II

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

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 23 december 1971

inzake een procedure op grond van artikel 85 van het E.E.G.-Verdrag (IV/595 — Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N.V.)

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

(72/68/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap, inzonderheid op artikel 85,

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962 (1), inzonderheid op de artikelen 3 en 5,

Gezien de op 31 oktober 1962 op formulier B overeenkomstig artikel 5, lid 1, eerste zin, van Verordening nr. 17 aangemelde navolgende overeenkomsten :

— de statuten van de N.C.H.,

— een exemplaar van de leveringsovereenkomst,

— de verdeling van de leveringsrechten en -verplichtingen over de betrokken ondernemingen,

en

— de door de N.C.H. toegepaste prijzen en verkoopsvoorwaarden,

Gehoord de betrokken ondernemingen overeenkomstig artikel 19, lid 1, van Verordening nr. 17 en Verordening nr. 99/63/EEG (2),

Gezien het advies van het Adviescomité voor Mededingingsregelingen en Economische Machtsposities ingewonnen conform artikel 10 van Verordening nr. 17 op 10 november 1971,

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

I

1. Overwegende dat de Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N.V. (N.C.H.) op 4 oktober 1922 als naamloze vennootschap naar Nederlands recht met zetel te 's-Gravenhage is opgericht ; dat het doel van de vennootschap volgens de statuten is de handel in cement en andere bouwmaterialen en de deelneming in ondernemingen van gelijke of aanverwante aard (artikel 1 — 3 van de N.C.H.-statuten) ; dat het vennootschapskapitaal Fl. 500 000 bedraagt, verdeeld in 500 aandelen op naam van elk Fl. 1 000 welke alle 500 zijn geplaatst (artikel 4 en artikel 5 van de N.C.H.-statuten) ; dat aandeelhouders zijn 20 fabrikanten van Portlandcement en zes fabrikanten van hoogovencement met bedrijven in Noord- en West-Duitsland (zie tabel 1) ; dat de vennootschap wordt vertegenwoordigd door de directie ; dat de directeuren door de algemene vergadering van aandeelhouders uit een voordracht van de voorzitter van de raad van commissarissen worden benoemd (artikelen 8 en 10 van de N.C.H.-statuten) ; dat de raad van commissarissen jaarlijks opnieuw wordt gekozen door de algemene vergadering van aandeelhouders (artikel 12 van de N.C.H.-statuten) ;

2. Overwegende dat de N.C.H. na haar oprichting de export van haar aandeelhouders verzorgde naar het Benelux-gebied — vooral naar Nederland — aanvankelijk als hun alleenvertegenwoordigster ; dat zij thans optreedt als verkoopkantoor voor haar aandeelhouders en voor nominaal 12 andere fabrikanten van Portlandcement die in de export naar Nederland zijn geïnteresseerd maar waarvan er

thans 2 niet aan de leveranties deelnemen (zie tabel 1) ; dat zij de cement tegen uniforme prijzen en voorwaarden uit eigen naam en voor eigen rekening aanbiedt, maar — zoals ook reeds ten tijde van haar optreden als handelsvertegenwoordigster — de telkens gemaakte nettowinst na aftrek van al haar kosten afdraagt aan de fabrikanten en dus zelf geen winst maakt (artikel 7 van de leveringsovereenkomst) ; dat op bevel van het Nederlandse Ministerie van Financiën echter een fiscale winst wordt opgegeven en belast ; dat de N.C.H. van derden een speciale cement koopt ter completering van haar assortiment en bij het in de handel brengen van deze cement van derden winst maakt ; dat het aandeel van de N.C.H. in de totale Nederlandse afzet nu ongeveer 14 % bedraagt en in het begin van haar werkzaamheid ongeveer 50 % bedroeg ; dat in 1967 haar totale afzet 798 000 t bedroeg, die van cement van derden .... t ; dat in de jaren 1968 en 1969 haar totale afzet door het optreden van Westfaalse outsiders op de Nederlandse markt en door geheime rechtstreekse leveranties van leden tot ten slotte 500 000 t is teruggelopen ; dat sinds 1970 het aandeel van de outsiders is teruggelopen ; dat de cement door de N.C.H. onder de benaming „N.C.H.-cement" met gelijktijdige vermelding van het individuele merk, de soort, de kwaliteitsklasse en de herkomst van de fabrikant in de handel wordt gebracht ;

3. Overwegende dat de rechtsbetrekkingen tussen het verkoopkantoor en zijn opdrachtgevers technisch als volgt zijn geregeld :

De N.C.H. heeft met ieder der genoemde Portland- en hoogovencementfabrikanten, de laatstgenoemden vertegenwoordigd door de Montanzement-Vertriebs-GmbH, in totaal met 38 ondernemingen (zie tabel 1) een identieke alleenverkoopovereenkomst gesloten. Bij inwerkingtreding van het E.E.G.-Verdrag bestond nog de sinds 1 januari 1955 geldende „vertegenwoordigingsovereenkomst voor Nederland". In 1962 werd de overeenkomst met een bijvoegsel aangevuld respectievelijk gewijzigd en haar naam veranderd in „leveringsovereenkomst voor Nederland, België en Luxemburg" ;

Overwegende dat deze leveringsovereenkomst voornamelijk het volgende inhoudt :

a) Het onderwerp van de overeenkomst is Portlandcement, ijzerportlandcement, hoogovencement, trascement, sulfaatgroevencement en ieder hydraulisch bindmiddel van bepaalde minimum drukvastheid, alsmede Portlandcement, klinker en kleismeltcementklinker. Uitgezonderd zijn speciale cementsoorten als witte cement, kleismeltcement en andere cement indien deze ten minste 50 % duurder is dan Portlandcement klasse A (artikel 1 van de leveringsovereenkomst).

b) De onderneming die de overeenkomst met de N.C.H. sluit verplicht zich haar export naar het Benelux-gebied noch via derden te doen plaatsvinden, noch zelf daar aan te bieden, te leveren of te verkopen (verlening van het „alleenverkoopрecht", artikel 1 van de leveringsovereenkomst).

c) Het is de onderneming volgens artikel 1 van de leveringsovereenkomst verboden in Nederland rechtstreeks of indirect de oprichting van een nieuw cementbedrijf te bevorderen, daaraan deel te nemen of daaraan cement of klinker te leveren. Deze verplichting is — na omvorming van het Noordwijks-Cement-Akkoord (N.C.A.) — door mondelinge overeenkomst tussen de N.C.H. en haar leveranciers vervallen.

d) De N.C.H. was volgens artikel 1 van de leveringsovereenkomst verplicht op alle verkopen de door de „Stichting Cement-Centrale voor Nederland" (C.C.N.) vastgestelde prijzen en voorwaarden toe te passen. De binding van de N.C.H. aan de besluiten van de C.C.N. bleek bovendien reeds uit de positie van de N.C.H. als partij bij het Noordwijks-Cement-Akkoord (N.C.A.) in verband met de taak van de C.C.N. als uitvoeringsorgaan van het N.C.A. (de C.C.N. publiceerde de door de partijen bij het N.C.A. voor de Nederlandse markt vastgestelde prijzen en voorwaarden). Bovendien waren N.C.H. en C.C.N. identiek voor zover de N.C.H. de C.C.N. als lid van de raad van bestuur leidde en vertegenwoordigde.

   Bij een eventueel wegvallen van de band met de C.C.N. is de directie van de N.C.H. verplicht te handelen naar de instructies van de raad van commissarissen (artikel 1 van de leveringsovereenkomst).

   Deze toestand is met de omvorming van het N.C.A. een feit geworden. Sinds 1 januari 1971 verkoopt de N.C.H. haar cement op basis van eigen verkoopswaarden tegen prijzen die zijzelf vaststelt.

e) De totale afzet van de N.C.H. wordt onder de ondernemingen in onderling overleg verdeeld ; de verdeling behoeft de goedkeuring van de raad van commissarien van de N.C.H. (artikel 2 van de leveringsovereenkomst).

   Sinds 1960 gelden tussen de deelnemende ondernemingen de in tabel 1 genoemde quota's. Op basis van de tussen de verschillende ondernemingen bestaande banden is de totale verdeling als volgt :

Dyckerhoff-groep	ongeveer 43 %,
Heidelberg	ongeveer 15 %,
Schwenk	ongeveer 6 %,
Montan-groep	ongeveer 16 %,
overige	ongeveer 20 %.

f) De onderneming is tot het gebruik van haar quota gerechtigd en verplicht ; zij heeft enerzijds aanspraak op deelneming in de afzet van de N.C.H., is anderzijds verplicht op verzoek van de N.C.H.

cementleveranties naar instructies van de laatstgenoemde uit te voeren. De leveringsrechten of -verplichtingen kunnen onder de betrokken ondernemingen met toestemming van de raad van commissarissen van de N.C.H. onderling worden overgedragen. Over aan het einde van het jaar geconstateerde onder- of overleveranties doet de raad van commissarissen van de N.C.H. uitspraak (artikelen 2, 3 en 4 van de leveringsovereenkomst). In de praktijk worden de quota's als richtsnoer gehandhaafd. Onder- en overleveranties worden niet nauwkeurig vereffend en op overleveranties worden geen sancties gesteld.

g) De N.C.H. betaalt de onderneming de door haar verworven netto-opbrengst na aftrek van alle kosten (werkelijke transport- en verzekeringskosten, werkelijk verleende scheepskortingen, belastingen, eventueel invoerrechten en verpakking). De handelaarskortingen en de jaaromzetkortingen alsmede de eigen kosten van de N.C.H. worden over de ondernemingen omgeslagen in verhouding tot hun werkelijke naar het Beneluxgebied geleverde hoeveelheden cement. Voor de Westfaalse ondernemingen worden sinds ongeveer 1950 alle opbrengsten en kosten van alle door bemiddeling van de N.C.H. tot stand gebrachte leveringen per transportmiddel verevend. Sinds 1 januari 1969 worden in de concurrentie (met outsiders) verleende kortingen op de op dat moment geldende catalogusprijzen over alle deelnemende ondernemingen omgeslagen (nieuwe versie artikel 7, lid 4, van de leveringsovereenkomst).

h) Overigens bevat de leveringsovereenkomst bepalingen over de ontvangst van verklaringen, uitvoering van de leveranties, kwaliteitsgaranties, vrachtverrekening, verpakking, klachten, risicooverdracht, contractduur en contractuele straffen bij inbreuk op het alleenverkooprecht. De overeenkomst valt onder het Nederlandse recht en bevat een arbitrageclausule ;

4. Overwegende dat de N.C.H. momenteel haar verkopen op de prijslijst van 1 januari 1971 baseert, dat alle prijzen franco plaats van bestemming gelden.
Voor Portlandcement klasse A bedraagt de *basisprijs* bij levering per schip en afname van 200 t voor onverpakte cement Fl. 54,30 per t. Bij levering per spoor en afname van ten minste 25 t worden deze prijzen met Fl. 2,50 per t verhoogd, bij levering per vrachtauto en afname van ten minste 20 t met Fl. 8,15 per t. Bij levering per vrachtauto binnen een kring van 80 km om Maastricht of IJmuiden en van 25 km om Rozenburg daalt de verhoging van de basisprijs daarentegen met afnemende afstand van het middelpunt van de zone van Fl. 8,15 per t tot Fl. 3,25 per t d.w.z. binnen een marge van Fl. 4,90 per t.
Voor hoogovencement klasse A worden de prijzen met Fl. 2,75 per t verlaagd, voor cement van klasse B en klasse C worden zij verhoogd met Fl. 4,75 respectievelijk Fl. 12,— per t. Voor verpakte cement wordt een toeslag van Fl. 5,— per t berekend. Bij levering per schip en bij afname ineens van ten minste 200 tot 400 t worden hoeveelheidskortingen verleend van Fl. 0,35 tot 0,55 per t.

Aan erkende handelaren wordt een korting verleend van Fl. 2,25 per t.

Erkende betonmortelbedrijven en betonwarenfabrikanten ontvangen een van 1 000 tot 20 000 t en meer gestaffelde korting over de totale omzet tussen Fl. 0,50 en Fl. 2,25 per t. Aan bouwondernemingen wordt een korting verleend tussen Fl. 0,75 en Fl. 2,25 per t. Dit wordt berekend naar de hoeveelheid cement die voor de uitvoering van het bouwproject nodig is, en is gestaffeld van 5 000 tot 20 000 t en meer ;

5. Overwegende dat de gehele overeenkomst op 31 oktober 1962 door de N.C.H. — tegelijkertijd als gevolmachtigde voor de aangesloten ondernemingen — op formulier B bij de Commissie aangemeld is ;

Overwegende dat de aanmelders ter motivering van hun verzoek om vrijstelling het volgende naar voren brengen :

a) **Verbetering van de verkoop**

aa) *Verlaging van de verkoopkosten*

De werkzaamheid van de N.C.H. zou de betrokken ondernemingen de mogelijkheid geven tot een centrale organisatie van de verkoop met een relatief klein apparaat (b.v. met slechts drie klantenconsulenten in de buitendienst) en collectieve reclame (reclamegegevens 1961 ca. Fl. . . . .). Bij individuele verkoop zouden de verkoopkosten aanzienlijk hoger zijn omdat iedere onderneming een verkoopapparaat met klantenconsulenten in stand zou moeten houden en reclame zou moeten maken.

bb) *Rationalisatie van het transport*

Cement zou een transportgevoelig massagoed zijn met geringe waarde per gewichtseenheid, zodat zelfs betrekkelijk geringe transporten een sterke invloed hebben op de slotprijs. Door de werkzaamheid van de N.C.H. als centraal orgaan zouden de transporten rationeel worden verdeeld. De levering wordt, aldus de aanmelders, telkens opgedragen aan het cementbedrijf dat het dichtst bij de plaats van verbruik is gelegen, indien de wensen van de afnemers en hun speciale gedrag op de markt daarmee niet in strijd zijn. Daardoor zouden de totale transportkosten tot een optimaal minimum worden teruggebracht. Bij individuele verkoop zouden de ondernemingen de bestellingen om redenen van concurrentie uitvoeren en afstanden en transportkosten minder in aanmerking nemen.

cc) *Beperking van het delcredere-risico*

Door de centralisatie van de verkoop zou de N.C.H. beschikken over nauwkeurige kennis van de markt. Deze zou haar de mogelijkheid geven het delcredere-risico tot het uiterste te beperken. De N.C.H. zou haar afnemers geen overmatig hoge kredieten verlenen en de leveranties aan onbetrouwbare klanten bijtijds stoppen. Door haar contacten met de overige leveranciers en de daaruit voortvloeiende informatie zou zij tijdig kunnen optreden en verliezen tot het uiterste kunnen beperken (gemiddeld Fl. .... per jaar bij een jaaromzet van .... respectievelijk .... %). Bij individuele verkoop zou geen der betrokken ondernemingen een zo omvattend overzicht van de markt kunnen verwerven. Ook zou de ervaring uitwijzen dat om redenen van concurrentie dikwijls te hoge kredieten worden verleend en leveranties plaatsvinden aan financieel zwakke afnemers.

dd) *Beperking van het aantal overslagplaatsen*

Verpakte cement wordt slechts op drie plaatsen, te weten Rotterdam, Zutphen en Nijmegen van schip op wagon overgeladen. Het Oosten is het hoofdafzetgebied voor leveranties per spoor. In Rotterdam is een overslagbedrijf voor onverpakte cement opgericht met een investering van Fl. ...., van waaruit aan een gebied met een radius van 100 km kan worden geleverd. Binnen dit gebied bevindt zich 75 % van het Nederlandse verbruik. Door de beperking tot — destijds — twee overslagplaatsen bedroegen de overslagkosten in 1961 slechts Fl. .... per ton. Bij individuele verkoop zou het aantal overslagplaatsen toenemen en de oprichting van het overslagbedrijf voor onverpakte cement financieel onmogelijk zijn geweest. Het Duitse Bundeskartellamt heeft voor de Zuidduitse cementindustrie erkend dat het Zuidduitse verkoopkantoor de overslagkosten met ten minste 0,50 DM per ton kon verlagen.

ee) *Betere service*

Door haar bijzondere positie zou de N.C.H. de wensen van de klanten ten aanzien van voorraden, kwaliteit en promptheid van de leveranties beter kunnen vervullen. Onvoorziene wensen van de afnemers (nieuwe bestellingen, veranderde bestellingen, afbestellingen) zouden slechts door de centrale operatie van de N.C.H. kunnen worden bevredigd, die door haar goede overzicht van de situatie in staat zou zijn cement bij 38 ondernemingen te bestellen. Dit geldt in het bijzonder bij plotseling optredende cumuleringen van bestellingen. Hier zouden bij individuele verkoop moeilijkheden ontstaan.

b) **Bevordering van de technische vooruitgang**

De N.C.H. zou Fl. .... per geleverde ton cement aan experimentele betonresearch uitgeven, om de gebruiksmogelijkheden van cement en beton te onderzoeken. De resultaten van dit onderzoek — met name op het gebied van de theoretische en materiaalkundige basis van de betonbouw en de constructieve toepassingsmogelijkheden daarvan — zouden de gehele Nederlandse bouwindustrie ten goede komen. Bovendien staat, aldus de aanmelders, de N.C.H. in rechtstreeks contact met het „Forschungsinstitut der Zementindustrie", Düsseldorf, het „Laboratorium westfälischer Zementwerke" te Bochum en het „Forschungsinstitut für Hochofenschlacke" te Rheinhausen, en kan zij de resultaten van het wetenschappelijk onderzoek voor haar afnemers toegankelijk maken.

c) **Participatie van de verbruikers**

Als vertegenwoordigster van alle Duitse aanbieders op de Nederlandse markt zou de N.C.H. met de Belgische en Nederlandse cementindustrie bij het vaststellen van een lage cementprijs samenwerken. Deze lage prijs zou de verbruikers ten goede komen. De Nederlandse Regering heeft, aldus de aanmelders, nog nimmer aanleiding gehad om op het gebied van de prijspolitiek maatregelen tegen hen te nemen. De prijspolitiek van de Nederlandse industrie („price leadership") zou maatstaf zijn voor de prijsvorming. Bij individuele verkoop zouden de Duitse aanbieders niet in staat zijn, tegen de huidige lage prijs te leveren. Bovendien zou de N.C.H. als grote opdrachtgever bij de rederijen en transportondernemingen zeer gunstige transporttarieven kunnen bedingen en ook verder op velerlei wijze ertoe kunnen bijdragen dat de verkoop en transportkosten tot een minimum werden beperkt. In 1960 zou de cementprijs daardoor met Fl. 0,55 per ton zijn verlaagd.

Ook zouden de afnemers een betere service genieten. Ook plotselinge en grote opdrachten zouden te allen tijde kunnen worden uitgevoerd, zelfs in de verafgelegen gebieden.

d) **Onmisbaarheid der overeenkomsten**

De prijsafspraak zou voor de samenwerking van de N.C.H. met de Nederlandse en Belgische industrie, en de afspraak inzake de quota's voor de leverantieplicht van de deelnemende ondernemingen onmisbaar zijn.

De bevoorrading van de Nederlandse markt zou van deze leverantieplicht afhangen. Zonder deze zouden de bij de N.C.H. aangesloten ondernemingen om economische redenen op de gedachte kunnen komen, cement tegen aanzienlijk hogere prijzen naar andere landen te exporteren. Daar zou nog het streven van de Westduitse ondernemingen bijkomen, hun produkten zo dicht moge-

lijk bij de zetel van de onderneming af te zetten en de betrekkingen met hun vaste klanten te cultiveren. De 40 bij de N.C.H. aangesloten ondernemingen zouden bovendien op de Nederlandse markt staan tegenover sterk geconcentreerde groepen ondernemingen waarmee zij alleen door aaneensluiting zouden kunnen concurreren.

e) **Geen volledige uitschakeling van de mededinging**

Er zou tussen de fabrikanten een sterke kwaliteitsconcurrentie bestaan. Deze zou betrekking hebben op trek- en drukvastheid, kleur en fijnheid van korrel en zou bij strijd om de klandizie van betonwarenfabrikanten, betonmortelbedrijven of grote bouwprojecten merkbaar zijn. Daar zou de concurrentie met de stiptheid van de levering nog bijkomen. De activiteit van de N.C.H. zou deze concurrentie niet uitsluiten, omdat krachtens artikel 2 van de leveringsovereenkomst rekening moet worden gehouden met de wensen der klanten.

De gehele overeenkomst zou ook de mogelijkheden van de substitutieconcurrentie (rechtstreeks : kalk ; indirect : staal, stenen, glas, kunststoffen, asfalt, straatklinkers) bevorderen.

Overigens zou het marktaandeel van de N.C.H. slechts ongeveer 15 % bedragen. Zij zou in concurrentie staan met de Nederlandse en Belgische fabrikanten. Zonder de N.C.H. zouden de Duitse cementbedrijven individueel het hoofd moeten bieden aan de concurrentie van de massale, gefusioneerde Nederlandse en Belgische cementindustrie ; dan zou te voorzien zijn dat een aantal van de thans aan de Nederlandse markt leverende Duitse cementbedrijven uit deze markt zouden moeten verdwijnen.

f) **Algemeen voorbehoud**

Een samenwerking van de cementfabrikanten zou wegens de bijzondere omstandigheden in de cementindustrie (gebondenheid aan vestigingsplaats, kapitaalintensiteit en onelasticiteit van de prijzen) in het algemeen economisch belang geboden zijn ;

6. Overwegende dat de Commissie gedurende de procedure het volgende kon constateren :

a) de door de N.C.H. toegepaste basisprijs is tamelijk geregeld van Fl. 33,95 per ton in 1946 tot Fl. 54,30 in 1971 gestegen. Sprongsgewijze verhogingen vonden plaats op 1 april 1948 (Fl. 5,— per ton) en op 1 april 1951 (Fl. 4,50 per ton).

Voor leveranties per vrachtauto paste de N.C.H. van 1947 tot 1963 prijzen af-bedrijf toe. Sinds 1 januari 1964 gelden ook hier franco bestemmingsprijzen (vrij bouwplaats, respectievelijk vrij opslagplaats).

b) Behalve de officiële kortingen werden slechts in enkele gevallen geheime kortingen of gratis leveranties verleend. In verhouding tot de totale afzet van de N.C.H. maakten deze kortingen respectievelijk leveranties slechts enkele centen per ton verschil. Sinds het optreden van outsiders op de Nederlandse markt is het aandeel daarvan echter omhoog gegaan.

c) De quota's die aan de individuele fabrikanten zijn toegekend worden in de praktijk slechts bij benadering in acht genomen. Dit blijkt uit een overzicht van de door ieder der fabrikanten geleverde hoeveelheden tussen 1949 en 1967. Werkelijk gerespecteerd werden de quota's alleen in ongeveer 15 % van alle quoteringsgevallen. In andere gevallen blijken meer of minder grote afwijkingen van de quota, waaronder overschrijdingen tot 200 % en achterstanden tot 95 %. Gemiddeld vormen de afwijkingen 9,3 % overschrijding respectievelijk achterstand, dus in totaal 18,6 % van alle leveranties.

d) De jaarlijkse zuivere verkoopkosten van de N.C.H. (d.w.z. zonder reclame en transportkosten) beliepen voor 1962 tot 1967 Fl. .... tot Fl. .... per ton.

e) De N.C.H. verzorgt de reclame voor alle cementsoorten van haar leverantiebedrijven t.w. voor alle soorten en kwaliteitsklassen. De fabrikanten maken in Nederland en het overige Benelux-gebied voor hun cement zelf geen reclame. De jaarlijkse reclamekosten van de N.C.H. schommelden in de jaren 1962 tot 1967 tussen Fl. .... en Fl. .... per ton.

Op hun eigen nationale markten maken de fabrikanten geen eigen reclame met advertenties. Het „Bundesverband der Deutschen Zementindustrie" maakt reclame voor het produkt cement. De kosten bedroegen in 1966 .... DM per op de nationale markt geleverde ton cement. Door het Westfaalse verkoopkantoor werden voor persoonlijke reclamegeschenken en verspreide artikelen per jaar .... tot .... DM per ton besteed.

f) Bij de verdeling van de orders over de verschillende leverantiebedrijven richt de N.C.H. zich naar de gegevens van de markt, waarbij zij zo mogelijk rekening houdt met de gunstigste transportkosten. De produktiekosten van de aangesloten ondernemingen worden niet in aanmerking genomen ; zij zijn de N.C.H. niet bekend.

g) Het aantal speciale wensen dat door de afnemers tegenover de N.C.H. wordt geuit blijft zeer beperkt. Een onderverdeling in percentages blijkt moeilijk. Dergelijke speciale wensen worden, naar de N.C.H. betoogt, altijd vervuld. Cement is een homogeen goed dat in grote hoeveelheden wordt gekocht, en waarbij niet zozeer het kwaliteitsverschil als een in de concurrentie verstrekt prijsverschil van slechts enkele centen bijna steeds de

doorslag geeft voor de keuze van het merk binnen de gegeven kwaliteitsklasse (A, B en C, alle leverbaar in Portland- en hoogovencement).

h) Niet door het jaargetijde veroorzaakte, plotselinge, onvoorziene opeenhopingen van orders zijn in 1961 ten gevolge van een staking in de Belgische cementbedrijven en in 1964 ten gevolge van een plotselinge buitensporige stijging van de vraag opgetreden.

i) Een onderverdeling van de leveringen van de N.C.H. naar cementsoort, verpakking, af te leggen weg en categorie afnemers kan worden ontleend aan het volgende beeld (1965 — 1967) :

Verpakte cement wordt voornamelijk geleverd aan handelaren, onverpakte aan de overige afnemers, dus aan silobedrijven, betonmortelbedrijven, betonwarenfabrikanten en bouwondernemingen.

Portlandcement wordt voor ongeveer 40 % verpakt, voor ongeveer 60 % onverpakt geleverd. De belangrijkste groep afnemers zijn de betonwarenfabrikanten ; deze kopen ongeveer de helft van het onverpakte cement.

Hoogovencement wordt voor meer dan 90 % onverpakt geleverd. Ook hier staan de betonwarenfabrikanten bij de afnemers vooraan, maar hun aandeel is geringer dan bij Portlandcement.

Rechtstreekse leveranties zonder bemiddeling door de handelaren komen alleen bij betonmortelbedrijven en betonwarenfabrikanten voor. Hun aandeel schommelt tussen een derde en een zesde van de totale afname van elk van deze twee groepen afnemers.

j) Uit een onderverdeling van de leveranties van bij de N.C.H. aangesloten ondernemingen naar de daarbij gebruikte middelen van vervoer over 1967 blijkt dat over het geheel genomen leveranties per schip met ongeveer 60 % bovenaan staan. Daarna volgen leveranties per spoor met ongeveer 30 % en per vrachtauto met ongeveer 10 %. Bij individuele producenten blijken echter naar gelang van situatie en omvang aanzienlijke afwijkingen van deze gemiddelden te bestaan.

k) Het transportmiddel dat zal worden gebruikt en de wijze van levering worden vastgesteld bij overeenkomst tussen de N.C.H. en de afnemer. Bij levering per vrachtauto wordt de transportonderneming door de N.C.H. gekozen ; de afnemer kan echter het vervoer zelf verzorgen respectievelijk laten verzorgen.

l) Uit de uiteenzettingen van de N.C.H. over de door haar toegepaste transporttarieven blijkt het volgende :

aa) *Leverantie per schip*

De N.C.H. onderhield in 1968 transportovereenkomsten met de rederijen :

— . . . . . .
— . . . . . .
— . . . . . .
— . . . . . .

De in details van elkaar afwijkende tarieven schommelden tussen Fl. .... per ton voor transporten uit Roerhavens naar dicht bij de grens liggende plaatsen van bestemming en Fl. .... per ton voor transporten vanuit Hannover-Misburg naar ver van de grens gelegen plaatsen van bestemming. Voor leveranties onder de 500 ton worden toeslagen geheven, evenals voor levering van onverpakt cement.

bb) *Leverantie per spoor*

De C.C.N. heeft voor de drie aan het N.C.A. deelnemende cementindustrieën vele jaren geleden een transportovereenkomst met de Nederlandse Spoorwegen gesloten. De N.C.H. verklaart dienaangaande, dat het daardoor mogelijk is, voor levering per spoor van 20 ton slechts Fl. 1,85 per ton meer te vragen dan voor levering per schip van 100 ton ; de reductie op de vrachtprijs wordt dus aan de afnemer doorgegeven. Daardoor zouden voor de Nederlandse Spoorwegen aanzienlijke hoeveelheden behouden zijn gebleven, namelijk ongeveer 31 % van de afzet tegenover slechts circa 3 % in Duitsland en circa 9 % in België. Bij de omvorming van het N.C.A. heeft de N.C.H. voor haar leverantiebedrijven een eigen transportovereenkomst gesloten met de Nederlandse Spoorwegen waardoor de vroegere transportvoordelen ongeveer dezelfde zijn gebleven.

cc) *Levering per vrachtauto*

De N.C.H. heeft met de transportondernemingen die voor haar werken geen speciaal tarief afgesproken. Zij vraagt in individuele gevallen offerte en kiest in het kader van de wettelijke mogelijkheden de gunstigste uit.

m) Uit een overzicht van de voornaamste transportkosten voor 1967, onderverdeeld naar de bij de N.C.H. aangesloten ondernemingen, blijkt een gemiddelde waarde van Fl. .... per ton (vracht, verzekering en overslagkosten). De zestien belangrijkste leveranciers (hoeveelheden boven de 10 000 ton per jaar) liggen op vier na onder of weinig boven deze gemiddelde waarde. Onder de vier uitzonderingen steekt Schwenk-Karlstadt met Fl. .... per ton boven de anderen uit. De hoogste kosten berekende Nordzement met Fl. .... per ton, de laagste Bomke und Bleckmann met Fl. .... per ton.

n) De in 1964 gereed gekomen overslaginstallatie voor onverpakt cement in Rotterdam die het eigendom is van de N.C.H. heeft een jaarlijkse capaciteit van 120 000 ton. Zij beschikt over een kraan en 8 silo's met een vermogen van 400 tot 550 ton. Via deze installatie werden in 1965 57 886 ton en in 1967 75 295 ton overgeslagen. De kosten van de overslaginstallatie kunnen worden gesteld op gemiddeld Fl. .... per ton. Daarbij komt nog Fl. .... per ton voor meerdere vracht.

De drie gehuurde overslagsilo's voor cement in zakken in Rotterdam, Zutphen en Nijmegen hebben een jaarlijkse capaciteit van in totaal 150 000 ton. Via deze opslagplaatsen werden in 1965 20 801 ton, in 1966 18 505 ton en in 1967 23 187 ton overgeslagen.

Het aandeel van de overgeslagen cement in de totale leveranties van de N.C.H. bedroeg in 1965 voor onverpakt cement 8,01 %, voor verpakt cement 3,11 %, in 1966 8,5 % respectievelijk 2,72 % en in 1967 9,62 respectievelijk 2,96 %.

o) Het vraagstuk van de door het jaargetijde veroorzaakte schommelingen in de afzet speelt in Nederland gezien het zeeklimaat een geringe rol. Uit een overzicht over de genoemde leveranties in de jaren 1963 tot 1967 blijkt voor de vier laatste jaren een bijna gelijkmatige verdeling van de geleverde hoeveelheden tijdens het jaar met een geringe teruggang in de wintermaanden en gedurende de bouwvakantie in juli. Terwijl de leveranties in januari en februari 1963 slechts 6 respectievelijk 7 % van het maandgemiddelde vormden, lagen zij voor de maand december van hetzelfde jaar bij 55 %.

In 1964 bedroegen de geleverde hoeveelheden in januari, februari en december 69,90 en 77 % van het maandgemiddelde, in 1965 beliepen zij 83,95 en 81 %, in 1966 47,72 en 84 % en in 1967 79,80 en 74 %. Voor de maand juli (bouwvakvakantie) vindt men leveranties tot 101 % (1963), 78 % (1964), 78 % (1965), 71 % (1966) en 78 % (1967) van het maandgemiddelde. In de overige maanden schommelden de leveranties tussen 97 en 145 % (1963), 89 en 125 % (1964), 80 en 120 % (1965), 102 en 132 % (1966) en 101 en 125 % (1967) van het maandgemiddelde.

p) Het „Fonds voor Experimenteel Betononderzoek" is een post in de boekhouding van de „Betonvereniging" in 's-Gravenhage. De in de C.C.N. samenwerkende industrieën steunen de research- en ontwikkelingswerkzaamheden die de Betonvereniging sinds 1952 op het gebied van het gebruik van beton verricht. De totale research van de vereniging staat onder toezicht van een werkcommissie.

In 1967 droeg de N.C.H. Fl. 59 400,—, de Nederlandse cementindustrie Fl. 248 000,— en de Belgische cementindustrie Fl. 55 000,— van de researchkosten. De resultaten worden gepubliceerd en zijn voor eenieder toegankelijk ;

II

7. Overwegende dat artikel 85, lid 1, van het E.E.G.-Verdrag bepaalt dat onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden zijn overeenkomsten tussen ondernemingen, besluiten van ondernemersverenigingen en onderling afgestemde feitelijke gedragingen, welke de handel tussen de Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of tengevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst ;

Overwegende dat de aandeelhouders en de partijen bij de leveringsovereenkomst van de N.C.H., alsmede de N.C.H. zelf ondernemingen zijn in de zin van artikel 85, lid 1 ; dat tussen deze ondernemingen een reeks overeenkomsten bestaat die ertoe strekken en tengevolge hebben dat de mededinging wordt beperkt ;

Overwegende dat de N.C.H. een verkoopkantoor is dat tegenover zijn leden als zelfstandige juridische persoon georganiseerd is ; dat de statuten van de N.C.H. geen concurrentiebeperkingen bevatten ; dat alle schriftelijk vastgelegde concurrentiebeperkingen zijn opgenomen in de leveringsovereenkomsten die de N.C.H. met haar leden heeft gesloten ; dat het desondanks niet slechts gaat om individuele beperkingen tussen de individuele fabrikanten en de N.C.H. ; dat de oprichting en de werking van het verkoopkantoor zonder een dienovereenkomstige afspraak van de deelnemende fabrikanten onderling ondenkbaar zijn ; dat deze grondafspraak niet schriftelijk is vastgelegd.

a) De betrokken fabrikanten zijn onderling verplicht, het door hen geleverde cement op de Nederlandse markt door de verevening van bepaalde kortingen en vrachten tegen *uniforme prijzen en verkoopsvoorwaarden* aan te bieden, respectievelijk door haar orgaan, de N.C.H. te laten aanbieden.

De aangemelde leveringsovereenkomst bevat slechts een verplichting van de N.C.H. tot toepassing van uniforme prijzen en voorwaarden, respectievelijk tot het opvolgen van de richtlijnen van de raad van commissarissen. Deze verplichting van de N.C.H. tegenover iedere individuele fabrikant dient echter slechts de praktische uitvoering van de basisafspraak van de betrokken fabrikanten om geen verschillende prijzen en voorwaarden toe te passen. Deze schriftelijk niet nader vastgelegde basisovereenkomst is een der voorwaarden voor de oprichting en werking van de N.C.H. als gemeenschappelijk verkooporgaan. Door deze basisovereenkomst worden de deelnemende fabrikanten beperkt in hun vrijheid, hun prijzen en voorwaarden op de Benelux-markt naar

eigen goeddunken vast te stellen en afnemers door het verlenen van lagere prijzen of gunstiger voorwaarden tot zich te trekken. De afnemers wordt de mogelijkheid van een keuze tussen meerdere verschillende offerten ontnomen.

Door de verplichting van de N.C.H. om uniforme prijzen en voorwaarden toe te passen, wordt ook deze onderneming in haar beslissingsvrijheid en daardoor de mededinging beperkt.

b) De betrokken fabrikanten hebben de via de N.C.H. op de Benelux-markt af te zetten *totale hoeveelheid cement onderling volgens een bepaalde sleutel verdeeld*. Technisch wordt elke individuele quote in onderling overleg tussen de N.C.H. en haar individuele partner bij de leveringsovereenkomst vastgesteld en van de zijde van de N.C.H. door haar raad van commissarissen goedgekeurd. Ook hier moet worden uitgegaan van een basisovereenkomst van de betrokken fabrikanten onderling tot vaststelling van de sleutel. De verdeling wordt door de betrokkenen zo verstaan, dat iedere fabrikant in het kader van de sleutel tot levering gerechtigd en verplicht is.

Door deze overeenkomst van leveringsquota's worden de betrokken fabrikanten beperkt in hun vrijheid, de omvang van hun cementleveranties naar de Benelux zelf te bepalen. Iedere fabrikant mag niet meer en ten gevolge van de leveringsplicht ook niet minder cement op de Benelux-markt verkopen dan met zijn quota overeenkomt. De aanbods- en afzetmogelijkheden van de betrokken fabrikanten worden naar boven en naar beneden vastgelegd, de keuzemogelijkheden van de afnemers worden beperkt.

c) Ieder der betrokken fabrikanten is tegenover de N.C.H. uitdrukkelijk verplicht cement op de Benelux-markt *uitsluitend via de N.C.H.* aan te bieden, te leveren of te verkopen. Ook deze individuele exclusieve binding van ieder der deelnemende fabrikanten is gebaseerd op een overeenkomst van de fabrikanten onderling, om na de instelling van het gemeenschappelijk verkooporgaan geen rechtstreekse leveringen meer in het Benelux-gebied te doen plaatsvinden. Door deze binding worden de betrokken fabrikanten beperkt in hun vrijheid, als aanbieder van cement op de Benelux-markt op te treden. De afnemers staan in plaats van tegenover circa 40 aanbieders nog slechts tegenover een enkele ;

8. Overwegende dat de hierboven behandelde overeenkomsten ertoe strekken en ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt beperkt ; dat zij de handel tussen de Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden ;

Overwegende dat alle overeenkomsten het gedrag regelen van ondernemingen met zetel in de Bondsrepubliek op de Benelux-markt ; dat zij de vrijheid van het grensoverschrijdend verkeer met cement, cementklinker en met produktie-installaties voor cement tussen de Bondsrepubliek enerzijds en met name Nederland, maar ook België en Luxemburg anderzijds in gevaar kunnen brengen op een wijze die nadelig kan zijn voor de verwerkelijking van de doelstellingen van één enkele markt tussen de Lid-Staten.

Dat de regelingen inzake prijzen, voorwaarden en quota's de vrije export van Duitse cement naar de Benelux ongunstig beïnvloeden ; dat ook door de exclusieve binding voor het verkeer tussen de Lid-Staten met cement kunstmatige handelsbarrières worden opgericht ; dat aangezien de N.C.H. een aandeel van 14 % heeft in de totale Nederlandse afzet deze beperkingen niet onbelangrijk zijn ;

III

9. Overwegende dat volgens artikel 85, lid 3, de Commissie de bepalingen van artikel 85, lid 1, buiten toepassing kan verklaren voor overeenkomsten, besluiten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen, indien deze bijdragen tot verbetering van de produktie of van de verdeling der produkten of tot bevordering van de technische of economische vooruitgang, mits een billijk aandeel in de daaruit voortvloeiende voordelen de gebruikers ten goede komt, en zonder nochtans aan de betrokken ondernemingen :

a) beperkingen op te leggen welke voor het bereiken van deze doelstellingen niet onmisbaar zijn,

b) de mogelijkheid te geven voor een wezenlijk deel van de betrokken produkten de mededinging uit te schakelen ;

10. Overwegende dat de statuten van de N.C.H., het exemplaar van de leveringsovereenkomst, de quota-afspraak en de door de N.C.H. toegepaste prijzen en voorwaarden conform artikel 5, lid 1, van Verordening nr. 17 binnen de daarvoor gestelde termijn bij de Commissie zijn aangemeld ; dat zij echter, in zoverre ze beperkingen van de mededinging inhouden, niet voldoen aan de voorwaarden van artikel 85, lid 3 ;

11. Overwegende dat betrokkenen zich er in de eerste plaats op beroepen dat de aangemelde overeenkomsten bijdragen tot een verbetering van de verdeling der produkten ; dat zij betogen dat door de werkzaamheid van de N.C.H. besparingen worden bereikt op het gebied van de verkoopkosten, reclame en de transportkosten, die bij individuele verkoop niet mogelijk zouden zijn ; dat voorts naar het oordeel der betrokkenen besparingen zouden voortvloeien uit de vermindering van het delcredere-risico en de beperking van het aantal overslagplaatsen, die door de werkzaamheid van de N.C.H. tot stand zijn gebracht ; dat de betrokkenen bovendien menen dat

de N.C.H. een betere vervulling van speciale verlangens van de klanten mogelijk maakt.

a) Aangaande het vraagstuk van de *verlaging der verkoopkosten* brengen de betrokkenen de voordelen van de centrale regeling van de verkoop door de N.C.H. naar voren.

Volgens de gegevens van de betrokkenen hebben de zuivere verkoopkosten van de N.C.H. in de jaren 1962 tot 1967 tussen Fl. .... en Fl. .... per ton bedragen (zonder reclame- en transportkosten). Er zijn geen gegevens beschikbaar om vast te stellen hoe hoog de verkoopkosten bij concurrentie op de Nederlandse markt tussen de deelnemers onderling zouden zijn geweest.

Men mag ervan uitgaan dat de verkoopkosten van de N.C.H. betrekkelijk laag zijn en dat hier besparingen tot stand worden gebracht. Men moet er echter van uitgaan dat de betrokken fabrikanten bij individuele verkoop geenszins alle tot dusver door de N.C.H. voor hen waargenomen taken in volle omvang zouden moeten overnemen. Zulk een conclusie zou slechts juist zijn, indien er op de Nederlandse markt geen geschikte handelsfase zou zijn, die een deel van de functies van het verkoopkantoor zou overnemen. Dit geldt met name voor de buitendienst met adviezen aan de klanten, maar ook voor de interne verkoop, zoals facturering, debiteurenboekhouding en incasso, waarbij door de inschakeling van de handel een vermindering van het aantal handelingen zou volgen. Men mag daarlaten, of er momenteel een geschikte groot-, import- of exporthandel aanwezig is, die de contacten tussen de fabrikanten en de afnemers zou kunnen overnemen. Immers, voorzover er geen geschikte ondernemingen zijn, vindt deze leemte juist haar oorzaak in de kartelovereenkomsten voor de Nederlandse markt en het daaruit voortvloeiende uniforme verkoopkanaal, o.a. ook juist in de werkzaamheid van de N.C.H., met name in de exclusieve bindingen van de fabrikanten, die het ontstaan van zulke groothandelsondernemingen in de weg staan.

De toonaangevende overeenkomsten die de grondslag vormen van de kartelafspraken op de Nederlandse markt zijn het „Noordwijks-Cement-Akkoord" (N.C.A.) en het „V.C.H.-Contract". Met het N.C.A. hadden de Nederlandse, de Belgische en de bij de export naar Nederland belanghebbende West-Duitse cementfabrikanten vooral uniforme prijzen en verkoopsvoorwaarden afgesproken en de Nederlandse markt onderling in quota verdeeld. Sinds januari 1971 wordt nog slechts een zwakkere quotaregeling met name „cementregeling voor Nederland-1971 (C.R.N.) toegepast. Het op 30 september 1967 beëindigde V.C.H.-contract tussen de N.C.H.-deelnemers en de bij de „Vereeniging van Cementhandelaren" (V.C.H.) aangesloten Nederlandse handelaren verplichte de fabrikanten en handelaren die daaraan deelnamen tot wederzijds exclusief verkeer.

De Nederlandse cementhandelaar diende derhalve tot op 30 september 1967 ofwel V.C.H.-lid te worden en dan zijn behoeften uitsluitend bij de in Nederland bestaande verkooppunten van de N.C.A. deelnemers dekken ofwel — als niet-lid — proberen cement bij de weinige outsider-fabrikanten te kopen, d.w.z. praktisch uit Westfalen of uit derde landen.

Tegenwoordig kunnen de door de fabrikanten „erkende" handelaren overal cement krijgen. Zij ondervinden echter bij de wederverkoop de mededinging van de bij de C.R.N. aangesloten fabrikanten, die in toenemende mate met uitsluiting van de handel rechtstreeks aan de verbruikers leveren.

Bovendien moet tegen het argument van de betrokkenen worden opgemerkt, dat het eventuele nuttige effect van een centrale verkooporganisatie niet in evenredigheid staat tot de daarmee verbonden concurrentiebeperkingen. De eventuele voordelen van zulk een centralisatie zouden ook niet bij benadering groot genoeg zijn om de volledige uitsluiting van de concurrentie onder de deelnemers te rechtvaardigen.

b) Ook door de *centralisatie van de reclame* menen de deelnemers besparingen te behalen.

Dienaangaande moet in de eerste plaats worden opgemerkt, dat de reclamekosten van de N.C.H. met Fl. .... tot Fl. .... per ton weliswaar betrekkelijk laag zijn, maar dat de reclame bij de afzet van cement toch reeds van ondergeschikte betekenis is. Dit blijkt uit de vergelijking met de reclamekosten van de betrokkenen op hun nationale markten.

Overigens geldt ook hier, dat de groothandel — juist op het gebied van de reclame — functies van de N.C.H. zou onvernemen en dat eventuele voordelen van de centralisatie van de reclame niet in evenredigheid staan met de daarmee verbonden concurrentiebeperkingen.

c) Op het gebied van de *transportkosten* moeten naar het oordeel van de betrokkenen besparingen ontstaan omdat de N.C.H. de vereiste vrachten rationeel verdeelt.

De vrachtrationalisatie kan intussen in geen geval als verbetering worden beschouwd in vergelijking met de toestand die zou bestaan indien er concurrentie heerste.

Daarbij mag men er van uitgaan dat de N.C.H. — zoals de deelnemers beweren — de levering telkens zoveel mogelijk opdraagt aan het cementbedrijf dat het dichtste bij de plaats van verbruik gelegen is.

(Uit een indeling van alle leveranties naar plaatsen van bestemming in Nederland in de maanden april tot juni 1967 blijkt, dat ongeveer 30 % van de leveranties wordt opgedragen aan leverantiebedrijven die ver van de plaats van bestemming liggen. Betrokkenen schrijven dit echter toe aan vrachtvoordelen bij vervoer per schip, prijsverschillen bij levering door verschillende wijzen van vervoer en uiteenlopende mogelijkheden tot inontvangstneming bij de verbruikers).

Anderzijds staat vast dat de N.C.H. bij haar organisatie van de vracht geen rekening houdt met de fabricagekosten van de betrokken leverancier en daarmee ook geen rekening houden kan omdat zij deze kosten niet kent. De afstand tussen de plaats van fabricage en de plaats van verbruik zegt op zichzelf nog niets over de vraag of de leverantie rationeel is of niet. Bij concurrentie van de betrokkenen onderling zouden dezen — zeer waarschijnlijk — aanbieden tegen prijzen af bedrijf ; de beslissing van de afnemer zou door de som van prijs en transportkosten worden bepaald, waarbij de afnemer zelf de calculatie aan de hand van het individuele aanbod van de betrokken transportondernemingen zou verrichten. Indien de deelnemers echter hun franco station-prijssysteem ook individueel zouden handhaven, zou de beslissing van de afnemer uitvallen ten gunste van de fabrikant die hem op zijn plaats van verbruik de gunstigste prijs biedt. Daarbij zou het mogelijk zijn dat een verafgelegen fabrikant wegens geringere fabricagekosten tegen lagere prijzen aanbiedt dan een dichterbij gevestigde fabrikant.

Dit economisch zinvolle verloop van de leveringen wordt door de werkzaamheid van de N.C.H. in de eerste plaats onderbroken ; al haar bemoeiingen voor een rationalisatie van de vracht kunnen in het geval van een optimaal succes alleen de toestand herstellen, die bij concurrentie zonder meer reeds zou bestaan.

Voorts dient men er ook hier aan te denken, dat de groothandel op het gebied van de vrachtrationalisatie een belangrijke functie zou kunnen vervullen en zou vervullen.

d) De betrokkenen menen dat de N.C.H. door haar kennis van de markt het *delcredere-risico* tot het uiterste zou kunnen beperken.

Het is mogelijk dat het gemiddelde verlies bij individuele verkoop hoger zou zijn dan .... %. De beperking van dit risico mag op zichzelf genomen als een bijdrage tot de verbetering van de verdeling der produkten worden beschouwd. Indien men haar echter beschouwt in verband met de aangemelde concurrentiebeperkingen, dan wordt duidelijk dat hier ook een — wel zeer krasse — onevenredigheid bestaat tussen het nuttig effect en de daarmee verbonden beperkingen. Ten aanzien van deze onevenredigheid kan van een werkelijke verbetering in vergelijking met de toestand, die bij concurrentie heersen zou, niet worden gesproken.

e) Ten slotte zouden naar het oordeel der betrokkenen besparingen ontstaan uit de *beperking van het aantal overslagplaatsen.*

Het is zeer wel denkbaar, dat de concentratie van het overladen van schip in spoorwagons op slechts drie installaties bij individuele verkoop door de deelnemers niet mogelijk zou zijn. Daaruit kunnen inderdaad bepaalde besparingen ontstaan.

Men dient evenwel in het oog te houden dat de behoefte van betrokkenen aan inschakeling van overslaginstallaties een gevolg is van de economische dwang om op een verder van het bedrijf gelegen markt aanwezig te zijn en steeds in staat te zijn tot levering. Het algemeen economische nut van de cementoverslag — speciaal van de vrij aanzienlijke kosten in verband met de oprichting en de exploitatie van de installatie te Rotterdam — kan alleen beoordeeld worden bij een effectieve concurrentie tussen betrokkenen onderling en met de overige aanbieders. Aangezien een dergelijke concurrentie ontbreekt is een algemeen economisch oordeel ook over de bereikte besparingen, op dit moment althans onmogelijk.

De betekenis van deze besparingen wordt door de betrokkenen echter duidelijk overschat. Het aandeel van de overgeslagen cement in de totale leveranties lag in de laatste jaren rondom de 12 %, waarbij slechts de grootsten onder de deelnemers noemenswaardige hoeveelheden aan overslagplaatsen leverden.

Van een werkelijke verbetering van de verdeling kan onder deze omstandigheden niet worden gesproken. De mogelijk te behalen geringe besparingen zijn niet evenredig aan de uitschakeling van de concurrentie onder de betrokkenen.

Voorts moet ook hier in aanmerking worden genomen dat de handel bij de rationalisatie van de cementoverslag een belangrijke functie zou hebben, waarvan hij thans is uitgesloten.

f) Een verbetering van de verdeling der produkten kan volgens het oordeel van de betrokkenen ook worden geconstateerd in de *betere vervulling van speciale verlangens van klanten* door de N.C.H. Deze opvatting wordt intussen door de conclusies van de Commissie niet bevestigd.

Speciale wensen van de afnemers blijven volgens eigen gegevens van de betrokkenen binnen zeer beperkte grenzen. Kwaliteitsverschillen zijn, voor zover zij al bestaan, voor de door afnemers gemaakt keuze van ondergeschikte betekenis. Ook kan worden geconstateerd dat plotselinge, onvoorziene cumuleringen van bestellingen slechts in zeer buitengewone situaties optreden. Onder deze omstandigheden kan niet worden aangenomen dat de wensen van de klanten bij individuele verkoop

door de fabrikanten minder goed zouden worden vervuld dan door de N.C.H. ;

12. Overwegende dat de betrokkenen in hun uitgaven voor experimenteel betononderzoek een bijdrage zien tot de *bevordering van de technische vooruitgang ;* dat dit op zichzelf beschouwd zeker het geval moge zijn, maar dat hier de wanverhouding tussen de aangewende middelen — d.w.z. de volledige uitsluiting van de mededinging onder de betrokkenen — en het nagestreefde resultaat nog krasser is dan in het geval van de beperking van het delcredere-risico (zie hierboven nr. 11 d)) ; dat zulks hier zover gaat dat men nauwelijks nog van een causaal verband tussen middelen en resultaat kan spreken ; dat van een bevordering van de vooruitgang in de zin van artikel 85, lid 3, daarom hier geen sprake kan zijn ;

13. Overwegende dat eigenlijk niet behoeft te worden ingegaan op de verdere voorwaarde voor vrijstelling, *de participatie der verbruikers* in de ontstane winst, aangezien de aangemelde overeenkomsten niet tot verbetering van de verdeling of de produktie van cement of tot bevordering van de technische vooruitgang bijdragen ; dat voor alle zekerheid echter dient te worden opgemerkt dat de N.C.H. voor deze participatie door de verbruikers geen waarborg biedt.

Dat de betrokkenen in dit geval wijzen op de samenwerking van de N.C.H. met de Belgische en Nederlandse cementindustrie bij de vaststelling van een lage cementprijs en op de mogelijkheid die de N.C.H. bezit, om als grote opdrachtgever zeer gunstige vrachttarieven te bedingen.

Dat de genoemde samenwerking harerzijds in een (andere) aanmeldingsprocedure wordt behandeld en dat een algemene economische beoordeling in die procedure dient te geschieden ; dat voorts niet valt in te zien dat in het onderhavige geval de uitsluiting van de prijsconcurrentie onder de betrokkenen een sterkere waarborg zou kunnen bieden voor lage prijzen dan deze prijsconcurrentie zelf ; dat het prijsgedrag van de Westfaalse outsiders op de Nederlandse markt duidelijk aantoont dat de verkoop bij mededinging tussen de deelnemers onderling in het geheel niet tegen hogere prijzen behoeft plaats te vinden ;

14. Overwegende dat over het vraagstuk van de *onmisbaarheid* van de aangemelde overeenkomsten in de zin van artikel 85, lid 3, hier voor alle zekerheid slechts het volgende dient te worden gezegd :

Dat de betrokkenen de onmisbaarheid der aangemelde concurrentiebeperkingen o.a. motiveren met een verwijzing naar doelstellingen die door hen op zichzelf buiten de N.C.H. worden nagestreefd, namelijk door hun samenwerking met de Nederlandse en Belgische industrie voor de bevoorrading van de Nederlandse markt.

Dat de verenigbaarheid van dit oogmerk met artikel 85, lid 3, het onderwerp van een andere aanmeldingsprocedure is ; dat, indien men van de doelstellingen uitgaat die door de N.C.H. rechtstreeks worden nagestreefd, t.w. de rationalisatie van de verkoop in de ruimste zin en de bevordering van de technische vooruitgang, blijkt dat deze doelstellingen ook zonder een centrale verkooporganisatie en exclusieve bindingen onder de betrokkenen zouden kunnen worden verwezenlijkt.

Dat dit in bijzondere mate geldt voor de bevordering van de betonresearch, de centralisatie van de reclame en de beperking van het delcredere-risico. Ook met betrekking tot de besparing van verkoops- en transportkosten en de beperking van het aantal overslagplaatsen zouden oplossingen voor het bereiken van deze doelstellingen denkbaar zijn, waardoor de mededinging in mindere mate of in het geheel niet zou worden beperkt ;

Overwegende dat betrokkenen ten slotte van mening zijn dat zij door het bestaan van de N.C.H. eerst in staat waren als concurrenten op te treden tegenover de Nederlandse en de Belgische industrie en dat het hieruit voortvloeiende extra-aanbod bij het wegvallen van de N.C.H. zou komen te vervallen en de regionale Nederlandse handel ook niet in staat zou zijn de functie van de N.C.H. over te nemen ;

Overwegende dat hiertegen nogmaals moet worden ingebracht dat de Nederlandse handel juist door de — tot 30 september 1967 volledige, en vervolgens door de aaneensluiting van de aanbieders in verminderde, maar toch nog aanzienlijke omvang voortbestaande — verplichte gebruikmaking van de verkoopkanalen voor het verkrijgen van aanbiedingen buiten de Nederlandse markt en de verdeling op deze markt in zijn geheel geen werkelijke ontplooiingsmogelijkheden heeft gevonden ;

Overwegende echter dat ook los hiervan moet worden geconstateerd dat de N.C.H. naar de mening van de Commissie haar functie ook zou kunnen vervullen als zelfstandige cementhandelaar en daarbij niet zou zijn aangewezen op afspraken inzake prijzen en quota's alsmede op exclusieve bindingen tussen betrokkenen,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN :

Artikel 1

De artikelen 1 tot en met 4 alsmede 7, lid 4, van de „leveringsovereenkomst voor Nederland, België, Luxemburg" alsmede de schriftelijk niet nader vastgelegde afspraak tussen de betrokken ondernemingen inzake de toepassing van uniforme prijzen en verkoopsvoorwaarden met verevening van bepaalde kortingen en vrachten, alsmede betreffende

leveringsquota's die de basis vormen van de oprichting en de werking van de Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N.V. vormen een inbreuk op artikel 85, lid 1, van het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap.

Artikel 2

De door de „Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N.V." en de overige betrokken ondernemingen gevraagde buiten toepassing verklaring overeenkomstig artikel 85, lid 3, wordt geweigerd.

Artikel 3

De „Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N.V." en de overige in artikel 4 genoemde ondernemingen zijn verplicht aan de in artikel 1 genoemde inbreuk onmiddellijk een einde te maken.

Artikel 4

Deze beschikking is gericht tot

— De „Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N.V.", 's-Gravenhage, Raamweg 16, Nederland,

alsmede tot de volgende ondernemingen in de Bondsrepubliek Duitsland :

— Alsen'sche Portland-Cement-Fabriken KG,
2000 Hamburg 11, Ost-West-Straße 69,

— Anneliese Portland-Cement- und Wasserkalkwerke AG,
4722 Ennigerloh i.W., Postfach 65,

— Beckumer Portland-Zementwerke Bomke & Bleckmann KG,
4720 Beckum i.W., Postfach 31,

— Bonner Portland-Zementwerk AG,
5332 Oberkassel (Siegkreis),

— Breitenburger Portland-Cement-Fabrik,
2000 Hamburg 1, Burchardstraße 8,

— „Burania" Portlandzement- und Kalkwerk Betriebs-GmbH,
4793 Büren i.W.,

— Dyckerhoff Zementwerke AG,
6202 Wiesbaden-Biebrich, Postfach 9139,

— Elsa Zement- und Kalkwerke AG,
4723 Neubeckum i.W., Postfach 65,

— Evers Portlandzement- und Kalkwerke Betriebs-GmbH,
4782 Erwitte i.W., Postfach 33,

— „Felsenfest" Westfälische Portland-Zement- und Kalkwerke GmbH,
4782 Erwitte i.W.,

— „Fortuna" Portland-Zementwerke GmbH,
4787 Geseke i.W., Postfach 6,

— Germania Zementwerke AG,
3014 Misburg, Postfach 29,

— Hannoversche Portland-Cementfabrik AG,
3014 Misburg b/Hannover, Bahnhofstraße 2,

— Portland-Zementwerke Heidelberg AG,
6900 Heidelberg, Riedstraße 4,

— Portland-Cementwerk „Hellbach" Feldmann & Co.,
4720 Beckum i.W., Geißlerstraße 26,

— Portland Cementfabrik Hemmoor,
2170 Basbeck, Postfach 20,

— Hoesch AG Hüttenwerke,
4600 Dortmund, Eberhardstraße 12,

— Holsteinische Portland-Cement-Fabrik GmbH,
2000 Hamburg 1, Burchardstraße 8,

— Zementwerk „Ilse" Friedrich-Wilhelm Mohn,
4790 Paderborn, Oberer Frankfurter Weg 190, Postfach 560,

— Klöckner-Werke AG, Hütte Bremen,
2800 Bremen, Postfach 5023,

— Klöckner-Werke AG, Georgsmarienwerke,
4500 Osnabrück, Postfach 1657,

— Fried. Krupp Hüttenwerke AG,
4630 Bochum, Postfach 1370,

— C. Mersmann Portland-Zementwerk,
4720 Beckum i.W., Postfach 36,

— Hermann Milke KG,
4770 Soest i.W., Paradieser Weg 19, Postfach 404,

— Nordcement AG,
3000 Hannover 1, Postfach 4540,

— Portland-Zement- und Kalkwerke „Nord" Ruhr & Co.,
4720 Beckum i.W., Parallelweg 24,

— Portland-Zementwerke „Nordstern" Josef Spenner,
4782 Erwitte i.W.,

— Hüttenwerk Oberhausen AG,
4200 Oberhausen, Essener Straße 66,

— Phoenix Zementwerke Krogbeumker KG,
4720 Beckum, Bez. Münster i.W.,

— Rheinstahl Hüttenwerke AG,
43 Essen, Am Rheinstahlhaus 3,

— Teutonia Misburger Portland-Cementwerk,
3014 Misburg, Postfach 49,

— August-Thyssen-Hütte AG,

4100 Duisburg-Hamborn, Postfach 67,

— Tubag Trass-Zement- und Steinwerke AG,

5473 Kruft b/Andernach,

— E. Schwenk Zementwerke GmbH,

7900 Ulm/Donau, Hindenburgring 11-15,

— Westdeutsche Kalk- und Portlandzement-Werke AG,

5000 Köln, Unter Sachsenhausen 17-19,

— Westdeutsche Portland-Zement- und Kalkwerke Gebr. Gröne,
4722 Ennigerloh i.W., Postfach 7,

— Westfälische Portlandzementwerke Kohle & Co.,
4787 Geseke i.W., Postfach 47,

— Portlandzementwerk Wittekind, Hugo Miebach Söhne KG,
4782 Erwitte i.W.

Gedaan te Brussel, 23 december 1971.

Voor de Commissie

De Voorzitter

Franco M. MALFATTI

BIJLAGE

TABEL 1

LIJST DER ONDERNEMINGEN DIE MET DE N.C.H. EEN LEVERINGSOVEREENKOMST ONDERHOUDEN

Nr.	Naam	N.C.H.-Aandeelhouders in Fl.	N.C.H.-Aandeelhouders in %	Quota in %
	(RHEIN-MAIN)			
1	Bonner Portland-Zementwerk AG	35 000	7	7,3
2	Dyckerhoff Zementwerke AG	137 000	27,4	26,62505
3	Portland-Zementwerke Heidelberg AG	70 000	14	14,2
4	E. Schwenk Zementwerke GmbH	30 000	6	5,8
5	Tubag Trass-Zement- und Steinwerke AG			zie nr. 2 heden niet geïnteresseerd
6	Westdeutsche Kalk- und Portlandzement-Werke AG	75 000	15	15,5
	(MONTANZEMENT)			
7	Hoesch AG, Hüttenwerke			
8	Klöckner Werke AG, Georgsmarienwerke			
9	Friedr. Krupp Hüttenwerke AG			
10	Hüttenwerk Oberhausen AG			
11	Rheinstahl Hüttenwerke AG — Werk Schalker Verein — Werk Friedrich-Wilhelms-Hütte			
12	August-Thyssen-Hütte AG			

Nr.	Naam	N.C.H.-Aandeelhouders in Fl.	N.C.H.-Aandeelhouders in %	Quota in %
	(UNTERELBE)			
13	Alsen'sche Portland-Zement Fabriken KG			0,2
14	Breitenburger Portland-Cement-Fabrik			0,2
15	Portland Cementfabrik Hemmoor			0,2
16	Holsteinische Portland-Cement-Fabrik GmbH			zie nr. 14
17	Klöckner-Werke AG, Hütte Bremen	3 000	0,6	1,2
	(NIEDERSACHSEN)			
18	Germania Zementwerke AG — Werk Misburg	15 000	3	1,8
19	Hannoversche Portland-Cementfabrik AG	2 000	0,4	heden slechts klinker
20	Nordcement AG	5 000	1	0,6
21	Teutonia Misburger Portland-Cementwerk	10 000	2	1,8
	(WESTFALEN)			
22	Anneliese Portland-Cement- und Wasserkalkwerke AG	19 500	3,9	2,97603
23	Beckumer Portland-Zementwerke Bomke und Bleckmann	3 500	0,7	0,66353
24	Burania Portlandzement- und Kalkwerke Betriebs-GmbH			zie nr. 26
25	Elsa Zement- und Kalkwerke AG	19 000	3,8	3,67150
26	Evers Portlandzement- und Kalkwerke Betriebs-GmbH			0,60209
27	Felsenfest Westfälische Portland-Zement- und Kalkwerke GmbH			zie nr. 26
28	Fortuna Portland-Zementwerke GmbH	6 000	1,2	0,68810
(18)	Germania Zementwerke AG — Werk Ennigerloh			0,87732
29	Portland-Cementwerke Hellbach Feldmann und Co.			tot heden niet geïnteresseerd
30	Zementwerke Ilse Friedrich-Wilhelm Mohn	2 500	0,5	0,60209
31	C. Mersmann Portland-Zementwerk	11 500	2,3	2,19209
32	Hermann Milke KG	17 000	3,4	3,23406
33	Portland-Zement- und Kalkwerk Nord Ruhr u. Co	4 000	0,8	0,77411
34	Portland-Zementwerke Nordstern Josef Spenner			0,60209
35	Phoenix Zementwerke Krogbeumker KG	12 000	2,4	2,21666
36	Westdeutsche Portland-Zement- und Kalkwerke Gebr. Gröne	9 000	1,8	1,73745
37	Westfälische Portland-Zementwerke Kohle und Co.			0,63895
38	Portlandzementwerk Wittekind Hugo Miebach Söhne	5 500	1,1	1,06164