II

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

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE
van 23 november 1984
inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag
(IV/30.907 — Peroxydeprodukten)

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

(85/74/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap,

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962, eerste verordening over de toepassing van de artikelen 85 en 86 van het Verdrag (1), laatstelijk gewijzigd bij de Akte van Toetreding van Griekenland, en met name op de artikelen 3 en 15,

Gezien het besluit van de Commissie van 9 september 1983 om ambtshalve een procedure in te leiden krachtens artikel 3 van Verordening nr. 17,

Na de betrokken ondernemingen overeenkomstig artikel 19, lid 1, van Verordening nr. 17 en overeenkomstig Verordening nr. 99/63/EEG van 25 juli 1963 over het horen van belanghebbenden en derden overeenkomstig artikel 19, leden 1 en 2, van Verordening nr. 17 van de Raad (2) in de gelegenheid te hebben gesteld hun standpunt kenbaar te maken terzake van de punten van bezwaar welke de Commissie in aanmerking heeft genomen;

Geraadpleegd het Adviescomité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Overwegende hetgeen volgt:

(1) PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.
(2) PB nr. 127 van 20. 8. 1963, blz. 2268/63.

I. DE FEITEN

De betrokken produkten

(1) De produkten waarop deze beschikking betrekking heeft zijn waterstofperoxyde en zijn derivaten natriumperboraat en persulfaten. Te zamen met andere produkten die niet onder deze beschikking vallen (organische en anorganische peroxyden) maken zij de sector „Peroxydeprodukten" uit. Waterstofperoxyde, het basisprodukt, is een krachtige oxydans en wordt naast zijn belangrijke toepassing als hulpprodukt (voor de produktie van natriumperboraat en andere derivaten) gebruikt in de papier-, textiel- en chemische industrie, als bleekmiddel en voor de verwerking van afval. Natriumperboraat, het voornaamste basisprodukt, wordt als bleekmiddel gebruikt in synthetische detergentia en waspoeders. Persulfaten zijn anorganische verbindingen die voornamelijk worden gebruikt als stoffen die de polymerisatie op gang brengen in de plasticsindustrie.

De partijen

(2) De ondernemingen die aan de betrokken overeenkomsten en/of onderling afgestemde feitelijke gedragingen waarop deze beschikking betrekking heeft deelnamen zijn:

— Solvay en Cie, Brussel (Solvay),

— Laporte Industries (Holdings) PLC, Londen (Laporte),

— Degussa AG, Frankfurt (Degussa),

— L'Air Liquide SA, Parijs (L'Air Liquide),

— Produits Chimiques Ugine Kuhlmann (thans Atochem), Parijs (PCUK).

De wereldomspannende belangen van Solvay en Laporte in de sector peroxydeprodukten zijn sinds 1970 gecoördineerd en gegroepeerd in een reeks gemeenschappelijke dochtermaatschappijen onder de naam Interox.

(3) Voor de Interox-activiteiten bestaat echter geen holdingmaatschappij, bestuur, noch hoofddirecteur. Het algemeen beleid wordt uitgestippeld door een Comité dat paritair is samengesteld uit directeuren van Solvay en Laporte en geen formele bevoegdheden voor bestuur of toezicht bezit. De verbindingen tussen de verschillende Interox-maatschappijen op het gebied van afzet, financiële en technische aangelegenheden vinden plaats door personeel dat bekend staat als „Interox-Co-ordination" en is gevestigd in de kantoren van de moedervennootschappen in Londen en Brussel. Met de dagelijkse produktie- en afzetwerkzaamheden van elke Interox-vennootschap in de verschillende Lid-Staten zijn de terzake bevoegde dochtermaatschappijen van Solvay of Laporte belast, terwijl de Interox-maatschappijen in de EEG in het algemeen geen werkpersoneel bezitten maar betalen voor de diensten van werknemers van de moedervennootschappen.

In oktober 1983 werd PCUK gesplitst en werd zijn afdeling peroxydeprodukten overgeplaatst naar Atochem, onderdeel van het Elf-Aquitaine-concern.

L'Air Liquide en Atochem exploiteren gemeenschappelijke installaties voor de produktie van waterstofperoxyde (Oxysynthèse), maar produceren natriumperboraat zelfstandig en hebben voor beide produkten aparte verkoopafdelingen.

Markten en prijzen

a) WATERSTOFPEROXYDE

(4) De markt in de EEG en elders wordt gekenmerkt door het uitzonderlijk geringe aantal producenten.

De totale markt voor derden (d.w.z. met uitsluiting van het intern gebruik als hulpprodukt en verkoop aan andere producenten) voor waterstofperoxyde in de EEG bedraagt circa 90 000 ton (ter waarde van ongeveer 75 miljoen Ecu in 1981).

De Interox-groep bezet meer dan de helft van deze markt, Degussa neemt de tweede plaats in met . . . % (1) en de twee Franse producenten nemen elk . . . % voor hun rekening.

In West-Europa zijn de enige andere producenten Montedison, Eka-Bohus (Zweden) en Foret (Spanje). De enige andere producenten van enige omvang buiten Europa vindt men in de Verenigde Staten en Japan en de import naar de Gemeenschap is minimaal.

(5) De prijzen van het produkt lopen niet alleen tussen de Lid-Staten maar ook binnen iedere nationale markt sterk uiteen naar gelang van de sector waarin het wordt gebruikt; binnen dezelfde Lid-Staat kan de prijs die door de kleinste klanten wordt betaald tot viermaal die bedragen welke grote klanten wordt berekend.

De chemische industrie, die in onverpakte staat bestelt, betaalt meestal de laagste prijzen en kan in onderhandelingen grote kortingen op de catalogusprijs bedingen. Binnen iedere nationale markt is er een zeer brede scala van prijzen waarin enkele grote chemische klanten slechts 40 % betalen van de prijs die andere grote gebruikers betalen. Bovendien kunnen de algemene prijsniveaus in de ene Lid-Staat tot tweemaal het niveau bereiken dat in de andere wordt toegepast; de gemiddelde prijs in Frankrijk is in het algemeen slechts de helft van de prijs die in de naburige landen geldt.

Uit gegevens inzake prijzen welke door de Commissie werden verkregen blijkt bij voorbeeld dat in het eerste kwartaal van 1982 de scala van prijzen voor de vijf grootste chemische klanten in het Verenigd Koninkrijk 915 tot 1 435 Ecu/ton en in Frankrijk 354 tot 737 Ecu/ton was.

In de textiel- en papierindustrie zijn talrijke klanten die dikwijls slechts een geringe hoeveelheid per jaar afnemen en zijn de prijzen hoger dan in de chemische sector. Hetzelfde verschijnsel van grote verschillen in de gemiddelde prijzen tussen de Lid-Staten en grote prijsschommelingen tussen individuele klanten doet zich in deze sectoren eveneens voor.

Het produkt is homogeen en alle grote producenten in Europa maken van dezelfde procédés gebruik (het „AO" of auto-oxydatieproces) zodat in de kostenstructuren geen grote verschillen voorkomen.

(1) In de voor bekendmaking bestemde versie van deze beschikking zijn enige cijfers weggelaten conform de bepalingen van artikel 21 van Verordening nr. 17 betreffende het niet-prijsgeven van zakengeheimen.

Het is van betekenis dat het produkt in een intern Interox-memorandum wordt beschreven als „in feite een verbruiksartikel (0,5 m t.p.j.) . . . (dat verkocht wordt) tegen prijzen en met winsten als gold het een specialiteit" met een „voor aspirant-producenten afschrikwekkend hoge toegangsprijs aan ontwikkelingskosten".

Uit door de Commissie verkregen cijfers blijken brutowinstmarges voor waterstofperoxyde die over het algemeen . . . % van de verkoopwaarde bedragen.

b) NATRIUMPERBORAAT

(6) West-Europa neemt het grootste deel van de wereldproduktie en het wereldverbruik van natriumperboraat voor zijn rekening. Opnieuw is het totale aantal fabrikanten in de EEG gering; naast de waterstofperoxydeproducenten die allen een volgproduktie van natriumperboraat hebben, vindt men slechts twee andere chemische concerns die het produkt vervaardigen en afhankelijk zijn van aangekochte grondstof.

De totale EEG-markt bedroeg in 1981 ongeveer 450 000 ton (waarde 225 miljoen Ecu) waarvan de Interox-groep . . . %, Degussa . . . % en de Franse producenten elk . . . % bezetten.

De klanten zijn betrekkelijk gering in aantal en bestaan voornamelijk uit de multinationale detergentia- en waspoederproducenten. Bijgevolg zijn de prijsschommelingen, al zijn ze niet zonder betekenis, minder opmerkelijk dan in het geval van waterstofperoxyde.

c) PERSULFATEN

(7) Op de persulfatenmarkt in de EEG is de Interox-vennootschap Peroxid-Chemie de voornaamste producent. Andere EEG-producenten zijn Degussa en L'Air Liquide. Interox bezet ongeveer twee derde van de totale markt, die circa 12 000 ton per jaar bedraagt.

Positie van EEG-producenten

(8) De Europese producenten nemen te zamen ongeveer driekwart van de wereldwaterstofperoxydeproduktie voor hun rekening, indien men hun overzeese operaties meerekent; de Interox-groep, Degussa en Oxysynthèse zijn, in deze volgorde, de grootste drie producenten van waterstofperoxyde van de wereld.

Bij natriumperboraat nemen de West-Europese producenten ongeveer 80 % van de wereldproduktie voor hun rekening en ook hier is de Interox-groep de grootste producent in de wereld.

De Europese producenten nemen te zamen ongeveer de helft van de wereldproduktie aan persulfaten voor hun rekening.

Overzicht van de inbreuken

(9) Het onderzoek dat uit hoofde van artikel 14, lid 3, van Verordening nr. 17 op 9 en 10 december 1980 door de Commissie is verricht en latere inlichtingen verkregen overeenkomstig artikel 11 van die verordening toonden het volgende aan:

a) De bovengenoemde producenten hebben ten minste vanaf 1961 hun commerciële operaties bij waterstofperoxyde en natriumperboraat in de EEG doen plaatsvinden op basis van een overeenkomst of afspraak die inhield dat elke nationale markt voorbehouden zou blijven aan de producenten die binnen het betrokken grondgebied fabriceerden („thuismarktregel") („home market rule").

b) Op grond van een oorspronkelijk in 1958 gesloten overeenkomst krachtens welke het marktaandeel van Solvay in Frankrijk voor zowel waterstofperoxyde als natriumperboraat zou stijgen tot en vervolgens zou blijven bij een derde van de totale nationale markt, verdeelden het Solvay/Laporte Interox-concern, L'Air Liquide en PCUK, de Franse markt onderling in gelijke delen.

c) Op grond van een overeenkomst die in of rond 1969 schriftelijk werd gesloten tussen Solvay en Degussa werd de bevoorrading van belangrijke klanten voor waterstofperoxyde en natriumperboraat in de Benelux in overeengekomen delen verdeeld tussen Degussa en het Solvay/Laporte Interox-concern en werden er percentuele quota's vastgesteld voor de rest van de markt („Benelux-overeenkomst").

d) Op grond van een overeenkomst die in of rond 1970 schriftelijk werd gesloten werd de markt voor waterstofperoxyde en natriumperboraat in Duitsland verdeeld tussen Degussa en het Solvay/Laporte Interox-concern in de verhouding 62:38 voor waterstofperoxyde en 72:28 voor natriumperboraat en werd voortdurend contact gehouden om ervoor te zorgen dat de catalogusprijzen in acht werden genomen („Duitsland-overeenkomst").

e) Op grond van een overeenkomst uit 1973 handhaafden het Solvay/Laporte Interox-concern en Degussa hun verkopen

van persulfaten in de gehele wereld op de overeengekomen verhouding 70:30 en coördineerden zij hun prijsstellingsbeleid („Persulfatenovereenkomst").

Bijzonderheden van de regelingen van partijen waartegen de Commissie bezwaar maakt zijn in de volgende paragrafen uiteengezet.

A. DE THUISMARKTREGEL

Deelnemers: Solvay, Laporte, Degussa, L'Air Liquide, PCUK (thans Atochem)

Scheiding van nationale markten

(10) De EEG-markten voor zowel waterstofperoxyde als natriumperboraat zijn strikt langs nationale grenzen gescheiden. Elke producent beperkt zijn verkopen tot eindgebruikers in de Lid-Staten waar hij produktiefaciliteiten bezit.

Zo zijn in Duitsland, België, Nederland en Luxemburg het Interox-concern en Degussa terzelfder tijd de enige producenten en de enige leveranciers van waterstofperoxyde.

L'Air Liquide en Atochem (vroeger PCUK geheten) die alleen in Frankrijk (Oxysynthèse) fabriceren, verkopen in het geheel geen waterstofperoxyde binnen deze gebieden.

In Frankrijk exploiteren Interox, L'Air Liquide en Atochem, maar niet Degussa, een waterstofperoxydeproduktiebedrijf. De markt is gelijk verdeeld tussen de eerste drie, maar Degussa heeft nimmer in Frankrijk verkocht.

In het Verenigd Koninkrijk is de Laporte-kant van Interox de enige producent, die een leveringsmonopolie voor 100 % geniet.

De strenge scheiding tussen de nationale markten en de afwezigheid van handelsverkeer binnen de Gemeenschap is des te opmerkelijker wanneer men de aanzienlijke prijsverschillen, vooral tussen Frankrijk en de omringende Lid-Staten, beschouwt.

(11) Een soortgelijke marktverdeling blijkt te bestaan bij natriumperboraat, waarbij het enige verschil is dat Degussa zich wel concentreert op de Benelux en de Duitse markten waar zij produktiefaciliteiten heeft, maar enkele kleine klanten geringe hoeveelheden levert (minder dan 1 % van de markt) in Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk.

Er zijn ook bewijzen die aantonen dat Interox zijn klanten handel over de nationale grenzen op zijn minst ontraadt. Handelaren in België die in 1975 en 1980 naar de Duitste markt verkochten ontvingen het verzoek deze activiteit te staken. Ook passen de producenten sinds lang regelingen toe tot beperking van de import van waterstofperoxyde in de EEG, met name uit Oostenrijk waar Alpine de plaatselijke producent is. Deze kleine waterstofperoxydefabrikant moet zijn verkopen in de EEG aan de grote producenten melden.

Hij wordt verondersteld zijn verkopen naar België tot 200 ton per jaar te beperken. Toen de verkoop van Alpine naar Frankrijk de „prognose" welke hij de andere producenten had gegeven — 70 ton per maand — overschreed, leidde dit tot klachten van L'Air Liquide. Interox schijnt te hebben geloofd dat deze activiteit door een benadering van Alpine via Degussa onder controle kon worden gebracht.

Het „thuismarktprincipe"

(12) Uit bescheiden die bij Solvay werden aangetroffen blijkt dat de producenten reeds in 1961 het principe aanvaardden van de eerbiediging van „thuismarkten" als basis voor de organisatie van de Europese markt.

In 1959 hadden de voornaamste producenten een associatie opgericht onder de naam „BITOP" (Bureau international technique de l'eau oxygénée et du perborate de soude). Dit lichaam werd geacht zich alleen met technische aangelegenheden van algemeen belang bezig te houden, maar het is duidelijk dat het werd beschouwd als het forum waar het best overeenstemming kon worden bereikt over de verdeling van de markt tussen de producenten. Toen Solvay in 1961 plannen maakte om zich buiten zijn traditionele „thuismarkten", België en Nederland, uit te breiden door nieuwe fabrieken te bouwen in Frankrijk, Duitsland en Italië, wilden de in die gebieden gevestigde producenten compensatie voor hun aanvaarding van Solvay's aanwezigheid. BITOP bereidde destijds een exportquotasysteem voor waterstofperoxyde en natriumperboraat voor — met inbegrip van „export" binnen de EEG — en er werd een voorstel ingediend om de producenten die op hun „thuismarkten" plaats moesten maken voor Solvay compensatie te bieden door hun een groter aandeel in het exportkartel te verschaffen. De

producenten die niet door Solvay's plannen zouden worden geraakt — d. i. die in Oostenrijk, Zwitserland en het Verenigd Koninkrijk — zouden een derde van hun export buiten hun „thuismarkten" afstaan aan de producenten die door Solvay werden getroffen.

(13) Aan de basis van het aangepaste exportquotasysteem, maar daarvan onafhankelijk, lag het beginsel van eerbiediging van thuismarkten. Het exportquotasysteem werd aldus beschreven als „behorend bij een geografische deling (thuismarkten)" (accessoire d'une répartition géographique (home markets)). Hetzelfde document vervolgt: „De bescherming van thuismarkten geldt in alle landen van de gemeenschappelijke markt" („ La protection des home-markets vaut pour tous les pays du marché commun"). Klaarblijkelijk waren er slechts beperkte uitzonderingen op de regel: de Oostenrijkse producent Alpine was een geringe quota toegewezen voor afzet op andere Europese markten. Het document merkt op: „Het voorstel van BITOP gaat ervan uit dat de thuismarktregel op de Belgische H_2O_2-markt strikt wordt toegepast. Krachtens een bilaterale regeling tussen Solvay en Alpine behoudt de laatstgenoemde echter een bepaald recht op afzet in België (200 t telles quelles)".

De hele teneur van de documenten is dat er reeds consensus tussen de producenten bestond dat de Europese markt moest worden georganiseerd op basis van de bescherming van thuismarkten.

(14) In zijn antwoord op een verzoek om inlichtingen krachtens artikel 11 van Verordening nr. 17 beschreef Solvay de thuismarktregel als „het oude beginsel dat inhoudt dat het gezond verstand iedere producent ingeeft het grootste deel van zijn produktie af te zetten in het land waar hij fabriceert ... deze „regel" bestond reeds lang voordat Solvay zijn entree in de handel maakte, onafhankelijk van de overeenkomsten tot verdeling van exportmarkten". In hun antwoorden op de mededeling van punten van bezwaar ontkennen echter Solvay en Laporte dat Solvay daarbij stilzwijgend het bestaan had toegegeven van enigerlei desbetreffende afspraak tussen de producenten.

(15) Er werd in 1962 een exportkartel voor natriumperboraat opgericht, maar bijzonderheden over de wijze waarop de quota's werden berekend zijn niet beschikbaar. In datzelfde jaar wijzigde BITOP zijn naam in „CIPP" (Centre d'information de peroxydes d'hydrogène et de perborate de soude).

De fabrikanten beweren t.a.v. de organisatie van de markten dat CIPP zich alleen bezighield met quota's voor niet-EEG-landen, maar het is duidelijk dat het „thuismarktprincipe" hun onderlinge relaties op de Europese markt, die 90 % van hun handel uitmaakten, bleef beheersen. In 1968 wilde Degussa (die tot dusver alleen in Duitsland had gefabriceerd) uitbreiden met de bouw van een nieuw bedrijf in Antwerpen. De reactie van Solvay op deze voorgenomen expansie was een boycot van het CIPP gedurende achttien maanden: de onderneming vond kennelijk dat Degussa in haar territorium binnendrong. Hun meningsverschillen werden opgelost door het sluiten van overeenkomsten inzake de verdeling van de Benelux-markt en de Duitse markt in 1969-1970 en Solvay keerde terug in het CIPP. In een memorandum van 23 maart 1970 merkte een bestuurder van Laporte op: „Het thuismarktprincipe kwam uit deze periode min of meer onbeschadigd te voorschijn". In een verder commentaar wordt duidelijk gemaakt dat de rol van het CIPP niet beperkt bleef tot derde markten: „men dient te bedenken dat de waarneembare activiteiten van CIPP op formele en informele plenaire vergaderingen een uiterst gering deel van de werkelijke prestaties uitmaken. De discussies over de derde markten en de daarover ontstane opwinding zijn (sic) niet meer dan een veiligheidsklep die bedoeld is om het feit te verhullen dat deze markten waarschijnlijk slechts 10 % van de omzet opnemen en wat winstgevendheid betreft nog minder betekenen". Dit impliceert dat het meer serieuze werk van CIPP de stabiliteit en de organisatie van de Europese markt betrof.

(16) De afschaffing van het CIPP werd reeds overwogen in het memorandum dat afsloot met de opmerking dat, omdat er slechts drie producenten van enige betekenis in Europa over waren — Solvay/Laporte, Degussa en L'Air Liquide/PCUK — „er wellicht ruimte is om de opheffing van CIPP en de vorming van een kleinere maar wellicht machtiger regeling tussen de drie producenten te bepleiten".

CIPP werd inderdaad in 1972 ontbonden, maar de samenwerking tussen de drie grote concerns werd voortgezet. Een comité „ad hoc" kwam bijeen om quota's op derde markten toe te kennen, maar er vond ook onderling overleg plaats voor het inschrijven op kapitaalprojecten. In het algemeen zouden die de bouw van een bedrijf in een niet-EEG-land omvatten, waarvan de prijs tevoren vaststond en dat in licentie zou worden geëxploiteerd door een plaatselijke producent of een gemeenschappelijke dochter. Interne notulen van Laporte (ongedateerd) verluiden: „bijeenkomst in Parijs om gemeenschappelijke voorwaarden te bespreken. Griekenland. Wij moeten ons terugtrekken. Degussa schrijft niet in. Nagaan bij de Fransen". Bij de enige bekende gelegenheid waarbij zich binnen de EEG de

gelegenheid voor een nieuw kapitaalproject voordeed (voor een grote chemische fabrikant in Duitsland in 1979) verwachtte Degussa dat de „thuismarktregel" zou gelden en zei deze onderneming, toen Laporte haar mededeelde dat de Franse producenten waren benaderd, dat zij zou willen dat de Fransen zouden „beschermen" (d.w.z. tegen een opzettelijk niet-concurrerende prijs inschrijven om Degussa als plaatselijke producent de gelegenheid te geven de transactie binnen te halen). (De feitelijke inschrijvingen kunnen moeilijk worden vergeleken maar uiteindelijk werd het project opgegeven).

(17) In een memorandum van Laporte van 18 april 1979 inzake een bijeenkomst met Degussa staat dat de voornaamste groepen in die tijd nog een duidelijke voorstelling hadden over de vraag hoe de Europese markt onderling moest worden verdeeld en in welke landen elk zou leveren. (Het memorandum droeg het opschrift: „strikt vertrouwelijk — niet in dossier" en „ROOD" in hoofdletters over de eerste bladzijde.

De term „rode nota" werd klaarblijkelijk bij Laporte gebruikt om documenten aan te duiden over marktverdelingsovereenkomsten die geheim moesten blijven.) Degussa wilde de produktie van haar waterstofperoxydesubstituut natriumperoxyde opgeven, een produkt waarvoor de onderneming in de EEG een monopolie bezat. Zij bevoorraadde niet alleen klanten in de Benelux en Duitsland maar ook in andere landen, zoals Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Het staken van de produktie zou betekenen dat deze klanten in de markt zouden zijn voor een gelijke hoeveelheid waterstofperoxyde. Het is van betekenis dat de voornaamste veronderstelling aan weerszijden niet was dat de producenten elkaar voor de nieuwe handel concurrentie zouden aandoen, noch dat Degussa in de toekomst zijn natriumperoxydeklanten waterstofperoxyde zou leveren, maar dat de handel normaal op iedere markt zou worden verdeeld volgens een reeds bestaande formule. Zo zou Degussa geheel uit het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk worden uitgesloten, waar Interox respectievelijk 100 % en 33 % van de nieuwe handel zou verwerven. Het is veelbetekenend dat de „normale winst" van Interox in Duitsland en Frankrijk overeenstemde met de quota's welke de firma eerder krachtens de oorspronkelijke marktverdelingsovereenkomsten voor die landen had ontvangen. Degussa wilde echter de helft hebben van alle nieuwe handel in waterstofperoxyde die vrij zou komen en het blijkt dat beide partijen hebben verwacht dat de andere producenten (vooral de Fransen) zonder veel moeite konden worden overreed „als beloning voor het initiatief van Interox" iets van de winst prijs te geven welke zij zouden hebben geboekt. Ook is van belang dat Europa verdeeld is in Duitsland enerzijds en „Interox-markten" anderzijds, terwijl markten waar andere producenten aanwezig zijn „de markten waar deling plaatsvindt" worden genoemd en de producenten worden omschreven als „partners". De veronderstelling dat de „normale winst" van Interox in het Verenigd Koninkrijk 100 % van de handel zou zijn, wijst erop dat door de producenten werd geaccepteerd dat deze markt normaal aan Laporte voorbehouden was. Opnieuw is het van betekenis dat Degussa wel zeer gaarne deel zou hebben in een vergrote quota in het Verenigd Koninkrijk, maar aan Laporte de verzekering gaf dat dergelijke leveranties „volkomen controleerbaar" zouden zijn.

(18) Laporte en Solvay beweren dat het voorstel nimmer werd uitgevoerd. Of dit zo was of niet is irrelevant: de betekenis van de voorstellen is dat werd uitgegaan van de grondgedachte dat alle nieuwe handel normaal zo zou moeten worden verdeeld dat de status quo op iedere markt gehandhaafd werd.

Het betoog van de producenten

(19) Alle producenten ontkennen dat er een algemene afspraak of regeling tussen hen bestaat of bestond ten aanzien van de verdeling van de EEG-markt volgens een „thuismarktprincipe".

Zij betogen allen dat de starheid van de handelspatronen en het feit dat elke producent zijn verkopen tot bepaalde markten beperkt, zijn oorzaak niet vindt in een overeenkomst of een afspraak met dat oogmerk maar in de natuurlijke krachten die op de markt werkzaam zijn. De oprichting van de EEG (zo zeggen zij) heeft niet gezorgd voor de opheffing van onzichtbare handelsbelemmeringen, zoals het verlangen van de klant naar zekerheid van bevoorrading, zijn voorkeur voor plaatselijke leveranciers, valutaschommelingen en transportproblemen en -kosten.

(20) Solvay betoogt dat aan de vraagzijde de marktverdeling voor zover Interox aangaat het gevolg is van de geografische ligging van zijn produktie-eenheden en voor zover de andere producenten betreft van een scala van factoren, waaronder de produktiecapaciteiten en technische problemen bij het vervoer. Solvay betoogt verder dat de mededingingsregels een producent niet dwingen een actieve handelspolitiek te volgen tussen de Lid-Staten: als

men de verkopen tot thuismarkten beperkt is zulks alleen onrechtmatig indien het voortvloeit uit samenspanning die, zo betoogt de onderneming, niet is aangetoond. Zij verklaart dat het door de Commissie waargenomen verschijnsel het natuurlijke gevolg van het oligopolie bij waterstofperoxyde en natriumperboraat is: op zulk een markt bestaat de natuurlijke tendens dat de prijzen zich stabiliseren, hetgeen gepaard gaat met een overeenkomstig evenwicht bij de marktaandelen.

Zo zijn de producenten — volgens Solvay — tenzij ze een schadelijke prijzenoorlog ontketenen waar niemand beter van wordt, verplicht om zulk een evenwicht op de markt te aanvaarden. Niettemin verklaart Solvay zelf, op bepaalde momenten een beleid te hebben gevolgd waarbij een aanval werd gedaan op bepaalde markten door de vestiging van nieuwe capaciteit: dit was het geval in 1956, toen de onderneming uitbreiding nam naar Frankrijk, Duitsland en Italië. Dezelfde situatie deed zich voor aan het eind van de zestiger jaren toen Degussa zijn bedrijf in Antwerpen oprichtte. Om tot penetratie van de markt te komen zijn de producenten verplicht op de betrokken markt een bedrijf op te richten dat de andere producenten de vrees inboezemt voor een werkelijke „oorlog", tenzij zij voor de nieuw aangekomene plaatsmaken.

(21) Degussa erkent ook dat er een „thuismarktprincipe" bestaat, maar beweert dat dit niet voortvloeit uit samenspanning maar uit het onafhankelijke commerciële oordeel van de producenten op een oligopolistische markt. De reden waarom de Franse producenten de Duitse markt niet zijn binnengekomen lag in de vrees voor vergelding van Degussa in Frankrijk. De onderneming merkt over haar eigen expansie naar de Benelux in 1970 op, dat deze plaatsvond zonder voorafgaande afspraken met Solvay. Degussa had echter aangenomen dat er geen vergelding zou plaatsvinden omdat de voornaamste klant voor haar nieuwe bedrijf Henkel zou zijn, haar oudste klant, waartegen Solvay geen bezwaar kon maken.

(22) Laporte erkent dat het gebruik van de termen „thuismarktregel" of „thuismarktprincipe" niet beperkt bleef tot de bescheiden die door de Commissie werden gevonden en dat deze termen stellig niet onbekend waren bij anderen dan Solvay en Laporte. Laporte betoogt echter dat de specifieke verwijzingen naar de „thuismarktregel" niet onverenigbaar zijn met de werking van de natuurlijke krachten op de markt; de Commissie heeft volgens de firma „teveel gewicht" gehecht aan de documenten en de onfortuinlijke omstandigheden waaronder deze werden ontdekt.

Feitelijke conclusies

(23) De Commissie neemt niet aan dat de strikte scheiding van de markten langs de nationale grenzen die kenmerkend is voor zowel de waterstofperoxyde- als de natriumperboraatsector in de EEG het gevolg is van de natuurlijke krachten op de markt danwel het onafhankelijke commerciële oordeel van de producenten.

Zij acht de scheiding der markten het resultaat van een regeling of een langlopende afspraak (ten minste sedert 1961) tussen de producenten, die oorspronkelijk was gegrond op een aanvaarding van het „thuismarktprincipe", dat wil zeggen dat de nationale markten zouden worden voorbehouden aan de binnenlandse producenten. Waar een producent tot expansie overging door produktie-installaties te vestigen of te projecteren op een nationale markt die tevoren niet binnen zijn operatiesfeer lag (zoals Degussa deed in 1968-1970), dan zou dit als deloyaal of vijandig gedrag worden beschouwd: vandaar de boycot van CIPP door Solvay gedurende achttien maanden. Niettemin werden de geschillen tussen de twee betrokken groepen opgelost door het sluiten van een gedetailleerde quota-overeenkomst tot verdeling van de markt over de splitsing van de Benelux-markt en de handhaving van de status quo in Duitsland, vanwaar de opmerking dat het principe „min of meer onbeschadigd te voorschijn kwam". Ook bestond er overeenstemming over een gelijke verdeling van de Franse markt tussen de producenten. De Commissie meent niet dat deze bilaterale overeenkomsten op zichzelf staande of aparte regelingen waren: zij maakten deel uit van een meeromvattende ordening van de markt op grond van de toewijzing van territoria aan elk der producenten. De gehele ratio van deze overeenkomsten is dat de beschikbare markt onder bepaalde producenten wordt verdeeld, en zij zouden niet uitvoerbaar zijn geweest als de deelnemers niet de zekerheid hadden gehad dat hun regelingen inzake de verdeling van de handel, de toewijzing van klanten en de prijsstelling niet door de binnenkomst van andere producenten zouden worden gestoord.

Uit de „rode nota" van 18 april 1979 blijkt niet alleen dat er nauwe contacten bestonden tussen Degussa, Interox en de Franse producenten, maar ook dat voor de EEG-markt een gedetailleerde afspraak gold inzake de verdeling van de klandizie tussen de producenten. Dit document levert te zamen met de vroegere referenties in 1961 en 1970 het nodige bewijs

op van samenspanning tussen de producenten bij de organisatie van de Europese markt.

(24) De gelegenheid om controle uit te oefenen op de instandhouding van de overeengekomen marktverdeling werd geboden in BITOP en vervolgens in CIPP en uiteindelijk in de contacten ad hoc tussen de producenten. Deze bijeenkomsten hielden zich duidelijk niet alleen op met technische aangelegenheden of zelfs exportquota's voor derde markten, zoals blijkt uit het weglopen van Solvay uit protest tegen de expansie van Degussa in de Benelux en uit de opmerkingen van Laporte over hun activiteiten.

De term „thuismarktregel" of „thuismarktprincipe" werd door de producenten zelf gebruikt met betrekking tot de compartimentering van de markt en is niet bedacht door de Commissie. Deze vindt, anders dan Laporte betoogt, niet dat zij de implicaties over het hoofd moet zien of negeren die voortvloeien uit de documentatie die in de kantoren van de producenten werd aangetroffen en uitdrukkelijk naar zulk een principe verwijst.

Het is stellig juist dat waterstofperoxyde (maar niet natriumperboraat) bij de behandeling en het transport speciale zorg vereist, maar dergelijke vervoersproblemen verhinderen niet — zoals de producenten beweerden — dat het produkt over de nationale grenzen wordt geleverd. Degussa levert bij voorbeeld aan een aanzienlijk deel van de Duitse markt vanuit haar bedrijf te Antwerpen en sommige concentraten die door Interox in Frankrijk worden verkocht worden in België geproduceerd. Zelfs het Kanaal is geen ernstige hindernis, zoals blijkt uit de verklaring van Degussa dat zij erop voorbereid was in het Verenigd Koninkrijk haar aandeel te nemen in een verhoging van de quota's.

(25) De Commissie is derhalve van mening dat uit het bewijsmateriaal blijkt dat

(i) het grootste deel van de EEG-markt wordt gecompartimenteerd langs strenge nationale grenzen en elke producent alleen levert binnen de gebieden waar hij produktiecapaciteiten heeft;

(ii) deze marktverdeling voortvloeit uit en verband houdt met een afspraak of regeling tussen de producenten;

(iii) de verschillende marktverdelingsovereenkomsten (voor Duitsland en de Benelux en Frankrijk) geen op zich zelf staande of versplinterde gevallen zijn maar deel uitmaken van een algemeen kartel dat door de producenten in het leven is geroepen voor de organisatie van de afzet.

B. MARKTVERDELINGSOVEREENKOMST IN FRANKRIJK

Deelnemers: Solvay, Laporte, L'Air Liquide, PCUK (thans Atochem)

De Agentuurovereenkomst van 1958

(26) In of omstreeks 1958 bouwde Solvay een nieuw bedrijf voor waterstofperoxyde en natriumperboraat te Tavaux in Frankrijk. Terzelfder tijd richtten de twee Franse producenten hun gemeenschappelijke dochteronderneming Oxysynthèse op voor de produktie van waterstofperoxyde.

Bij een schriftelijke overeenkomst in 1958 (die voor het voornaamste gedeelte werd overgenomen in een tweede overeenkomst in 1967) benoemde Solvay de twee Franse producenten als agenten voor de verkoop en distributie van zijn peroxydeprodukten in Frankrijk. De overeenkomst hield in dat partijen aan het begin van elk jaar in onderling overleg de hoeveelheid van ieder produkt zouden vaststellen die namens Solvay zou worden verkocht.

De producenten geven echter toe dat zij op hetzelfde tijdstip waarop de overeenkomst werd ondertekend overeenkwamen dat elk een derde van de Franse markt voor waterstofperoxyde en natriumperboraat zou dekken. De regeling werd voortgezet na de oprichting van Interox in 1970 en er werden geregeld bijeenkomsten gehouden om de marktsituatie te beoordelen en toezicht te houden op het beheer van de quota's.

(27) In 1973 bouwde de fabrikant van chemische produkten Rhône-Poulenc een nieuw hydrochinonbedrijf te St. Fons dat jaarlijks enkele duizenden ton waterstofperoxyde behoefde. Solvay (Interox) beweerde dat de marktverdelingsovereenkomst hem recht gaf op een derde van deze nieuwe afzet maar de Franse producenten protesteerden en sloten een overeenkomst met Rhône-Poulenc voor het totaal van het benodigde tonnage voor deze nieuwe toepassing. De drie producenten kwamen nimmer tot overeenstemming over de vraag van de opdeling van de transactie met Rhône-Poulenc. De fabriek te St. Fons neemt al zijn behoeften bij de Franse producenten af (± 5 000 ton/jaar).

In het begin van de zeventiger jaren richtte Solvay zijn eigen verkoopnet in Frankrijk op en maakte zich daardoor minder afhankelijk van de agentuurregelingen. Deze overeenkomst werd ontbonden door opzegging met ingang van 1 januari 1975 en vanaf dat tijdstip maakte Interox zijn eigen afspraken voor de verkoop en afzet van peroxydeprodukten in Frankrijk.

Voortzetting van de marktverdelingsregelingen

(28) Terwijl de agentuurovereenkomst volgens de wettelijke voorschriften werd ontbonden, werd de quota-overeenkomst nimmer formeel opgezegd en de deelnemers hebben geen bewijsmateriaal aangevoerd waaruit zou blijken dat zij beëindigd zou zijn.

Solvay beweert dat de quotaregelingen vervielen tegelijk met de agentuurovereenkomst. Het aangetroffen bewijsmateriaal toont evenwel aan dat zij niet alleen rechtsgevolg bleven sorteren — in de zin dat de overeengekomen verdeling van de markt in drieën werd gehandhaafd — maar ook dat dit verband hield met een blijvende samenspanning tussen de drie producenten.

Handhaving van de overeengekomen marktverdeling

(29) Het een derde marktaandeel dat Solvay voor Frankrijk was toegewezen is blijven bestaan sinds de beëindiging van de agentuurovereenkomst in 1975. De behoeften van Rhône-Poulenc werden door partijen niet medegerekend toen het oorspronkelijk marktaandeel werd vastgesteld en uit de documentatie blijkt dat het werd behandeld als een nieuwe toepassing die geheel los stond van de algemene waterstofperoxydemarkt. Solvay lijkt stilzwijgend te hebben aanvaard dat Rhône-Poulenc St. Fons als een speciaal geval werd behandeld.

Uitgezonderd St. Fons, bedroegen de marktaandelen van de drie producenten voor waterstofperoxyde in Frankrijk tussen 1975 en 1980 AL 32,3 %, PCUK 33,3 %, Interox 34,4 %. De Franse waterstofperoxydemarkt bedroeg in 1980 (exclusief Rhône-Poulenc St. Fons) ongeveer 15 000 ton.

Ook voor natriumperboraat bleef dezelfde verdeling in drie bijna gelijke delen bestaan: gedurende dezelfde vijf jaar was het gemiddelde AL 32 %, PCUK 34 %, Interox 34 %. De markt in 1980 werd geschat op 83 000 ton.

Uitwisseling van informatie inzake leveranties

(30) De drie producenten die de Franse markt bevoorraadden bleven na 1975 gedetailleerde informatie uitwisselen over hun respectieve produktie- en verkoopcijfers op dezelfde wijze als zij voorheen hadden gedaan. De uitwisseling vond nu echter maandelijks plaats via een lichaam dat bekend stond als de „Chambre syndicale de l'eau oxygénée et de persels". Dit lichaam verzamelt statistieken van elk van de producenten en verstrekt hun totale cijfers voor de gehele Franse markt. Het beperkte aantal producenten (in feite slechts twee bij waterstofperoxyde) houdt in, dat elke producent automatisch wordt ingelicht over de produktie en verkopen van het andere concern en ook kan nagaan dat zijn eigen marktaandeel op ongeveer een derde van het totaal blijft gehandhaafd.

In feite wisselden de producenten, naast de maandelijkse statistieken die door de „Chambre syndicale" werden uitgegeven, verdere en meer gedetailleerde informatie uit over zaken die niet onder de „officiële" uitwisseling vielen. De data die via de Chambre syndicale beschikbaar kwamen bevatten geen details inzake verkopen aan individuele klanten en dezen kunnen ook door een analyse van de cijfers niet worden ontdekt. De producenten ontkennen ook dat zij enige andere informatie hebben uitgewisseld dan via de „officiële" associatie. Niettemin blijkt uit documentatie over 1978-1981 die bij Solvay werd verkregen dat deze onderneming nauwkeurig en juist was geïnformeerd over de verkopen van l'Air Liquide, PCUK en Oxysynthèse aan individuele klanten.

(31) Zo wist Solvay tot op de ton nauwkeurig welke hoeveelheid waterstofperoxyde door de producenten aan de twee grootste klanten uit de chemische industrie waren geleverd in 1978, 1979 en 1980 alsmede exact welke hoeveelheden Oxysynthèse aan Rhône-Poulenc had verkocht voor het hydrochinonbedrijf te St. Fons. Op die grondslag kon de onderneming haar marktaandeel in elk van de voornaamste sectoren (papier; chemische industrie met uitzondering van Rhône-Poulenc-hydrochinon; textiel) controleren. Voor 1979 en 1980 was zij ook op de hoogte van het nauwkeurige tonnage dat door de Franse producenten was geleverd aan iedere klant in de chemische sector en de papiersector, met inbegrip van die welke niet haar eigen klanten waren (hetgeen erop wijst dat zij de informatie moet hebben verkregen van PCUK en/of L'Air Liquide). Deze documenten bevestigen tevens

dat de producenten de behoeften van Rhône-Poulenc St. Fons aan hydrochinon als een apart geval behandelen.

(32) Ook kende Solvay de precieze verkopen van natriumperboraat door de Franse producenten aan elk van de vier voornaamste detergentiafabrikanten in 1978, 1979 en 1980; de onderneming kon controleren dat zij grofweg een derde van de handel van elk voor haar rekening nam, hoewel de onderverdeling naar klanten niet uit de samengestelde maandcijfers van de Chambre syndicale blijkt.

De Commissie heeft overeenkomstig artikel 11 van Verordening nr. 17 de verkopen van elke producent aan de voornaamste individuele klanten nagegaan en de verkregen cijfers bevestigen de nauwkeurigheid van de door Solvay geregistreerde: deze cijfers waren derhalve niet eenvoudigweg ramingen, maar vormden juiste inlichtingen die alleen van de andere leveranciers konden zijn verkregen.

Vanaf 1981, d.w.z. na de verificaties door de Commissie in december 1980, vertoonden de documenten niet langer inlichtingen over individuele klanten.

Het betoog van de producenten

(33) Alle producenten ontkennen dat de overeenkomst tot verdeling van de markt in drie delen de ontbinding van de agentuurovereenkomst in 1975 zou hebben overleefd. Zij wijzen op de schommelingen van jaar tot jaar in de relatieve percentuele marktaandelen van de drie leveranciers en beweren dat deze onverenigbaar zijn met een systeem van vaste quota's. Ook wordt betoogd dat het ten aanzien van waterstofperoxyde onlogisch is om de leveranties aan Rhône-Poulenc St. Fons uit te sluiten en dat Interox, indien deze mede zouden worden opgenomen, slechts circa 25 % van de markt zou bezitten.

(34) Zij betogen voorts dat er geen bewijzen van samenspanning bestaan: de uitwisseling via de „Chambre syndicale" was niet bedoeld, volgens hun zeggen, om controle op te leveren op de handhaving van de marktverdeling in drieën. Solvay beweert dat de documenten waarin tot op de laatste ton gedetailleerde gegevens staan inzake de aan iedere belangrijke afnemer geleverde hoeveelheden — die uit de officiële statistieken van de „Chambre syndicale" niet kunnen worden afgeleid — geen overtuigend bewijs opleveren van een uitwisseling van extra informatie. Terwijl de andere producenten geen verklaring kunnen geven hoe deze informatie in het bezit van Solvay kan zijn gekomen, beweert Solvay dat zij afkomstig kan zijn geweest van klanten die er belang bij hebben hun jaarlijkse behoefte aan een potentiële leverancier mede te delen. Solvay verschafte de Commissie rapporten inzake bezoeken aan klanten die naar hij beweerde dit betoog schraagden.

Feitelijke conclusies

(35) De Commissie is van oordeel dat de regeling tot verdeling van de Franse waterstofperoxyde- en natriumperboraatmarkt in gelijke delen onder de drie leveranciers los stond van de formele agentuurovereenkomst die in 1975 werd ontbonden en in de praktijk werd voortgezet tot ten minste het tijdstip van de verificaties van de Commissie in december 1980.

Hoewel het juist is dat de relatieve aandelen van de producenten onderling schommelden, bleven hun gemiddelde marktaandelen bij beide produkten gedurende de zes jaar, waarin naar het oordeel van de Commissie de marktverdelingsregeling van kracht bleef, bijna precies een derde ieder, de verdeling die oorspronkelijk was overeengekomen. Het argument dat er geen reden is om Rhône-Poulenc St. Fons van de algemene tripartiete waterstofperoxydemarkt voor Frankrijk uit te sluiten wordt ontzenuwd door de eigen documentatie van partijen: daaruit blijkt dat deze transactie als een speciaal geval wordt behandeld. In ieder geval geldt het argument niet voor de natriumperboraatsector waar ook de gelijke verdeling blijkt.

(36) De uitwisseling van informatie ging veel verder dan de officiële regeling van de „Chambre syndicale", die het op zichzelf reeds mogelijk maakt het marktgedrag en het marktaandeel van de individuele producenten te identificeren. De gedetailleerdheid en nauwkeurigheid van de totale cijfers van de verkopen door de Franse producenten aan individuele klanten in de Interox-documenten is van dien aard dat zij alleen kan zijn verkregen door contacten tussen de leveranciers zelf. De Commissie kan niet aannemen dat een zo gedetailleerde en nauwkeurige informatie inzake verkopen van concurrenten bij verbruikers werd verkregen. De rapporten van bezoeken die door Solvay zijn overgelegd ter ondersteuning van zijn betoog dat hij deze gegevens van klanten kan hebben verkregen, hebben in het algemeen zelfs geen betrekking op de klanten over wier verbruik hij in nauwkeurige bijzonderheden werd geïnformeerd en geven zelfs wanneer zij wel betrekking hebben op een klant die in de documenten wordt genoemd, slechts algemene ramingen van maandelijkse of jaarlijkse behoeften die niet overeenkomen met het nauwkeurige cijfer dat is vermeld in de tabel-

len waarvan de Commissie uitgaat. De Commissie concludeert dat de producenten systematisch gegevens uitwisselden inzake hun verkopen aan iedere belangrijke klant. Door het uitwisselen van gedetailleerde cijfers kon elke producent niet alleen nagaan of zijn marktaandeel wel gehandhaafd bleef op een derde maar bovendien de bron van een eventuele onevenwichtigheid of afwijking vaststellen.

C. BENELUX-OVEREENKOMST

Deelnemers: Solvay, Laporte, Degussa

(37) Om ruimte te scheppen voor de nieuwe produktiecapaciteit van Degussa in Antwerpen die naar verwachting in 1970 in werking zou treden, werd einde 1969 een overeenkomst gesloten tussen Solvay en Degussa over verdeling van de markt en de toewijzing van belangrijke klanten voor waterstofperoxyde en natriumperboraat.

Solvay had zich oorspronkelijk tegen Degussa's plannen verzet en gereageerd met een boycot van de CIPP-vergaderingen gedurende achttien maanden.

Voor waterstofperoxyde zou de Nederlandse markt gelijkelijk worden verdeeld tussen de twee producenten. Voor België werden speciale regelingen getroffen voor de transacties van de twee voornaamste klanten: UCB werd toegewezen aan Solvay en AKZO zou voor gelijke delen tussen hen worden verdeeld. Wat de rest van de Belgische markt betreft zou Degussa worden toegestaan geleidelijk zijn aandeel tot een derde op te bouwen.

Voor natriumperboraat werd de Benelux behandeld als een eenheid die in een verhouding van 80:20 tussen Solvay en Degussa zou worden verdeeld, met uitzondering van Henkel, Degussa's oudste klant, waar de verhouding van de aandelen omgekeerd zou zijn (d. i. Degussa zou 80 % krijgen).

(38) Deze regelingen werden schriftelijk samengevat in de vorm van z. g. „Gentlemen's agreements" die nog bestonden en in geheime interne memoranda werden vermeld in april 1979.

Ondanks herhaalde verzoeken aan beide partijen gedurende het onderzoek en daarna, zijn de Commissie nimmer afschriften verstrekt en moest deze afgaan op mededelingen van Laporte in antwoord op verzoeken krachtens artikel 11.

Nadat Solvay en Laporte de Interox-groep hadden opgericht werd de regeling voortgezet. Driemaal jaarlijks werden er bijeenkomsten belegd om na te gaan hoe de overeenkomsten in de praktijk functioneerden en afwijkingen van de quota's te corrigeren. Onevenwichtigheden werden gecorrigeerd doordat de producent wiens marktaandeel beneden zijn quota bleef zijn verkoopprijzen verlaagde of speciale voorwaarden bood ten einde zijn verkopen in het volgende kwartaal te verbeteren. Ook vonden er telefoongesprekken tussen de producenten plaats om er voor te zorgen dat de overeenkomst werd nageleefd. Over de jaren werden in de oorspronkelijke overeenkomst enkele wijzigingen aangebracht en ontwikkelden zich praktijken die aan het begin niet waren overwogen. Niettemin kwamen partijen, zoals Solvay erkent, althans en ten minste tot eind 1980 geregeld bijeen en bestond er consensus over hun respectieve posities op de markt.

(39) In 1978 werd (klaarblijkelijk door Degussa) een voorstel gedaan om de Benelux-overeenkomst (en de „Duitsland-overeenkomst") te „vereenvoudigen" en het contact tot een minimum te beperken. Bij geen van beide partijen bestond echter de bedoeling de status quo zoals die in de overeenkomsten was vastgelegd te wijzigen. De sleutel tot een geslaagde vereenvoudiging van de overeenkomsten was naar men zei de bereidheid van individuen „op het hoogste niveau" om hun invloed op de nationale directies uit te oefenen om er voor te zorgen dat de quota's strikt in acht werden genomen en iedere afwijking aan kritiek werd onderworpen. Het plan, dat op een vergadering tussen Degussa en Interox op 17 april 1979 ter goedkeuring aan hogere vennootschapsbestuurders werd voorgelegd, zou inhouden dat het centrale management de nationale besturen (in strijd met de waarheid) zou mededelen dat eventueel bestaan hebbende gedetailleerde regelingen tussen de twee groepen werden geannuleerd, maar dat in de toekomst „het gezond verstand" de boventoon zou voeren. De contacten zouden tot het minimum moeten worden teruggebracht en alleen moeten plaatsvinden via bepaalde met name genoemde bestuurders aan beide zijden.

Solvay en Laporte beweren dat het voorstel om de overeenkomsten te „vereenvoudigen" nimmer werd toegepast: indien dit zo is, moeten de regelingen als voorheen zijn gecontinueerd.

Solvay, Laporte en Degussa geven hun deelneming aan de Benelux-overeenkomsten tot december 1980 toe.

D. DUITSLAND-OVEREENKOMST

Deelnemers: Solvay, Laporte, Degussa

(40) Een verwante maar afzonderlijke overeenkomst werd in 1970 gesloten tussen Degussa

en vertegenwoordigers van Solvay en Laporte inzake de verdeling van de Duitse markt. Deze overeenkomst, die ook schriftelijk werd gesloten, had ten doel de „status quo" te handhaven die was gegrond op de respectieve gemiddelde verkopen van de twee groeperingen in Duitsland gedurende de voorafgaande drie jaar voor zowel waterstofperoxyde als natriumperboraat.

Dit gaf de Interox-groep 38 % van de markt voor waterstofperoxyde tegen Degussa 62 %. Voor natriumperboraat waren de overeengekomen percentuele quota's 28 % en 72 %. De omvang van de markt voor deze produkten in Duitsland in 1980 was respectievelijk 23 000 ton en 130 000 ton.

Aan de verschillende nationale directies werden afschriften van deze overeenkomst verstrekt, maar opnieuw weigerden partijen afschriften af te geven.

Bijeenkomsten vonden plaats drie of vier keer per jaar, ten einde de gedetailleerde uitvoering van de quota-overeenkomst in de praktijk te volgen. In een document uit 1974 dat bij Solvay werd aangetroffen wordt de „Soll" (of quota) van de twee producenten berekend tot in twee decimalen: 38,64 %; 61,36 %. Uit dit document blijkt tevens dat er speciale regelingen werden getroffen, die niet door de producenten werden onthuld, met betrekking tot de verdeling van de handel met de voornaamste klanten AKZO, Ciba Geygy en Henkel: het verslag van de bijeenkomst tussen Degussa en Interox in 1979 vermeldt bovendien dat er voor verschillende klanten speciale quota's waren vastgesteld.

Het is niet duidelijk in hoeverre de oorspronkelijke overeenkomst de vaststelling van prijzen omvatte. In de praktijk hielden de twee groepen een aantal malen per week telefonisch contact om er voor te zorgen dat hun catalogusprijzen — die identiek waren — in acht werden genomen.

(41) In 1979 wilden partijen ook graag de „Duitsland-overeenkomst" vereenvoudigen, die een veel nauwer contact met zich bracht — en derhalve een groter risico van ontdekking — dan de Benelux-overeenkomst. Er werd in principe overeengekomen dat er in de toekomst minder zou worden gestreefd naar controle op de prijzen bij individuele klanten, mits er geen gevaar zou ontstaan dat de basisprijsstructuur niet zou kunnen worden gehandhaafd. De quotaregelingen voor verschillende klanten of in verschillende sectoren moesten ook in dier voege worden vereenvoudigd dat aan de status quo niet werd getornd. Inzake de prijzen moest, indien een der partijen prijzen onder de catalogusprijs wilde hanteren voor een nieuw toepassing van het produkt, het eerste contact worden gelegd via Interox-coördinatie (d. i. Solvay of het hoofdkantoor van Laporte). Deze punten moesten worden samengevat in een ontwerp-bijlage bij de oorspronkelijke Duitslandovereenkomst. Opnieuw wordt beweerd dat de voorgestelde wijzigingen nimmer werden toegepast.

Partijen hebben ook hun deelneming aan de Duitsland-overeenkomst tot december 1980 toegegeven.

Zij beweren echter zowel ten aanzien van de Duitsland- als de Benelux-overeenkomst dat deze slechts bedoeld waren om de handhaving te vergemakkelijken van een „equilibrium" dat in feite reeds bestond als gevolg van de oligopolistische structuur van de markt.

E. PERSULFATENOVEREENKOMST

Deelnemers: Solvay, Laporte, Degussa

(42) In 1979 verrichtte de Commissie, na een antitrustprocedure in de persulfatensector in de Verenigde Staten, waarbij o. a. Solvay en Laporte betrokken waren, een onderzoek naar de mogelijke uitbreiding van de geïncrimineerde regelingen op de Amerikaanse markt tot de EEG. De vertegenwoordigers van Laporte ontkenden categorisch dat er ooit concurrentiebeperkende overeenkomsten inzake de Europese markt waren geweest, en het onderzoek werd gesloten.

Het bij het onderzoek in deze zaak verkregen bewijsmateriaal toont echter aan dat in of rond 1974 de Interox-groep en Degussa zijn overeengekomen hun respectieve verkopen van persulfaten op de wereldmarkt (met inbegrip van de EEG) vast te leggen in een verhouding van 70:30 op grond van hun respectieve verkopen in de periode 1971-1973.

Ook werden er regelingen gesloten tussen Peroxid-Chemie (de Interox-vennootschap die zich voornamelijk met persulfaten bezig hield) en Degussa, om de nieuwe handelsmogelijkheden die zich als gevolg van het staken van de produktie door de Nederlandse producent AKZO in 1977 voordeden, te verdelen.

Er werden geregeld totale verkoopcijfers uitgewisseld en er werden stappen ondernomen om eventuele verstoring van het evenwicht in de quota's te herstellen. De samenwerking op het gebied van de persulfaten strekte zich ook uit tot besprekingen inzake de coördinatie van het prijzenbeleid.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

A. ARTIKEL 85 VAN HET EEG-VERDRAG

Artikel 85, lid 1

(43) Volgens artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag zijn onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden alle overeenkomsten tussen ondernemingen en alle onderling afgestemde feitelijke gedragingen die de handel tussen Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst en met name die welke bestaan in:

a) het rechtstreeks of zijdelings bepalen van de aan- of verkoopprijzen of van andere contractuele voorwaarden;

b) het beperken of controleren van de produktie, de afzet, de technische ontwikkeling of de investeringen;

c) het verdelen van de markten of van de voorzieningsbronnen;

d) .....

e) .....

Overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen

Het algemene kartel: thuismarktregel

(44) De Commissie is niet van oordeel dat de strenge scheiding van de EEG-markt en het feit dat elke producent zijn activiteiten tot bepaalde markten beperkt voortvloeien uit de natuurlijke krachten op de markt dan wel het onafhankelijke oordeel van de producenten. In de documentatie die over 1961 werd aangetroffen wordt herhaaldelijk verwezen naar een „thuismarktregel" die, naar Solvay verklaarde, reeds bestond en moet worden onderscheiden van enigerlei accessoire overeenkomst inzake quota's voor derde markten.

Het bewijsmateriaal toont aan dat de „thuismarktregel" door de producenten werd aanvaard op de grondslag van wederzijdse samenwerking waarop de industrie was georganiseerd. Het „thuismarktprincipe" werd in 1970 opnieuw genoemd, als zou het „min of meer onbeschadigd tevoorschijn zijn gekomen" uit de periode van meningsverschillen tussen Solvay en Degussa, die werden opgelost via overeenkomsten inzake de status quo en quota's in Duitsland en de Benelux. Het document uit 1979 („rode nota") bewijst dat de nauwe samenwerking tussen de producenten en een wederkerige belangengemeenschap op dat tijdstip werd gecontinueerd met de verdeling van de EEG-markt, die de basis was voor een algemene consensus tussen alle producenten.

(45) Om het bestaan van een onderling afgestemde feitelijke gedraging te bewijzen is niet nodig dat partijen vooraf een precies of gedetailleerd plan zijn overeengekomen. (Arrest van het Hof van Justitie in de zaak van het Europese Suikerkartel: Suiker Unie e. a. tegen Commissie, zaken 40-48/73; 50/73; 54-56/73; 111/73; 113-114/73, Arrest van 16 december 1975 (1), paragrafen 173-174.) De begrippen van coördinatie en samenwerking die in de jurisprudentie van het Hof worden aangenomen moeten worden verstaan in het licht van de in de Verdragsvoorschriften inzake de mededinging besloten voorstelling dat iedere ondernemer zelfstandig moet bepalen welk beleid hij op de gemeenschappelijke markt zal voeren. Deze eis van zelfstandigheid berooft de ondernemers niet van het recht zich intelligent aan te passen aan het vastgestelde of te verwachten gedrag van hun concurrenten, maar het staat onverbiddelijk in de weg aan ieder al dan niet rechtstreeks opgenomen contact tussen zulke ondernemers dat ten doel of ten gevolge zou hebben het marktgedrag van een bestaande of mogelijke concurrent te beïnvloeden, dan wel aan zulk een concurrent het aangenomen of voorgenomen marktgedrag te beduiden.

Uit de documenten blijkt dat het besluit van elke producent inzake zijn markten en klanten niet voortkwam uit zelfstandig commercieel oordeel. De „thuismarktregel" wordt uitdrukkelijk en consequent genoemd als de grondslag waarop zij hun activiteiten eerst in „BITOP" en vervolgens in „CIPP" regelden. De „rode nota" uit 1979 inzake de bijeenkomst Degussa-Interox toont aan dat er nauw, rechtstreeks en indirect contact bestond tussen alle producenten over hun toekomstig gedrag en toekomstige plannen alsmede een algemene consensus over de wijze waarop nieuwe handel onder hen moest worden verdeeld op iedere nationale markt.

(46) In deze zaak toont het bewijsmateriaal aan dat:

a) de producenten er welbewust van uitgingen dat hun commercieel gedrag binnen de EEG zou worden geregeerd door het principe van bescherming van traditionele thuismarkten, het feit dat elke producent

(1) Jurisprudentie 1975, blz. 1663.

zijn verkoop zou beperken tot de territoria waar hij produktiefaciliteiten had en de verdeling van de handel binnen markten waar een aantal producenten aanwezig waren volgens specifieke marktverdelingsovereenkomsten;

b) zij hun activiteiten overeenkomstig deze regel beperkten tot bepaalde nauwkeurig omschreven markten;

c) bijgevolg de verdeling van de EEG-markt langs nationale grenzen werd gehandhaafd.

De Commissie meent daarom dat de feitelijke scheiding van de nationale markten binnen het belangrijkste gedeelte van de EEG voortvloeit uit en moet worden toegeschreven zo niet aan een overeenkomst in eigenlijke zin, dan toch ten minste aan een onderling afgestemde feitelijke gedraging tussen Solvay, Laporte (optredend als Interox), Degussa, L'Air Liquide en PCUK (thans Atochem).

De Duitsland- Benelux- en Persulfatenovereenkomsten

(47) De speciale regelingen die in 1969-1970 werden gesloten tussen Degussa en de Solvay/Laporte Interox-groep tot invoering van marktverdelingsquota's en samenspanning inzake prijsstelling voor waterstofperoxyde en natriumperboraat in Duitsland en de Benelux, alsmede de „Persulfatenovereenkomst" uit 1974 die de gehele wereld met inbegrip van de EEG omvat, vormen „overeenkomsten" in de zin van artikel 85. De marktverdeling en het gedrag van de producentengroepen waren het onderwerp van nauwkeurige en gedetailleerde overeenkomsten tussen partijen, die schriftelijk werden opgemaakt en als grondslag dienden voor hun marktgedrag in deze sectoren.

Marktverdelingsovereenkomst in Frankrijk

(48) De oorspronkelijke verdeling van de Franse markt voor waterstofperoxyde en natriumperboraat waarbij elke producent een aandeel van een derde verkreeg vormde een „overeenkomst" in de zin van artikel 85.

De Commissie meent, in tegenstelling tot het betoog van de producenten, dat het convergerend gedrag van partijen en de instandhouding van hun respectieve marktaandelen in de oorspronkelijk overeengekomen verhouding, na 1974 voortvloeide uit de voortzetting van hun samenspanning.

De wederzijdse onthulling door de drie producenten van zakelijke gegevens inzake hun leveranties aan belangrijke klanten, niet slechts door de „officiële" uitwisseling van informatie maar ook door verdere contacten, moet bedoeld zijn geweest om elk in staat te stellen te controleren dat de overeengekomen marktverdeling werd gehandhaafd. Uit deze regeling blijkt dat de producenten nog steeds waren vereend door een uitdrukkelijke of stilzwijgende overeenkomst tot verdeling van de markt. Dat de overeengekomen marktverdeling werd gecontinueerd vloeide derhalve voort uit een overeenkomst of althans een onderling afgestemde gedraging.

De ondernemingen

(49) In de zin van deze procedure beschouwt de Commissie de Interox-groep niet als een onderneming met een voldoende van haar twee moedervennootschappen onderscheiden identiteit om Solvay en Laporte zelf (in tegenstelling tot Interox) te ontslaan van aansprakelijkheid krachtens de EEG-mededingingsregels. Interox is niet meer dan het kader waarbinnen de activiteiten van Solvay en Laporte in de peroxydensector worden gecoördineerd en de winsten verdeeld; alle belangrijke beleidsbeslissingen worden genomen door de moedervennootschappen. De Interox-vennootschappen stippelen hun marktgedrag niet zelfstandig uit, maar volgen voor het belangrijkste gedeelte richtlijnen die door de moedervennootschappen worden gegeven.

De Commissie heeft zich in haar mededeling van punten van bezwaar uitdrukkelijk het recht voorbehouden om in een toekomstige procedure de toepasselijkheid van artikel 85 van het Verdrag op de Interox-regelingen te onderzoeken. Solvay en Laporte betogen dat Interox een afzonderlijke onderneming is die een fusie vormt die buiten artikel 85, lid 1, valt, maar hebben ten aanzien van deze procedure aanvaard dat de moedervennootschappen aansprakelijk zijn voor inbreuken die aan Interox kunnen worden toegerekend.

Het feit dat L'Air Liquide en PCUK een gemeenschappelijke produktie-installatie voor waterstofperoxyde (Oxysynthèse) exploiteerden doet niet af aan hun afzonderlijke identiteit als ondernemingen.

Op alle relevante data was PCUK, een onderdeel van het conglomeraat Pechiney-Ugine-Kuhlmann, de andere Franse leverancier naast L'Air Liquide.

In 1983 werd de Franse chemische industrie gereorganiseerd en werd de peroxydenafdeling van PCUK overgedragen aan Atochem, een onderdeel van het Elf-Aquitaine-concern. De Commissie is van mening dat een beschikking moet worden gericht tot Atochem als de huidige eigenaar van de commerciële eenheid die bij de inbreuken was betrokken en de activa te zamen met de economische doelstellingen van PCUK in deze sector heeft overgenomen. Atochem moet tevens aansprakelijk worden gesteld voor de betaling van eventuele geldboeten die wegens inbreuken die door PCUK zijn gepleegd, worden opgelegd.

Deze beschikking is derhalve gericht tot Solvay, Laporte, Degussa, L'Air Liquide en Atochem.

Beperking van de mededinging

(50) De algemene marktverdelingsregeling en de individuele overeenkomsten die bepaalde geografische zones en produkten omvatten regelen te zamen bijna de gehele handel in de betrokken produkten binnen een belangrijk deel van de gemeenschappelijke markt en omvatten al de voornaamste producenten op de Europese markt voor een belangrijke industriële sector.

De „thuismarktregeling", die in 1961 is geformuleerd en later werd verfijnd om de mogelijkheid te openen voor de expansieplannen van Degussa in de Benelux in 1970, omschreef de territoria binnen welke elke producent moest leveren en legde de gevestigde posities van deze producenten vast ten detrimente van een daadwerkelijke bewegingsvrijheid binnen de gemeenschappelijke markt.

Ten aanzien van de individuele overeenkomsten (Benelux, Duitsland, Frankrijk, „Persulfaten") moet worden opgemerkt dat deze beoogden alle feitelijke mededinging tussen partijen op de markten en voor de betrokken produkten uit te schakelen en dit ook deden.

Het betoog van partijen dat de structuur van de markt, de positie van de producenten en de aard van de produkten van dien aard waren dat de omstandigheden van de mededinging niet anders zouden zijn geweest indien de overeenkomsten niet hadden bestaan, is niet relevant. Artikel 85 is evenzeer van toepassing op oligopolistische markten als op meer fragmentarische markten. Het feit alleen dat partijen het nodig achtten overeenkomsten aan te gaan die de status quo handhaafden dan wel de penetratie op de markt van een bepaalde leverancier tot een vastgesteld percentage beperkten, toont aan dat de marktomstandigheden zeer wel anders zouden hebben kunnen zijn indien het spel van de mededinging de vrije loop zou zijn gelaten.

Gevolgen voor de handel tussen Lid-Staten

(51) Het complex van regelingen op Europees (en wereld-) niveau tussen de voornaamste producenten van peroxydeprodukten had ten gevolge dat praktisch alle handel tussen Lid-Staten, anders dan via kanalen die door concurrentiebeperkende overeenkomsten werden gecontroleerd, was uitgesloten. De „thuismarktregel" omvatte producenten die afzagen van de leverantie binnen het territorium van de anderen of hun activiteiten beperkten tot bepaalde markten waar concurrentiebeperkende marktverdelingsovereenkomsten waren gesloten. Het enige verkeer van produkten tussen Lid-Staten vond aldus plaats binnen de samenhang van de overeengekomen marktordening, dan wel als leveranties door co-producenten.

De concurrentiebeperkende regelingen op de verschillende nationale markten waren bedoeld om de algemene marktverdeling tussen de producenten toe te passen en te versterken en kunnen daarvan niet gescheiden worden gezien. Zelfs individueel beschouwd hebben de marktverdelingsregelingen voor de Benelux, Duitsland en Frankrijk echter een waarneembaar gevolg voor de handel tussen Lid-Staten.

De Benelux-overeenkomst omvat de handel in drie Lid-Staten. In het geval van de andere regelingen dragen de overeenkomsten, door elke nationale markt tussen twee of drie producenten te verdelen, daadwerkelijk bij tot het handhaven van handelsbarrières. Voorts zijn zowel de Degussa-groep als de Interox-groep in meer dan een Lid-Staat gevestigd en kan het produkt dat op een nationale markt overeenkomstig een marktverdelingsregeling wordt geleverd zeer wel in een andere Lid-Staat zijn vervaardigd: bij voorbeeld levert Interox bepaalde produkten in Frankrijk uit zijn fabriek in België.

De Persulfatenovereenkomst legde de respectieve aandelen van de voornaamste twee producenten in de gehele EEG vast en beïnvloedde krachtens haar aard reeds de handel tussen Lid-Staten ongunstig.

Conclusie

(52) De Commissie is daarom van oordeel dat

a) de overeenkomst of onderling afgestemde feitelijke gedraging tussen alle

producenten waarbij de EEG-afzet werd georganiseerd op de grondslag van de eerbiediging van thuismarkten en het feit dat de producenten hun verkopen tot bepaalde territoria beperken;

b) de overeenkomst uit 1958 waarbij de Franse markt voor waterstofperoxyde en natriumperboraat voor gelijke delen zou worden verdeeld tussen Solvay (later Interox), L'Air Liquide en PCUK;

c) de „Benelux-overeenkomst" van 1969 waarbij de respectieve aandelen van Solvay (later Interox) en Degussa in België, Nederland en Luxemburg voor waterstofperoxyde en natriumperboraat werden vastgelegd overeenkomstig overeengekomen quota's;

d) de „Duitsland-overeenkomst" van 1970 waarbij de respectieve aandelen van Degussa en de Interox-groep op de Duitse waterstofperoxyde- en natriumperboraatmarkten werden vastgelegd op grondslag van de status quo en voortdurend contact werd onderhouden om ervoor te zorgen dat de catalogusprijzen werden inachtgenomen;

e) de „Persulfatenovereenkomst" uit 1974 waarbij de respectieve aandelen van Degussa en Interox op de EEG persulfatenmarkt werden vastgelegd en hun prijsbeleid gecoördineerd,

inbreuk maakten op artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag.

Artikel 85, lid 3

(53) Krachtens artikel 85, lid 3, van het EEG-Verdrag kan de Commissie indien aan bepaalde voorwaarden is voldaan ondernemingen vrijstelling verlenen van het kartelverbod van artikel 85, lid 1. Wil de Commissie vrijstelling overwegen, dan moeten echter de betrokken overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen op de voorgeschreven wijze worden aangemeld, hetgeen in de onderhavige procedure niet het geval was.

Zelfs indien de overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen op de voorgeschreven wijze waren aangemeld, dan zou nog de mogelijkheid van vrijstelling niet aanwezig zijn. Regelingen tot verdeling van de markt en vaststelling van de prijzen van het onderhavige type in een belangrijke industriële sector waar een beperkt aantal producenten aanwezig is die praktisch allen betrokken zijn, zijn fundamenteel in strijd met de hoofddoelstellingen van het Verdrag. Van de overeenkomsten kan niet worden beweerd dat zij de produktie of de verdeling der produkten verbeteren; zij hebben tot gevolg dat iedere mogelijkheid van daadwerkelijke mededinging ten aanzien van de betrokken produkten wordt uitgeschakeld. Welk voordeel ook uit de overeenkomsten moge voortvloeien (t.w. stabiliteit van marktaandelen en hoge prijzen) komt uitsluitend de deelnemers ten goede.

B. VERORDENING Nr. 17

Geldboeten

(54) De Commissie kan krachtens artikel 15 van Verordening nr. 17 geldboeten opleggen van ten minste 1 000 en ten hoogste 1 000 000 Ecu, of tot een bedrag van ten hoogste 10 % van de omzet van elk der betrokken ondernemingen in het voorafgaande boekjaar indien het bedoelde bedrag hoger is dan 1 miljoen rekeneenheden, indien zij opzettelijk of uit onachtzaamheid inbreuk maken op artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag. Bij de vaststelling van het bedrag van de geldboete wordt niet alleen rekening gehouden met de zwaarte, maar ook met de duur van de inbreuk.

In de onderhavige zaak kan de Commissie slechts tot het oordeel komen dat de overeenkomsten en onderling afgestemde gedragingen van uitzonderlijke zwaarte en lange duur zijn.

De zwaarte van de inbreuken is gelegen in het feit dat de producenten van waterstofperoxyde, natriumperboraat en persulfaten doeltreffend iedere mogelijkheid van daadwerkelijke concurrentie uitschakelden op een markt die enkele honderden miljoenen Ecu per jaar waard is, en zonder twijfel hun geheime regelingen voor onbepaalde tijd zouden hebben voortgezet indien de Commissie niet het desbetreffende bewijsmateriaal had ontdekt.

De verdeling van markten langs nationale grenzen en de reeks marktverdelings- en quotaovereenkomsten te zamen leverden een kartel op dat de handel tussen de Staten in gevaar bracht op een wijze die strijdig is met een van de fundamentele doelstellingen van het EEG-Verdrag, namelijk de totstandbrenging van een enkele markt tussen de Lid-Staten.

Het kartel leidde tot opzettelijke en verstrekkende inbreuken op het mededingingsrecht van de EEG en volhardde daarin nog nadat de Commissie in 1979 uit hoofde van artikel 14, lid 2, een onderzoek naar de persulfatensector had ingesteld.

(55) Wat de duur betreft, kan worden vastgesteld dat de „thuismarktregeling" bijna dateerde van de oprichting van de gemeenschappelijke markt, terwijl de individuele overeenkomsten

liepen vanaf 1958 voor Frankrijk, vanaf 1969-1970 voor de Benelux en Duitsland en vanaf 1974 voor persulfaten.

Aangezien de „thuismarktregeling" en de Franse marktverdelingsovereenkomst reeds van kracht waren vóór de inwerkingtreding van Verordening nr. 17 op 6 februari 1962, zal de Commissie de geldboeten alleen opleggen voor de toepassing daarvan na die datum. Hoewel de overeenkomst inzake de thuismarkt vanaf 1961 in werking is geweest overweegt de Commissie, met het oog op de toepassing van artikel 15 van Verordening nr. 17, dat de meest ernstige aspecten ervan zich vanaf 1970 manifesteerden in de oprichting van Interox, de concentratie van de producenten in slechts drie concerns, en de regelingen die werden gecreëerd om Degussa's expansie in de Benelux te vergemakkelijken.

Partijen beweren dat de toegegeven inbreuken werden beëindigd onmiddellijk na het onderzoek door de Commissie in december 1980. Al is er geen wezenlijk bewijsmateriaal dat dit inderdaad het geval was, zal de Commissie haar geldboeten vaststellen in de veronderstelling dat de inbreuken na dit tijdstip niet werden voortgezet.

(56) Bij de vaststelling van de geldboeten kan echter onderscheid worden gemaakt tussen de respectieve aansprakelijkheid van Solvay, Laporte en Degussa enerzijds en de Franse producenten anderzijds. De groep Solvay/Laporte Interox en Degussa zijn de voornaamste producenten van de betrokken produkten in de wereld en speelden een dominerende rol bij het ontwerpen en exploiteren van het kartel. Degussa is op één na de grootste producent in de wereld en was betrokken bij de gedetailleerde overeenkomsten voor de Benelux en Duitsland; de reden waarom de onderneming niet in Frankrijk of het Verenigd Koninkrijk verkocht, was de „thuismarktregel" die vooral deze firma begunstigde omdat Duitsland de grootste individuele EEG-markt was.

(57) In 1980, het laatste jaar waarin het kartel, naar men definitief weet, werd geëxploiteerd, bedroeg de omzet van de Interox-groep voor de betrokken produkten in de EEG ongeveer . . . miljoen Ecu.

Hoewel na de oprichting van de Interox-groep Solvay en Laporte als gezamenlijke eigenaars beiden aansprakelijk zijn voor haar activiteiten, legt de Commissie afzonderlijke geldboeten op. In erkenning van het feit dat Solvay de grootste is van de moedermaatschappijen van Interox en de peroxydesector een veel groter deel van de totale omzet van Laporte uitmaakt dan van die van Solvay, zal de Commissie tussen hen enig onderscheid maken.

Ook wordt rekening gehouden met het feit dat de verantwoordelijkheid van Laporte voor de Franse en Benelux-overeenkomsten dateert van 1970 toen de Interox-groep werd opgericht; over deze beide overeenkomsten werd oorspronkelijk door Solvay met de andere deelnemers onderhandeld.

Degussa's EEG-omzet bij de contractsprodukten in het boekjaar dat eindigt op 30 september 1980 bedroeg . . . miljoen Ecu.

De Franse producenten speelden een iets geringere rol, hetgeen hun geringer aandeel van de EEG-markt ten opzichte van Interox en Degussa weerspiegelt. Zij namen niet deel aan de Benelux- en Duitsland-overeenkomsten, maar het feit dat zij hun activiteiten tot hun binnenlandse markt beperkten vormde een waarborg voor de doeltreffendheid van de concurrentiebeperkende regelingen op andere markten tussen Interox en Degussa, met name ten aanzien van de handhaving van de prijsverschillen tussen de Lid-Staten.

In 1980 stegen in de EEG hun verkopen van waterstofperoxyde en natriumperboraat aan derden (met uitzondering van co-producenten) tot . . . miljoen Ecu voor L'Air Liquide en . . . miljoen Ecu voor PCUK.

Beëindiging van de inbreuken

(58) Krachtens artikel 3 van Verordening nr. 17, kan de Commissie, indien zij een inbreuk op artikel 85 of 86 van het EEG-Verdrag vaststelt, de betrokken ondernemingen verplichten aan deze inbreuk een einde te maken.

De Commissie heeft niet de overtuiging dat de inbreuken in feite ooit zijn beëindigd. Zelfs waar Solvay en Laporte het bestaan van specifieke marktverdelingsovereenkomsten hebben toegegeven, verklaren zij dat die niet „geschikt werden geacht voor formele beëindiging". Degussa erkende zijnerzijds dat er „wellicht werknemers hebben deelgenomen" aan dergelijke regelingen, maar ontkende dat zijn hoofdbestuur van het bestaan van de overeenkomsten op de hoogte was. De Commissie neemt niet aan dat de Franse overeenkomst afliep aan het eind van 1974, zoals de deelnemers beweren. Bijgevolg is onzeker of partijen alle inbreuken die in deze beschikking worden vastgesteld al dan niet hebben beëindigd. Het is derhalve noodzakelijk, de partijen bij de overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen, overeenkomstig artikel 3 van Verordening nr. 17 te verplichten daaraan onmiddellijk een einde te maken.

Partijen moet ook worden verboden overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen met gelijke werking aan te gaan; met name een uitwisseling van prijslijsten of van informatie, zij het van samengestelde cijfers of details over verkopen aan bepaalde klanten, aan de hand waarvan zij kunnen controleren of de marktaandelen of de toewijzing van klanten die oorspronkelijk zijn overeengekomen worden gehandhaafd, dan wel rechtstreeks of zijdelings informatie verkrijgen die gewoonlijk vertrouwelijk is, over zaken als de kosten van andere producenten, hun prijzen, investerings- en produktieplannen of door hen ontvangen verzoeken om inschrijving voor bouwprojecten.

Voorzover enig systeem voor uitwisseling van informatie de deelnemers dergelijke gegevens verschaft, zal dit moeten worden gewijzigd of opgeheven,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

1. Solvay et Cie, Laporte Industries (Holdings) PLC, Degussa AG, L'Air Liquide SA, en Produits Chimiques Ugine Kuhlmann hebben inbreuk gemaakt op artikel 85 van het EEG-Verdrag door tot ten minste 13 december 1980 deel te nemen aan een overeenkomst of een onderling afgestemde feitelijke gedraging die dateert van 1961 en krachtens welke de producenten hun verkopen van waterstofperoxyde en natriumperboraat beperkten tot hun binnenlandse markten of tot bepaalde nationale markten waar concurrentiebeperkende quota-overeenkomsten van kracht waren.

2. Solvay et Cie, Laporte Industries (Holdings) PLC, L'Air Liquide SA en Produits Chimiques Ugine Kuhlmann hebben inbreuk gemaakt op artikel 85 van het EEG-Verdrag door vanaf 1958 (in het geval van Laporte vanaf de oprichting van Interox in 1970) deel te nemen aan een overeenkomst of een onderling afgestemde feitelijke gedraging krachtens welke de Franse markt voor waterstofperoxyde en natriumperboraat tot ten minste 13 december 1980 in drie gelijke delen werd verdeeld tussen Solvay (daarna de Interox-groep), L'Air Liquide en PCUK.

3. Solvay et Cie, Laporte Industries (Holdings) PLC en Degussa AG hebben inbreuk gemaakt op artikel 85 van het EEG-Verdrag door vanaf 1969 (in het geval van Laporte vanaf de oprichting van Interox in 1970) deel te nemen aan overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen krachtens welke tot ten minste 13 december 1980 de markt voor waterstofperoxyde en natriumperboraat in de Benelux tussen Solvay (daarna de Interox-groep) en Degussa was verdeeld volgens overeengekomen quota's en krachtens welke de transacties met bepaalde belangrijke klanten in de Benelux werden toegewezen in overeengekomen percentages.

4. Solvay et Cie, Laporte Industries (Holdings) PLC en Degussa AG hebben inbreuk gemaakt op artikel 85 van het EEG-Verdrag door deel te nemen aan overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen krachtens welke de markt voor waterstofperoxyde en natriumperboraat in Duitsland vanaf 1970 tot ten minste 13 december 1980 tussen de Interox-groep en Degussa werd verdeeld volgens overeengekomen quota's en er voortdurend contact werd onderhouden om ervoor te zorgen dat hun (identieke) prijslijsten werden nageleefd.

5. Solvay et Cie, Laporte Industries (Holdings) PLC en Degussa AG hebben inbreuk gemaakt op artikel 85 van het EEG-Verdrag door vanaf 1974 tot ten minste 13 december 1980 deel te nemen aan een overeenkomst krachtens welke de respectieve aandelen van de Interox-groep en Degussa op de EEG-persulfatenmarkt werden vastgelegd en hun prijsbeleid gecoördineerd.

Artikel 2

Solvay et Cie, Laporte Industries (Holdings) PLC, Degussa AG, L'Air Liquide SA en Atochem (als opvolger van PCUK) moeten de genoemde inbreuken onverwijld beëindigen (indien zij dit niet reeds hebben gedaan) en zich onthouden van overeenkomsten, onderling afgestemde feitelijke gedragingen of maatregelen met gelijke werking, met inbegrip van enigerlei georganiseerde uitwisseling van prijslijsten of commerciële informatie van het type dat gewoonlijk onder het zakengeheim valt en waardoor de deelnemers rechtstreeks of zijdelings in kennis worden gesteld van individuele gegevens van andere individuele producenten inzake geproduceerde of verkochte hoeveelheden, kosten, verkoopprijzen, kortingen, offerten of produktie- of investeringsplannen of waardoor zij toezicht zouden kunnen uitoefenen op het volgen van marktverdelings- of prijsvaststellingsovereenkomsten of -regelingen voor de EEG of een nationale deelmarkt daarvan.

Artikel 3

Aan de in deze beschikking genoemde ondernemingen worden wegens de in artikel 1 vastgestelde inbreuken voorzover zij plaatsvonden na het van kracht worden van Verordening nr. 17, de volgende geldboeten opgelgd:

a) Solvay et Cie, Brussel, 3 000 000 (drie miljoen) Ecu = 134 775 300 Belgische frank;

b) Laporte Industries (Holdings) PLC, Londen, 2 000 000 (twee miljoen) Ecu = 1 206 254 pond sterling;

c) Degussa AG, Frankfurt, 3 000 000 (drie miljoen) Ecu = 6 687 120 Duitse mark;

d) L'Air Liquide SA, Parijs, 500 000 (vijfhonderd-duizend) Ecu = 3 418 005 Franse frank;

e) Atochem, Parijs, (als opvolger van PCUK), 500 000 (vijfhonderdduizend) Ecu = 3 418 005 Franse frank.

Artikel 4

De geldboeten bedoeld in artikel 3 moeten binnen drie maanden na de datum van kennisgeving van deze beschikking worden gestort op de volgende bankrekeningen van de Commissie:

a) Solvay: Bank Brussel Lambert, Brussel, nr. 310.0231000-32;

b) Laporte: Lloyds Bank PLC, London, No 108.63.41;

c) Degussa: Sal. Oppenheim & Cie, Köln, Nr. 260.00.64910;

d) en e) L'Air Liquide en Atochem: Société Générale, Paris, n° 5.770.006.5.

Artikel 5

Deze beschikking is gericht tot

— Solvay et Cie
Prins Albertstraat 33
B-1050 Brussel;

— Laporte Industries (Holdings) PLC
14 Hanover Square
London WIR 0BE;

— Degussa AG
Weißfrauenstraße 9
D-6000 Frankfurt am Main 11;

— L'Air Liquide SA
75, Quai d'Orsay
F-75131 Paris;

— Atochem
La Défense 5
F-92091 Paris-La Défense.

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

Gedaan te Brussel, 23 november 1984.

Voor de Commissie
Frans ANDRIESSEN
Lid van de Commissie