nedsättning med 35 procent av det bötesbelopp som företaget skulle ha ålagts om det inte hade samarbetat med kommissionen.
- (763) Mot denna bakgrund konstaterar kommissionen att Merck KgaA uppfyller de villkor som anges i avsnitt D.2 första strecksatsen i meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden och beviljar Merck KgaA en nedsättning med 15 procent av det bötesbelopp som företaget skulle ha ålagts om det inte hade samarbetat med kommissionen.
- (764) Mot denna bakgrund konstaterar kommissionen att Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd uppfyller de villkor som anges i avsnitt D.2 första strecksatsen i meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden och beviljar Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd en nedsättning med 35 procent av det bötesbelopp som företaget skulle ha ålagts om det inte hade samarbetat med kommissionen.
- (765) Mot denna bakgrund konstaterar kommissionen att Eisai Co. Ltd uppfyller de villkor som anges i avsnitt D.2 första strecksatsen i meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden och beviljar Eisai Co. Ltd en nedsättning med 30 procent av det bötesbelopp som företaget skulle ha ålagts om det inte hade samarbetat med kommissionen.
- (766) Mot denna bakgrund konstaterar kommissionen att Takeda Chemical Industries Ltd uppfyller de villkor som anges i avsnitt D.2 första strecksatsen i meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden och beviljar Takeda Chemical Industries Ltd en nedsättning med 35 procent av det bötesbelopp som företaget skulle ha ålagts om det inte hade samarbetat med kommissionen.
- (767) Mot denna bakgrund konstaterar kommissionen att Aventis SA uppfyller de villkor som anges i avsnitt D.2 andra strecksatsen i meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden och beviljar Aventis SA en nedsättning med 10 procent av det bötesbelopp som företaget skulle ha ålagts med anledning av överträdelsen i samband med vitamin D3-kartellen om det inte hade samarbetat med kommissionen.
- Slutsats om tillämpningen av meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden**
- (768) När det gäller karaktären på deras samarbete och mot bakgrund av de villkor som anges i meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden beviljar kommissionen sammanfattningsvis mottagarna för detta beslut följande nedsättningar av deras respektive böter:
- F. Hoffmann-La Roche AG: en nedsättning med 50 procent.
 - BASF AG: en nedsättning med 50 procent.
 - Aventis SA: en nedsättning med 100 % och med 10 procent.

- Takeda Chemical Industries Ltd: en nedsättning med 35 procent.
- Solvay Pharmaceuticals BV: en nedsättning med 35 procent.
- Merck KgaA: en nedsättning med 15 procent.
- Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd: en nedsättning med 35 procent.
- Eisai Co. Ltd: en nedsättning med 30 %.

2.3.2.6 Påföljder i andra länder

- (769) Roche och Merck hävdar att kommissionen bör beakta och från eventuella böter dra av sanktioner som de ålagts för samma uppträdande i Förenta staterna och i Kanada.
- (770) Roche menar att kommissionen i detta ärende bör beakta de påföljder som de amerikanska och kanadensiska myndigheterna har beslutat eftersom de handlingar som kommissionen och dessa myndigheter har vänt mot är de samma. Företaget hävdar att de böter det redan har betalat bör kvittas mot eventuella ytterligare böter som kommissionen kan komma att ålägga det. Enligt Roche skulle varje krav att säkra att påföljderna får en avskräckande verkan i dess fall redan ha tillgodosetts genom de böter det ålagts av amerikanska och kanadensiska myndigheter.
- (771) Merck hävdar för sin del att om kommissionen skulle fastställa bötesbeloppet utan att beakta de böter och skadestånd som företaget redan har betalat och i vilka man, enligt Merck, i allmänhet redan har beaktat avtalets internationella dimension, så skulle Merck drabbas av en oproportionerlig ekonomisk börda, särskilt som det inte gjorde någon ekonomisk vinning genom att delta i avtalen.
- (772) Kommissionen avfärdar samtliga dessa argument från Roche och Merck. Den anser inte att böter som utdömts på andra håll, inbegripet i Förenta staterna, har någon betydelse för de böter som företagen skall åläggas för att ha brutit mot europeiska konkurrensregler. Den amerikanska (eller något annat lands) utövande av sin (straffrättsliga) jurisdiktion mot ett kartelluppträdande kan inte på något sätt begränsa eller frånta kommissionen dess jurisdiktion enligt gemenskapens konkurrenslagstiftning.
- (773) Än viktigare är att det inte är riktigt att kommissionen hade för avsikt sanktionera företaget för samma sakförhållanden som de amerikanska domstolarna. Enligt territorialitetsprincipen är artikel 81 i EG-fördraget begränsad till konkurrensbegränsningar på den gemensamma

marknaden och artikel 53 i EES-avtalet till konkurrensbegränsningar på EES-marknaden. På samma sätt har de amerikanska konkurrensmyndigheterna bara jurisdiktion i den mån som uppträdandet har en direkt och avsiktlig inverkan på handeln i Förenta staterna.

- (774) Slutligen saknar möjligheten att företagen har tvingats att betala skadestånd i civilrättsliga mål betydelse. Skadestånd i civilrättsliga mål som har till syfte att kompensera enskilda företag och konsumenter för den skada som de har åsamkats av karteller kan inte jämföras med offentligrättsliga sanktioner för olagligt uppträdande.

2.3.2.7 Slutliga bötesbelopp som utdömts i detta förfarande

- (775) Sammanfattningsvis skall de böter som de berörda företagen åläggs att betala enligt artikel 15.2 a i förordning nr 17 uppgå till följande:
- F. Hoffmann-La Roche AG: 462 miljoner euro.
 - Basf AG: 296,16 miljoner euro.
 - Aventis SA: 5,04 miljoner euro.
 - Takeda Chemical Industries Ltd: 37,06 miljoner euro.
 - Solvay Pharmaceuticals BV: 9,1 miljoner euro.
 - Merck KgaA: 9,24 miljoner euro.
 - Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd: 23,4 miljoner euro.
 - Eisai Co. Ltd: 13,23 miljoner euro.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

1. Följande företag har brutit mot artikel 81.1 i fördraget och artikel 53.1 i EES-avtalet:
- a) F. Hoffmann-La Roche AG genom att delta i avtal som påverkar gemenskaps- och EES-marknaderna för vitamin A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, folsyra, betakaroten och karotenoider.
 - b) BASF AG genom att delta i avtal som påverkar gemenskaps- och EES-marknaderna för vitamin A, E, B1, B2, B5, C, D3, H, betakaroten och karotenoider.
 - c) Aventis SA genom att delta i avtal som påverkar gemenskaps- och EES-marknaderna för vitamin A, E och D3.

- d) Lonza AG genom att delta i avtal som påverkar gemenskapsmarknaden för vitamin H.
- vitamin B5: från september 1991 till februari 1999,
- vitamin B6: från januari 1991 till juni 1994,
- e) Solvay Pharmaceuticals BV genom att delta i avtal som påverkar gemenskaps- och EES-marknaderna för vitamin D3.
- vitamin C: från januari 1991 till augusti 1995,
- vitamin D3: från januari 1994 till juni 1998,
- f) Merck KgaA genom att delta i avtal som påverkar gemenskaps- och EES-marknaderna för vitamin C och H.
- vitamin H: från oktober 1991 till april 1994,
- folsyra: från januari 1991 till juni 1994,
- betakaroten: från september 1992 till december 1998,
- g) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd genom att delta i avtal som påverkar gemenskaps- och EES-marknaderna för vitamin B5 och B6.
- betakaroten: från september 1992 till december 1998,
- karotenoider: från maj 1993 till december 1998.
- h) Eisai Co. Ltd genom att delta i avtal som påverkar gemenskaps- och EES-marknaden för vitamin E.
- karotenoider: från maj 1993 till december 1998.
- i) Kongo Chemical Co. Ltd genom att delta i avtal som påverkar gemenskapsmarknaden för folsyra.
- vitamin A: från september 1989 till februari 1999,
- vitamin E: från september 1989 till februari 1999,
- vitamin B1: från januari 1991 till juni 1994,
- vitamin B2: från juli 1991 till september 1995,
- vitamin B5: från september 1991 till februari 1999,
- vitamin C: från januari 1991 till augusti 1995,
- vitamin D3: från januari 1994 till juni 1998,
- vitamin H: från oktober 1991 till april 1994,
- betakaroten: från september 1992 till december 1998,
- karotenoider: från maj 1993 till december 1998.
- j) Sumitomo Chemical Co. Ltd genom att delta i avtal som påverkar gemenskapsmarknaden för vitamin H.
- vitamin A: från september 1989 till februari 1999,
- vitamin E: från september 1989 till februari 1999,
- vitamin B1: från januari 1991 till juni 1994,
- vitamin B2: från juli 1991 till september 1995,
- vitamin B5: från september 1991 till februari 1999,
- vitamin C: från januari 1991 till augusti 1995,
- vitamin D3: från januari 1994 till juni 1998,
- vitamin H: från oktober 1991 till april 1994,
- betakaroten: från september 1992 till december 1998,
- karotenoider: från maj 1993 till december 1998.
- k) Sumika Fine Chemicals Ltd genom att delta i avtal som påverkar gemenskapsmarknaden för folsyra.
- vitamin A: från september 1989 till februari 1999,
- vitamin E: från september 1989 till februari 1999,
- vitamin B1: från januari 1991 till juni 1994,
- vitamin B2: från juli 1991 till september 1995,
- vitamin B5: från september 1991 till februari 1999,
- vitamin C: från januari 1991 till augusti 1995,
- vitamin D3: från januari 1994 till juni 1998,
- vitamin H: från oktober 1991 till april 1994,
- betakaroten: från september 1992 till december 1998,
- karotenoider: från maj 1993 till december 1998.
- l) Takeda Chemical Industries Ltd genom att delta i avtal som påverkar gemenskaps- och EES-marknaderna för vitamin B1, B2, B6, C och folsyra.
- vitamin A: från september 1989 till februari 1999,
- vitamin E: från september 1989 till februari 1999,
- vitamin B1: från januari 1991 till juni 1994,
- vitamin B2: från juli 1991 till september 1995,
- vitamin B5: från september 1991 till februari 1999,
- vitamin C: från januari 1991 till augusti 1995,
- vitamin D3: från januari 1994 till juni 1998,
- vitamin H: från oktober 1991 till april 1994,
- betakaroten: från september 1992 till december 1998,
- karotenoider: från maj 1993 till december 1998.
- m) Tanabe Seiyaku Co. Ltd genom att delta i avtal som påverkar gemenskapsmarknaden för vitamin H.
- vitamin A: från september 1989 till februari 1999,
- vitamin E: från september 1989 till februari 1999,
- vitamin B1: från januari 1991 till juni 1994,
- vitamin B2: från juli 1991 till september 1995,
- vitamin B5: från september 1991 till februari 1999,
- vitamin C: från januari 1991 till augusti 1995,
- vitamin D3: från januari 1994 till juni 1998,
- vitamin H: från oktober 1991 till april 1994,
- betakaroten: från september 1992 till december 1998,
- karotenoider: från maj 1993 till december 1998.
2. Överträdelserna pågick under följande perioder:
- a) F. Hoffmann-La Roche AG, vad gäller
- vitamin A: från september 1989 till februari 1999,
- vitamin E: från september 1989 till februari 1999,
- vitamin B1: från januari 1991 till juni 1994,
- vitamin B2: från juli 1991 till september 1995,
- vitamin B5: från september 1991 till februari 1999,
- vitamin C: från januari 1991 till augusti 1995,
- vitamin D3: från januari 1994 till juli 1998.
- b) BASF AG, vad gäller
- vitamin A: från september 1989 till februari 1999,
- vitamin E: från september 1989 till februari 1999,
- vitamin B1: från januari 1991 till juni 1994,
- vitamin B2: från juli 1991 till september 1995,
- vitamin B5: från september 1991 till februari 1999,
- vitamin C: från januari 1991 till augusti 1995,
- vitamin D3: från januari 1994 till juni 1998,
- vitamin H: från oktober 1991 till april 1994,
- betakaroten: från september 1992 till december 1998,
- karotenoider: från maj 1993 till december 1998.
- c) Aventis SA, vad gäller
- vitamin A: från september 1989 till februari 1999,
- vitamin E: från september 1989 till februari 1999,
- vitamin D3: från januari 1994 till juli 1998.

d) Takeda Chemical Industries Ltd, vad gäller

Artikel 2

- vitamin B1: från januari 1991 till juni 1994,
- vitamin B2: från januari 1992 till september 1995,
- vitamin B6: från januari 1991 till juni 1994,
- vitamin C: från januari 1991 till augusti 1995,
- folsyra: från januari 1991 till juni 1994.

De företag som anges i artikel 1 skall omedelbart upphöra med de överträdelser som nämns i den artikeln, om de inte redan har gjort det.

De skall avstå från att upprepa handlingar och beteenden som nämns i artikel 1 och från att vidta åtgärder som har samma eller liknande syfte eller verkan.

Artikel 3

e) Merck KgaA, vad gäller

Följande företag åläggs att betala följande böter för de överträdelser som nämns i artikel 1:

- vitamin C: från januari 1991 till augusti 1995,
- vitamin H: från oktober 1991 till april 1994.

a) F. Hoffmann-La Roche AG,

— böter på 85,5 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin A,

f) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, vad gäller

- vitamin B5: från september 1991 till februari 1999,
- vitamin B6: från januari 1991 till juni 1994.

— böter på 99,75 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin E,

— böter på 42 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin B2,

g) Lonza AG, vad gäller

- vitamin H: från oktober 1991 till april 1994.

— böter på 54 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin B5,

— böter på 65,25 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin C,

h) Solvay Pharmaceuticals BV, vad gäller

- vitamin D3: från januari 1994 till juni 1998,

— böter på 21 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin D3,

— böter på 48 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för betakaroten,

i) Eisai Co. Ltd, vad gäller

- vitamin E: från januari 1991 till februari 1999,

— böter på 46,5 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för karotenoider.

j) Kongo Chemical Co. Ltd, vad gäller

- folsyra: från januari 1991 till juni 1994,

b) BASF AG,

— böter på 46,17 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin A,

k) Sumitomo Chemical Co. Ltd, vad gäller

- vitamin H: från oktober 1991 till april 1994,

— böter på 89,78 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin E,

— böter på 18,9 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin B2,

l) Sumika Fine Chemicals Ltd, vad gäller

- folsyra: från januari 1991 till juni 1994,

— böter på 34,02 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin B5,

— böter på 14,68 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin C,

m) Tanabe Seiyaku Co. Ltd, vad gäller

- vitamin H: från oktober 1991 till april 1994.

— böter på 7,56 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin D3,

- böter på 43,2 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för betakaroten,
 - böter på 41,85 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för karotenoïder.
- c) Aventis SA, böter på 5,04 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin D3.
- d) Takeda Chemical Industries Ltd,
- böter på 8,78 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin B2,
 - böter på 28,28 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin C.
- e) Merck KgaA, böter på 9,24 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin C.
- f) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, böter på 23,4 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin B5.
- g) Solvay Pharmaceuticals BV, böter på 9,1 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin D3.
- h) Eisai Co. Ltd, böter på 13,23 miljoner euro för sin överträdelse på marknaden för vitamin E.

Artikel 4

Bötesbeloppet skall betalas inom tre månader efter dagen för tillkännagivandet av detta beslut till följande konto:

Europeiska kommissionens konto nr 642-0029000-95 hos

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) SA

Avenue des Arts, 43

B-1040 Bryssel

(SWIFT-kod: BBVABEBB –
IBAN-kod BE76 6420 0290 0095).

Efter att denna tidsfrist löpt ut skall ränta automatiskt utgå till den räntesats som Europeiska centralbanken tillämpade för sina huvudsakliga återfinansieringstransaktioner den första arbetsdagen den månad som detta beslut antogs plus 3,5 procentenheter, det vill säga 7,25 procent.

Artikel 5

Detta beslut riktar sig till

F. Hoffmann-La Roche AG
CH-4070 Basel

BASF AG
D-67056 Ludwigshafen

Aventis SA
16, Avenue de l'Europe
Espace Européen de l'Entreprise
F-67300 Schiltigheim

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

Merck KgaA
Frankfurter Strasse 250
D-64293 Darmstadt

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

Lonza AG
Münchensteinerstrasse 38
CH-4002 Basel

Solvay Pharmaceuticals BV
C.J. Van Houtenlaan 36
1381 CP Weesp
Nederländerna

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

Kongo Chemical Co. Ltd
3, Himata
Toyama-shi
Toyama 9300912 Japan

Sumitomo Chemical Co. Ltd
27-1, Shinkawa 2-Chome
Chuo-Ku
Tokyo Japan

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

Tanabe Seiyaku Co. Ltd
2-10 Doshomachi 3-Chome
Chuo-Ku
Osaka 541-8505 Japan

Detta beslut är verkställbart enligt artikel 256 i EG-fördraget.

Utfärdat i Bryssel den 21 november 2001.

På kommissionens vägnar

Mario MONTI

Ledamot av kommissionen

- (*) Affärshemlighet.
- (¹) EGT L 13, 21.2.1962, s. 204/62.
- (²) EGT L 148, 15.6.1999, s. 5.
- (³) EGT L 354, 30.12.1998, s. 18.
- (⁴) Eftersom de aktuella händelserna inträffade innan Aventis skapades i december 1999 kommer företaget att identifieras som "Rhône-Poulenc" i texten.
- (⁵) Exklusive vitamin B3, B4 och B12 som inte omfattas av detta förfarande.
- (⁶) 1976 ålade kommissionen Hoffmann-La Roche att böta 300 000 beräkningsenheter för att ha missbrukat sin dominerande ställning (trohetsrabatter) inom vitaminsektorn; (EGT L 223, 16.8.1976, s. 27). Beslutet godkändes till stor del av EG-domstolen, men böterna minskades till 200 000 beräkningsenheter. (Rec. 1978, s. 1139.)
- (⁷) EGT L 395, 30.12.1989, s. 1, rättelse i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.
- (⁸) EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.
- (⁹) Ärende IV/M.1378 - Hoechst/Rhône Poulenc (EGT C 254, 7.9.1999, s. 5).
- (¹⁰) Kommissionens beslut av den 14 mars 2000 (ärende COMP/M.1663).
- (¹¹) I texten nedan kallas marknaden ibland "Västeuropa" eftersom aktörerna hänvisar till denna marknad som - även om den i storlek ligger nära EES-marknaden - inte är identisk med denna.
- (¹²) Siffrorna grundar sig på företagets svar på kommissionens förfrågningar enligt artikel 11.
- (¹³) För beräkningen av företagets omsättning har följande genomsnittliga årskurser mellan euro och den nationella valutan använts (källa: ECB): 1 EUR = 0,924 USD, 1 EUR = 99,5 JPY, 1 EUR = 1,558 CHF.
- (¹⁴) EGT C 207, 18.7.1996, s. 4.
- (¹⁵) Begreppet "ren form" avser de vitaminer som säljs som en enskild produkt, det vill säga inte i kombination med andra vitaminer eller näringsämnen. Det används vanligtvis som motsats till begreppet "blandning", som avser en kombination av ett antal vitaminer enligt en viss specifikation.
- (¹⁶) För Lonza, Merck, Sumitomo och Tanabe rörde begäran vitamin H, för Daiichi vitamin B6 och för Takeda vitamin B1 och B6.
- (¹⁷) Liknande dokumentation finns tillgänglig för de flesta år från 1988.
- (¹⁸) Lohmann (i Cuxhaven, Tyskland) är en distributör av vitaminprodukter (avsedda för djur) som köper vitaminer för att sälja dem vidare till tillverkarna. Nutrilo är ett dotterföretag till Lohmann.
- (¹⁹) Totalsiffran för Väst- och Östeuropa på 235,96 motsvarar den siffra på 236 som angetts i dokumentationen.
- (²⁰) Hoffmann-La Roche tycks bekräfta denna aspekt på prissamarbetet, och samma strävan gällde uppenbarligen även vitamin A och E.
- (²¹) Daiichi antyder att det hade förekommit hemliga kontakter mellan tillverkarna under 1980-talet men att dessa hade avslutats under 1989 då priset föll kraftigt.
- (²²) Hoffmann-La Roche har identifierat Daiichi som en deltagare men i Takedas noteringar anges inte företaget som närvarande: den namngivna personen förnekar att denne gått in i Keidanren-byggnaden i Tokyo där mötet ägde rum.
- (²³) Det är inte känt om ett sådant försök gjordes.
- (²⁴) I april 1992 gick Yodogawa och två andra dotterbolag till Sumitomo Chemical Company samman och bildade Sumika.
- (²⁵) Författaren har lagt till tillverkarnas namn efter deras respektive nummer I, II, III och IV. "Soll" avser de "budgeterade" kvoterna, medan "Ist" avser faktiska resultat.
- (²⁶) Takedas Europakontor ligger i Hamburg.
- (²⁷) Rapporten från mötet i Basel den 8 februari 1994.
- (²⁸) Roche bokade hotell och betalade för rummet.
- (²⁹) Tanabe tror att detta föreslogs av Roche vid mötet i Genève den 25 januari.
- (³⁰) I januari 1993 hade Roche till och med föreslagit att de andra företagen skulle kompensera det för att det "köpte upp" material från Il Sung för att få bort det från marknaden.
- (³¹) Enligt Basf till och med tidigare.
- (³²) EG-domstolens och förstainstansrättens rättspraxis i fråga om tolkningen av artikel 81 i EG-fördraget gäller i samma grad artikel 53 i EES-avtalet. Hänvisningar i denna text till artikel 81 gäller därför även till artikel 53.
- (³³) Se skälen 517-518 och 481-483.
- (³⁴) Se skälen 565-570.
- (³⁵) Till exempel Coca Cola i fråga om vitamin C.
- (³⁶) Se skäl 160.
- (³⁷) Se skäl 236.
- (³⁸) Se skäl 233.
- (³⁹) Se skälen 244-259.
- (⁴⁰) Se skälen 260-269.
- (⁴¹) Se skäl 271.
- (⁴²) Se skäl 274.
- (⁴³) Se skäl 291.
- (⁴⁴) Se skälen 296-299.
- (⁴⁵) Se skäl 328.
- (⁴⁶) Se skäl 330.
- (⁴⁷) Se skäl 349.
- (⁴⁸) Se skälen 354 och 382.
- (⁴⁹) Se skälen 389-390.
- (⁵⁰) Se skäl 451.
- (⁵¹) Se skäl 462.
- (⁵²) Se skälen 479-480.
- (⁵³) Se skäl 487.
- (⁵⁴) Se skäl 513.
- (⁵⁵) Se skäl 520.
- (⁵⁶) Se skäl 526.
- (⁵⁷) Se skäl 534.
- (⁵⁸) Avsnittet nedan om avhjälpanande åtgärder avser därför bara Aventis SA.
- (⁵⁹) EGT L 319, 29.11.74, s. 1.
- (⁶⁰) Artikel 1.2 i förordning (EEG) nr 2988/74.
- (⁶¹) Artikel 2.1 och 2.3 i förordning (EEG) nr 2988/74.
- (⁶²) Enligt artikel 5 i rådets förordning (EG) nr 2894/94 av den 28 november 1994 om formerna för genomförandet av Avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet "skall gemenskapsbestämmelserna för genomförandet av principerna i fördragets artiklar 85 och 86 [numera artiklarna 81 och 82] [...] gälla med tillämpliga ändringar". (EGT L 305, 30.11.1994, s. 6).
- (⁶³) Se skälen 194-210, 392-397, 272-277, 300-308 och 520-522.
- (⁶⁴) Se skälen 392-401.
- (⁶⁵) EGT C 9, 14.1.1998, s. 3.
- (⁶⁶) Det vill säga 1999 för vitamin A, 1999 för vitamin E, 1995 för vitamin C, 1995 för vitamin B2, 1998 för vitamin B5, 1998 för vitamin D3 samt 1998 för betakaroten och karotenoider.
- (⁶⁷) Se skäl 699.
- (⁶⁸) Se skäl 699.
- (⁶⁹) Se skäl 699.
- (⁷⁰) Se skäl 699.
- (⁷¹) Se skäl 699.
- (⁷²) Se skäl 699.
- (⁷³) Se skäl 699.
- (⁷⁴) Se skäl 699.
- (⁷⁵) Se skäl 699.
- (⁷⁶) Se skäl 699.
- (⁷⁷) Se skälen 160, 181, 183, 185, 187, 234, 236, 237, 271, 274, 275, 296, 314, 315, 319, 322, 388, 410, 418, 460, 462 och 478 när det gäller Hoffmann-La Roche och skälen 160, 183, 271, 274, 319, 322, 388, 432, 437 och 439 när det gäller Basf.
- (⁷⁸) Se även skälen 160-161, 270-271, 296-297, 388-391, 459-461 och 566-578.
- (⁷⁹) Se skälen 420-454.
- (⁸⁰) Se skäl 741.
- (⁸¹) Se skäl 752.

BILAGA

TABELL I

DEN SAMLADE TOTALA ÅRLIGA MARKNADEN I GEMENSKAPEN

(ect)

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

Källa: Statistik om marknadsandelar från Roche.

BETAKAROTEN

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Förenade kungariket	8 296	8 331	9 013	7 244	7 838
Irland	2 516	2 161	2 462	4 866	5 579
Danmark/Island	3 579	3 119	2 763	3 279	3 174
Sverige	1 717	1 717	1 780	1 766	1 494
Finland	550	620	719	763	805
Nederländerna	4 574	5 557	6 192	5 647	6 281
Belgien/Luxemburg	4 052	4 391	5 170	4 869	4 770
Frankrike	6 069	6 655	8 570	9 174	8 831
Spanien	1 082	1 091	1 204	1 202	1 121
Portugal	824	747	856	629	650
Italien	1 650	1 643	1 859	2 652	2 305
Grekland	1 065	898	625	609	529
Tyskland	40 601	42 149	48 825	52 029	58 780
Österrike	2 501	2 650	2 499	2 751	3 001
Total volym	79 076	81 729	92 537	97 480	105 158
Genomsnittligt årligt pris CHF	1 133	1 138	1 125	1 171	1 184
Årlig marknad ecu	55 260 725	60 170 276	66 397 171	69 433 747	76 760 030

VITAMIN A

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Förenade kungariket	249 282	263 743	257 339	247 869	250 759
Irland	46 492	45 288	43 794	41 969	35 041
Danmark/Island	87 647	87 020	88 060	89 605	80 031
Sverige	41 759	44 783	47 708	48 925	42 088
Finland	34 262	27 837	20 681	21 840	25 028
Nederländerna	218 794	221 151	261 061	286 529	264 671
Belgien/Luxemburg	109 902	115 730	114 018	113 741	122 731
Frankrike	512 000	514 481	533 499	530 963	537 051
Spanien	169 863	166 713	176 900	186 771	186 840
Portugal	44 473	44 410	46 351	47 154	47 630
Italien	449 999	414 100	400 650	392 900	377 001
Grekland	38 550	38 786	33 910	34 109	34 336
Tyskland	694 000	679 950	663 700	653 500	659 500
Österrike	58 000	58 400	62 000	61 006	62 521
Total volym	2 755 023	2 722 392	2 749 671	2 756 881	2 725 228
Genomsnittligt årligt pris CHF	81,00	80,00	82,00	85,66	88,19
Årlig marknad ecu	137 642 396	140 897 797	143 805 741	143 646 245	148 171 031

VITAMIN E

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Förenade kungariket	864 635	944 129	931 524	965 835	981 699
Irland	99 912	125 069	121 843	127 629	128 148
Danmark/Island	543 062	616 774	619 538	622 399	635 000
Sverige	157 317	168 599	221 473	245 554	215 554
Finland	122 677	110 264	95 030	97 385	98 538
Nederländerna	396 514	450 723	654 784	748 134	705 825
Belgien/Luxemburg	283 787	286 417	300 965	317 186	328 076
Frankrike	780 064	806 579	813 000	872 359	940 293
Spanien	343 252	394 318	422 642	461 453	496 629
Portugal	75 552	77 363	81 799	88 975	89 906
Italien	702 643	704 710	726 500	748 500	830 501
Grekland	86 329	89 488	83 995	88 485	94 649
Tyskland	1 902 095	1 840 625	1 979 472	2 101 059	2 200 999
Österrike	225 000	218 400	215 000	218 000	220 000
Total volym	6 582 839	6 833 458	7 267 565	7 702 953	7 965 817
Genomsnittligt årligt pris CHF	46,32	47,23	47,15	49,45	50,46
Årlig marknad ecu	188 071 834	208 795 930	218 550 730	231 697 704	247 809 921

VITAMIN B2

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Förenade kungariket	87 119	94 574	100 643	102 111	106 642
Irland	8 200	8 885	8 666	9 338	7 709
Danmark/Island	41 063	39 711	41 093	40 400	43 899
Sverige	10 782	11 307	15 834	15 339	13 176
Finland	10 385	10 306	8 483	8 456	8 675
Nederländerna	78 271	86 111	98 607	104 297	106 068
Belgien/Luxemburg	33 412	33 208	32 936	33 795	33 962
Frankrike	109 499	113 296	116 450	125 657	123 724
Spanien	59 350	59 800	62 917	65 272	66 643
Portugal	12 718	13 032	12 423	13 961	13 961
Italien	96 700	97 000	101 001	98 403	99 805
Grekland	9 000	9 155	9 067	9 101	9 864
Tyskland	131 405	131 760	132 385	133 521	142 515
Österrike	21 500	20 501	21 500	21 000	20 000
Total volym	709 404	728 646	762 005	780 651	796 643
Genomsnittligt årligt pris CHF	93,75	93,66	78,84	69,17	69,33
Årlig marknad ecu	41 021 061	44 150 364	38 316 522	32 845 274	34 050 701

VITAMIN C

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Förenade kungariket	1 702 400	2 212 248	2 171 733	2 395 566	2 457 381
Irland	438 147	348 736	312 451	292 570	310 021
Danmark/Island	453 134	536 475	530 000	540 000	566 001
Sverige	421 949	423 941	425 085	414 700	384 443
Finland	221 558	209 591	220 858	234 541	321 984
Nederländerna	871 697	881 926	912 994	883 260	903 141
Belgien/Luxemburg	509 312	501 595	498 546	537 224	550 239
Frankrike	2 421 500	2 471 069	2 362 760	2 357 765	2 423 742
Spanien	1 320 095	1 317 095	1 171 347	1 076 080	1 076 082
Portugal	221 598	194 000	177 676	191 540	192 540
Italien	1 700 000	1 800 000	1 900 000	2 000 000	2 049 999
Grekland	206 924	205 073	186 467	186 121	180 523
Tyskland	4 612 000	4 729 941	4 840 422	5 048 000	5 355 000
Österrike	520 000	495 000	510 000	658 693	550 000
Total volym	15 620 314	16 326 690	16 220 339	16 816 060	17 321 096
Genomsnittligt årligt pris CHF	23,40	23,44	15,83	11,34	11,14
Årlig marknad ecu	225 448 626	247 582 138	163 765 525	115 993 991	118 960 198

PANTOTENSYRA/CALPAN (B5)

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Förenade kungariket	154 263	163 728	172 850	175 849	179 925
Irland	21 234	22 593	5 744	22 363	17 810
Danmark/Island	102 308	106 513	123 522	116 421	117 967
Sverige	20 531	22 879	29 711	31 359	26 022
Finland	17 692	16 313	14 738	15 208	12 329
Nederländerna	169 310	186 635	195 503	201 804	201 637
Belgien/Luxemburg	92 061	91 675	90 106	92 329	92 843
Frankrike	261 001	265 989	266 500	260 951	268 200
Spanien	148 112	148 112	155 166	163 473	163 549
Portugal	32 023	31 862	33 662	34 237	34 237
Italien	283 000	284 750	281 499	284 500	285 000
Grekland	21 842	22 436	21 538	22 562	22 286
Tyskland	344 100	333 310	331 600	332 501	334 100
Österrike	39 999	38 000	42 001	43 500	45 000
Total volym	1 707 476	1 734 795	1 764 140	1 797 057	1 800 905
Genomsnittligt årligt pris CHF	29,48	28,67	28,52	29,63	31,73
Årlig marknad ecu	31 047 316	32 176 545	32 089 593	32 388 564	35 229 136

VITAMIN B1

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Förenade kungariket	90 064	104 219	111 561	122 120	95 849
Irland	5 363	7 254	6 164	8 407	7 194
Danmark/Island	32 000	42 050	42 500	42 500	42 000
Sverige	6 119	6 984	9 189	9 019	8 688
Finland	18 284	18 457	19 245	20 868	25 018
Nederländerna	46 514	25 069	44 677	60 171	51 651
Belgien/Luxemburg	25 448	27 441	26 669	30 301	31 010
Frankrike	156 999	158 999	160 700	173 567	182 284
Spanien	31 800	31 900	41 109	45 426	48 191
Portugal	4 946	4 852	4 975	5 360	5 360
Italien	76 600	78 000	82 999	86 000	90 000
Grekland	4 939	5 119	5 342	6 015	6 657
Tyskland	133 315	139 219	143 500	148 501	191 001
Österrike	17 499	16 999	17 000	16 751	15 000
Total volym	649 890	666 562	715 630	775 006	799 903
Genomsnittligt årligt pris CHF	44,12	35,04	27,13	29,12	30,26
Årlig marknad ecu	17 685 500	15 110 130	12 382 832	13 727 600	14 922 699

VITAMIN B6

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Förenade kungariket	59 939	67 510	75 040	73 100	81 239
Irland	3 895	5 400	4 906	5 178	4 944
Danmark/Island	29 000	30 248	38 728	34 884	33 916
Sverige	11 178	11 205	14 731	14 240	13 349
Finland	8 989	9 346	7 133	7 244	8 381
Nederländerna	20 462	24 167	45 007	63 050	56 789
Belgien/Luxemburg	23 024	23 567	22 719	27 319	44 541
Frankrike	49 430	36 909	33 025	30 012	14 335
Spanien	44 400	44 400	45 829	54 700	55 460
Portugal	5 741	5 368	6 222	6 811	6 939
Italien	68 300	70 999	70 000	86 600	74 000
Grekland	6 866	6 882	7 310	7 877	9 557
Tyskland	101 800	103 900	108 410	110 500	120 500
Österrike	28 000	26 500	35 000	34 500	47 001
Total volym	461 024	466 401	514 060	556 015	570 951
Genomsnittligt årligt pris CHF	53,41	37,78	29,07	29,63	30,73
Årlig marknad ecu	15 187 563	11 399 478	9 531 044	10 021 122	10 816 893

VITAMIN D3

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Förenade kungariket	54 604	56 380	69 750	52 039	54 000
Irland	7 444	7 624	8 788	6 728	6 434
Danmark/Island	15 269	18 406	18 696	16 578	16 916
Sverige	8 544	8 516	9 949	10 883	8 423
Finland	5 579	5 189	6 861	6 121	5 538
Nederländerna	36 458	40 564	43 771	46 695	45 968
Belgien/Luxemburg	22 254	28 977	29 320	22 860	27 112
Frankrike	92 243	86 464	92 898	93 296	90 545
Spanien	32 746	40 051	41 699	35 529	35 761
Portugal	8 274	10 067	9 796	8 930	8 953
Italien	66 755	66 872	66 870	66 859	66 879
Grekland	5 997	5 787	5 559	5 524	5 771
Tyskland	86 230	86 933	85 505	83 300	85 203
Österrike	8 499	9 305	9 804	8 850	9 851
Total volym	450 896	471 135	499 266	464 192	467 354
Genomsnittligt årligt pris CHF	57,73	63,36	62,67	61,13	70,84
Årlig marknad ecu	16 055 355	19 311 859	19 955 992	17 260 375	20 411 064

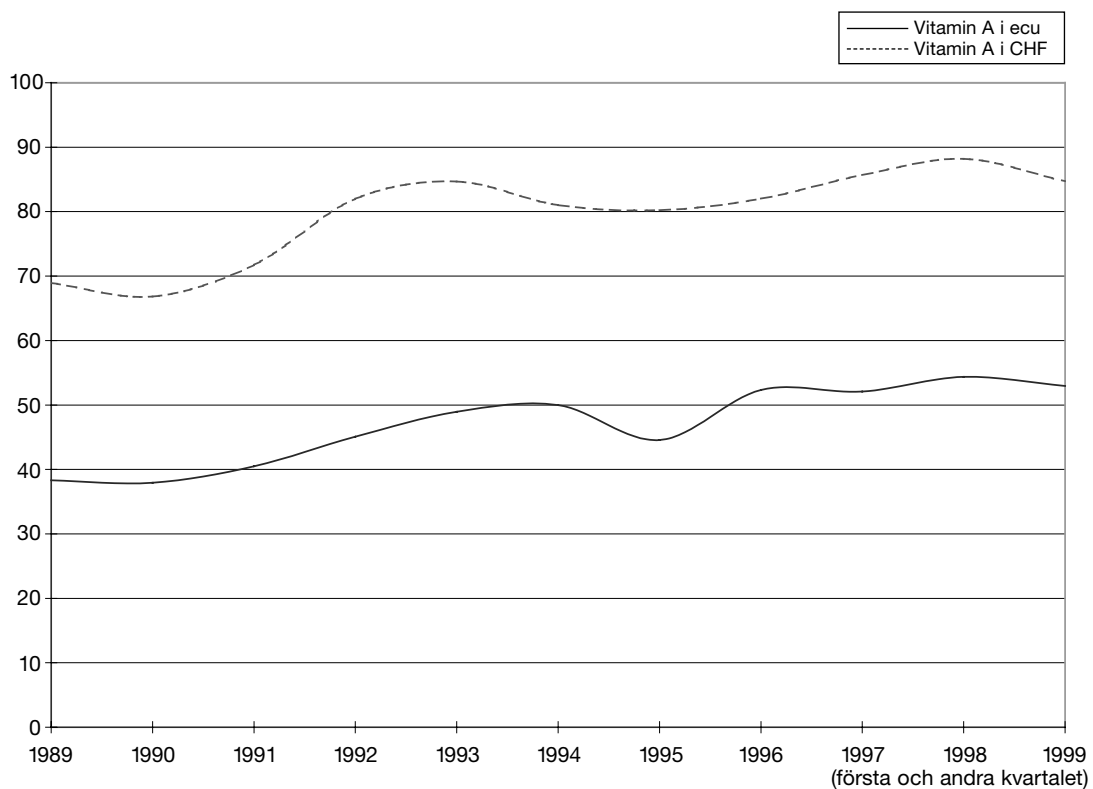
KANTAXANTIN

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Förenade kungariket	2 480	4 756	5 653	6 301	6 403
Irland	1 099	850	20	700	1 200
Danmark/Island	1 318	1 232	872	1 054	589
Sverige					
Finland	417	426	163	148	139
Nederländerna	2 830	2 564	2 368	2 501	2 363
Belgien/Luxemburg	1 367	1 279	1 379	1 337	1 314
Frankrike	5 594	5 384	5 034	6 010	6 207
Spanien	6 419	6 115	6 374	6 362	6 459
Portugal	2 500	2 500	2 500	2 500	2 150
Italien	5 410	5 340	4 807	4 824	4 628
Grekland	466	483	462	521	488
Tyskland	8 271	8 076	8 311	8 305	8 111
Österrike	1 020	965	800	851	802
Total volym	39 191	39 970	38 743	41 414	40 853
Genomsnittligt årligt pris CHF	2016,72	1991,76	2016,18	2060,41	1999,55
Årlig marknad ecu	48 749 922	51 503 259	49 820 053	51 903 783	50 361 347

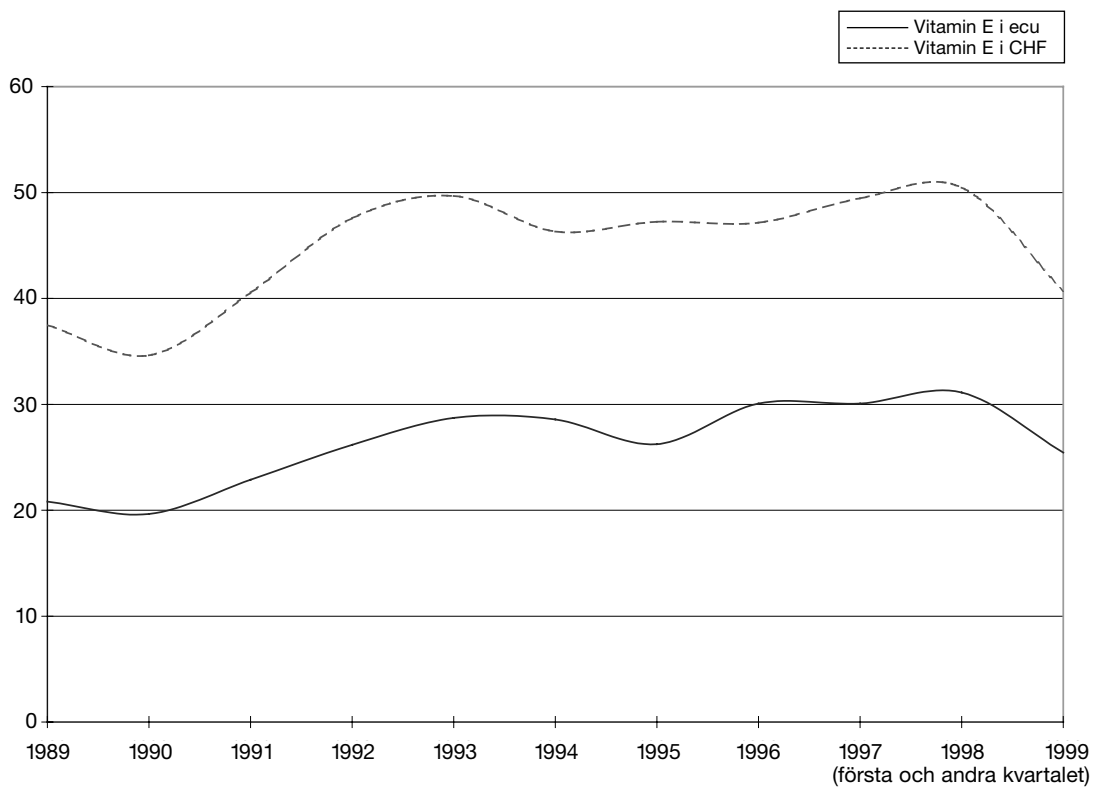
BIOTIN (H)

Land	1994	1995	1996	1997	1998
Förenade kungariket	1 365	1 422	1 577	1 605	1 750
Irland	174	178	41	161	122
Danmark/Island	943	928	1 058	1 005	1 127
Sverige	200	219	320	334	282
Finland	231	199	193	208	164
Nederländerna	585	727	969	1 086	1 213
Belgien/Luxemburg	238	266	263	308	339
Frankrike	1 173	1 447	1 511	1 935	2 093
Spanien	633	634	649	686	683
Portugal	138	140	137	147	147
Italien	1 117	1 124	1 121	1 129	1 842
Grekland	114	117	140	143	200
Tyskland	1 760	1 980	2 251	2 695	2 911
Österrike	223	288	283	285	316
Total volym	8 894	9 669	10 513	11 727	13 189
Genomsnittligt årligt pris CHF	6385,08	5777,99	4645,23	3520,91	2858,96
Årlig marknad ecu	35 027 202	36 142 809	31 146 950	25 115 396	23 246 687

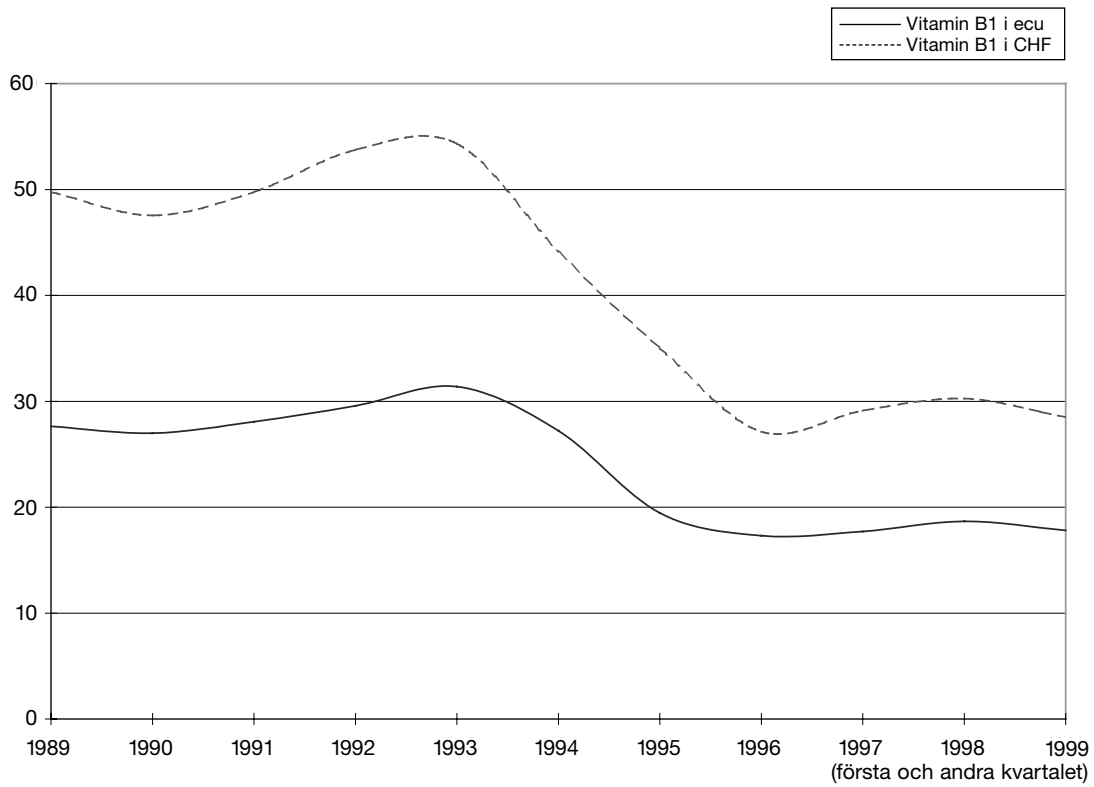
TABELL II



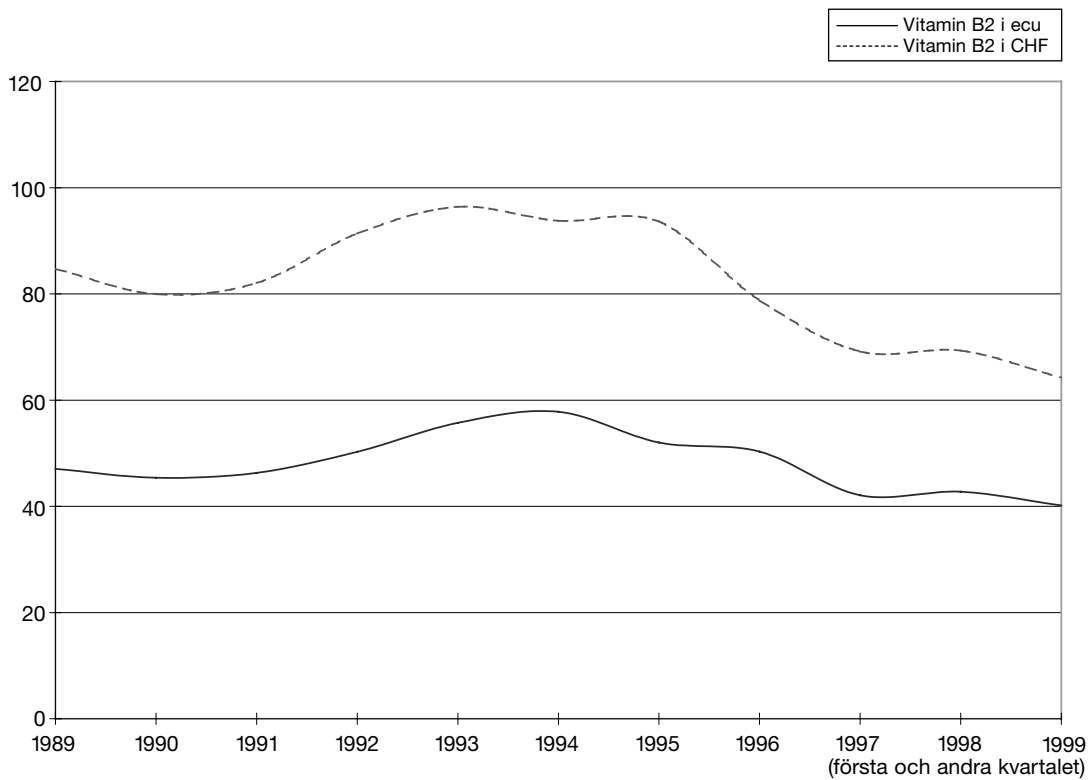
TABELL III



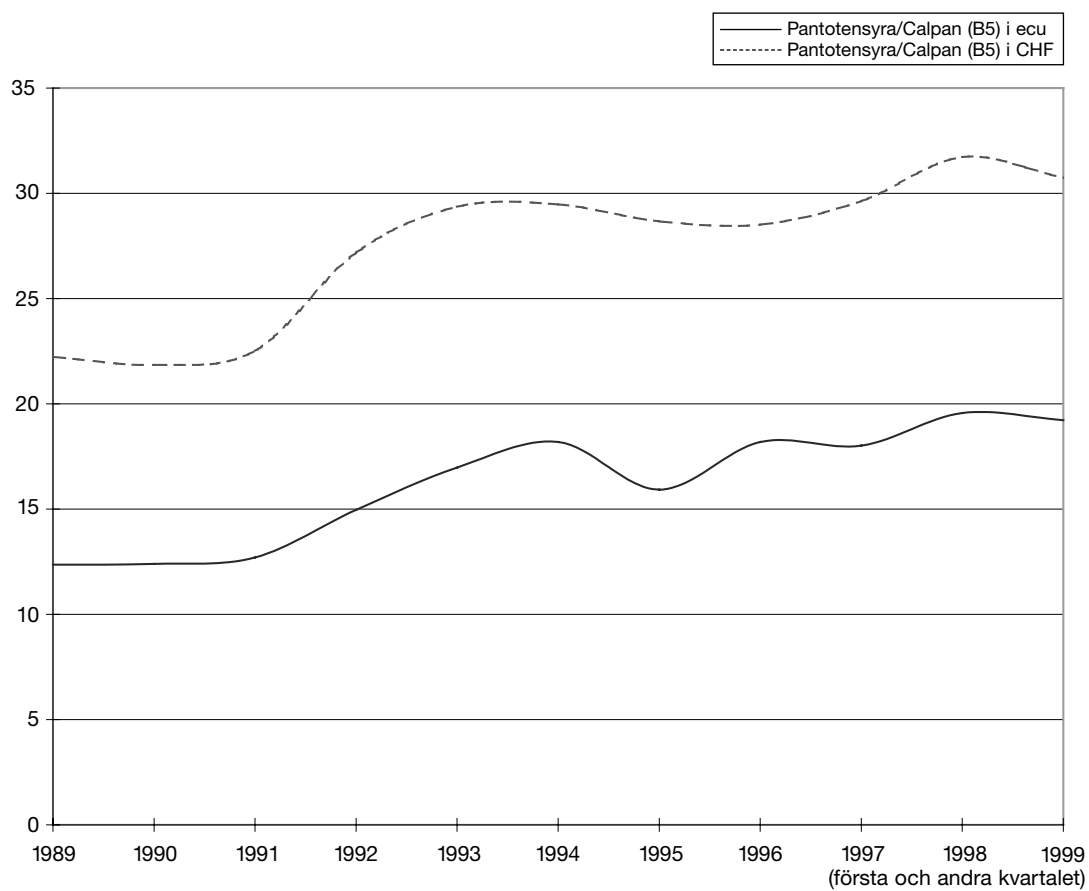
TABELL IV



TABELL V



TABELL VI



TABELL VII



TABELL VIII

