II

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

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 19 december 1984

inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag

(IV/26.870 – Aluminiuminvoer uit Oost-Europa)

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

(85/206/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, met name op de artikelen 3 en 5,

Gezien de aanmelding in 1970 overeenkomstig artikel 4 van Verordening nr. 17,

Gezien het besluit van de Commissie van 16 augustus 1978 om in deze zaak een procedure in te leiden,

Na de betrokken ondernemingen in de gelegenheid te hebben gesteld hun standpunt kenbaar te maken ter zake van de punten van bezwaar welke de Commissie in aanmerking heeft genomen overeenkomstig artikel 19, lid 1, van Verordening nr. 17 en overeenkomstig Verordening nr. 99/63/EEG van de Commissie 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),

Na raadpleging van 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

1. De overeenkomsten

1.1. *Inleiding*

Door de overeenkomsten waarop deze procedure betrekking heeft, werd de verkoop van primair en uiteindelijk ook ander aluminium door de organisaties voor buitenlandse handel van de USSR, Polen, Hongarije, Tsjechoslowakije en de Duitse Democratische Republiek tot een groep westerse producenten van primair aluminium beperkt. Als tegenprestatie voor de aankoop door de westerse partners van primair-aluminiumblok verbonden die organisaties voor buitenlandse handel zich ertoe, op enkele uitzonderingen na van geringe betekenis, van 1963 tot en met 1976 geen aluminium (blok, schroot, secundair aluminium, noch halffabrikaten) aan andere aspirant-kopers in de westerse wereld te verkopen. Bij de toepassing van de overeenkomsten waren alle industrieën van primair aluminium in de Gemeenschap betrokken, het merendeel van West-Europa, en werd op de uitvoer naar de Gemeenschap, de EVA-landen, de Verenigde Staten van Amerika en Zuid-Amerika toezicht uitgeoefend en werden voorts bepaalde hoeveelheden blokken uit de Gemeenschap naar Turkije en Japan omgeleid.

Vanaf 1963 stopt in de eerste plaats een Engelse onderneming, Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd, en later haar Zwitserse dochteronderneming Brandeis Goldschmidt & Co. AG (3), een reeks

(3) Tenzij afzonderlijke vermelding nodig is, worden deze beide ondernemingen hierna zonder onderscheid te maken als „Brandeis Goldschmidt" aangeduid.

aankoopovereenkomsten met de organisaties voor de buitenlandse handel Raznoimport (1), Impexmetal (2), Metalimpex (3), Kerametal (4) en Intrac (5). Eisen und Metall Aktiengesellschaft, een Westduitse onderneming, sloot eveneens een aankoopovereenkomst met Intrac (6). Soortgelijke verkoopovereenkomsten werden gesloten met de Brandeis-ondernemingen en Eisen und Metall, enerzijds, en een aantal producenten van primair aluminium, anderzijds, inzake de wederverkoop van alle volgens die aankoopovereenkomsten geleverde hoeveelheden. In dat verband en in samenhang daarmee bestonden er nog bepaalde overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen.

1.2. *Partijen*

1.2.1. De westerse partijen bij de regelingen, zowel de rechtstreeks daarbij betrokken partijen via aankopen van de Brandeis-ondernemingen of Eisen und Metall, als de onrechtstreeks daarbij betrokkenen die leveringen kregen van Oostblok-metaal zonder een contract met aangeduide kopers, worden voor de goede orde in bijlage 1 vermeld. Alle partijen zijn producenten van primair aluminium en de meeste zijn in meerdere of mindere mate verticaal gestructureerd (zie afdeling 5.1).

1.2.2. De twee Brandeis-ondernemingen zijn handelsondernemingen in non-ferrometalen en Brandeis Goldschmidt Ltd is een volwaardig lid van de London Metal Exchange (LME).

1.2.3. De partijen uit Oost-Europa zijn de organisaties voor buitenlandse handel die met de uitvoer van aluminium belast zijn. Elke organisatie is een aparte rechtspersoon, onderscheiden van de Staat waarin de organisatie is gevestigd (6).

(1) Vsesojuznoje Importno-Exportnoje Objedinenije „Raznoimport" (USSR).

(2) Centrala Importowo-Eksportowa „Impexmetal", Przedsiebiorstwo Panstwowe (Polen).

(3) Metalimpex Hungarian Trading Company for Steel and Metals (Hongarije).

(4) Kerametal Foreign Trade Co. Ltd (Tsjechoslowakije).

(5) Intrac Handelsgesellschaft mbH (DDR).

(6) De afzonderlijke identiteit van Raznoimport is vastgelegd in zijn statuten. Artikel 13 van de Beginselen van de civiele wetgeving (wet van de USSR, nr. 525 van 8 december 1961) bepaalt dat de Staat niet aansprakelijk is voor de verplichtingen van staatsorganen met rechtspersoonlijkheid.

Impexmetal is een rechtspersoon naar publiek recht (przedsiebiorstwo panstowowe) die, naar Pools recht, een eigen, niet met de Poolse Staat identieke rechtspersoonlijkheid heeft.

Metalimpex heeft als organisatie voor de buitenlandse handel een eigen, niet met de Staat identieke rechtspersoonlijkheid en is tot de omvang van zijn activa aansprakelijk voor zijn verplichtingen (artikel 31, leden 1, 2 en 3, van het Hongaarse Burgerlijk Wetboek).

Kerametal wordt naar Tsjechoslowaaks recht beschouwd als een niet met de Staat identieke rechtspersoon en is ingevolge artikel 11 van Wet nr. 119 van 1948 tot de omvang van zijn activa aansprakelijk voor zijn verplichtingen terwijl de Staat niet voor de verplichtingen van Kerametal aansprakelijk is.

Intrac heeft, zoals de volledige naam aanduidt, beperkte aansprakelijkheid.

1.2.4. De European Primary Aluminium Association (EPAA) is een rechtspersoon volgens het recht van de Bondsrepubliek Duitsland. De EPAA is opgericht in 1969 ten einde, overeenkomstig haar statuten, de gemeenschappelijke belangen van de industrie van primair aluminium te behartigen. De EPAA is officieel gevestigd in de Aluminium Zentrale in Düsseldorf. Bij de oprichting van deze organisatie waren alle leden, die in bijlage 1 vermeld zijn als leden-oprichters, kopers van aluminium in het kader van de Brandeis-overeenkomsten. De enige westerse producenten die partij waren bij de Brandeis-overeenkomsten en die niet tevens lid waren van de EPAA, waren Nippon Light Metals (NLM) en Alugasa. NLM was geen Europese onderneming en produceerde geen primair aluminium in Europa en Alugasa was een dochteronderneming van een bestaand lid (Péchiney-Ugine-Kuhlmann (PUK)). Volgens artikel 5.1 van de statuten van de EPAA kwamen beide niet voor een lidmaatschap in aanmerking.

1.3. *Onderhandelingen en overeenkomsten inzake de totale hoeveelheden*

1.3.1. In november 1962 en in februari 1963 werd in beginsel tussen BACO, Swiss Aluminium, Montecatini, VAW en PUK overeengekomen dat het wenselijk zou zijn vast te stellen, welke vermoedelijk de voorwaarden zouden zijn waaronder Raznoimport bereid zou zijn exportquota ruw aluminium exclusief aan de Westeuropese aluminiumproducenten te verkopen (7). Van de bijeenkomst waarop Brandeis Goldschmidt werd gemachtigd Raznoimport te benaderen, is door Brandeis Goldschmidt in een nota een beknopte samenvatting gemaakt. Brandeis Goldschmidt en Raznoimport kwamen op 6 februari 1963 bijeen. Raznoimport toonde in beginsel belangstelling en na verdere besprekingen werd in mei 1963 in Moskou een overeenkomst gesloten tussen Brandeis Goldschmidt als koper en Raznoimport als verkoper.

1.3.2. Hoewel alleen BACO, Swiss Aluminium en PUK aan de inleidende besprekingen met Brandeis Goldschmidt deelnamen, ging laatstgenoemde ervan uit „dat deze ondernemingen ook de meeste andere belangrijke westerse producenten vertegenwoordigden" (oorspronkelijke tekst: Engels) (8). BACO gaf in de gegevens voor de Registrar of Restrictive Trade Practices van het Verenigd Koninkrijk in 1968 aan dat Brandeis Goldschmidt door BACO, Swiss Aluminium, Montecatini, VAW en PUK was ingeschakeld om de Russen te polsen en noemde andere belangrijke

(7) Het ontstaan van de afspraken werd in januari 1979 voor het eerst aan de Commissie onthuld. De tekst is bijna woordelijk overgenomen uit de in 1968 door BACO aan de Registrar of Restrictive Trade Practices van het Verenigd Koninkrijk verstrekte inlichtingen. Het antwoord van BACO werd in de speciale (niet voor het publiek toegankelijke) afdeling van het Register opgenomen.

(8) Brief van 7 januari 1980 aan de Commissie.

westerse producenten die „hun bereidheid hadden uitgesproken om aan de regeling deel te nemen". Dit waren Alcan UK, VMW, Gränges, Elkem, Endasa en ASV. Vast staat, zoals hieronder zal blijken, dat al deze ondernemingen in 1963 van Brandeis Goldschmidt Oostblok-metaal kochten.

1.3.3. De overeenkomst met Raznoimport werd in 1964 tot eind 1965, in 1966 tot eind 1967 en in 1968 tot het einde van dat jaar vernieuwd. Geleidelijk boden andere organisaties voor buitenlandse handel zich als verkoper aan, waarmee Brandeis Goldschmidt soortgelijke overeenkomsten sloot. De overeenkomsten bestreken gedurende een bepaalde periode ook andere produkten dan blokken. De looptijd van ieder nieuw verkoopcontract werd in overeenstemming gebracht met de datum waarop het toen lopende Raznoimport-contract zou eindigen. In 1967 waren er vier organisaties voor buitenlandse handel aan verkoopzijde en er was nog een potentiële verkoper, terwijl de hoeveelheden metaal die zij in 1968 en daarna hoopten te verkopen waren toegenomen. Vanaf 1967 was het vaste praktijk geworden om de sluiting van elke Brandeis-overeenkomst te doen voorafgaan door besprekingen inzake de totale hoeveelheden en prijzen tijdens hetgeen (door de grote westerse partners) „Eastern Metal Conferences" (Oostelijke metaalconferenties) zouden worden genoemd. De tekst van de Brandeis-overeenkomsten was toen in redelijke mate gestandaardiseerd en er moest slechts over de totale hoeveelheid, de prijzen en prijsschommelingen alsmede over de afwijkingen van bestaande contracten worden onderhandeld.

1.3.4. In tabel 1 is de totale overeengekomen hoeveelheid tot 1968 vermeld, door samentelling van de afzonderlijke hoeveelheden volgens de Brandeis-overeenkomsten, en van 1968 tot 1976 van de Eastern Metal Conference. De extra-hoeveelheid die de organisatie voor buitenlandse handel kon leveren, vertoonde mettertijd een dalende tendens en op de westerse markt deden zich moeilijkheden voor, zodat de Eastern Metal Conferences, afgezien van de eerste, zich alle met hoeveelheden of prijsaanpassingen bezighielden.

1.3.5. Op de Eastern Metal Conferences werd het voorzitterschap gedeeld door Raznoimport en Swiss Aluminium. Aan de eerste vergadering in dat kader (te Boedapest) werd van westerse zijde deelgenomen door Swiss Aluminium, PUK, Alcan, BACO en Brandeis Goldschmidt. Ook andere ondernemingen (1) namen in 1968 van Brandeis Goldschmidt Oostblok-metaal af, hetgeen erop wijst dat zij de uitkomsten van de eerste conferentie aanvaardden.

1.3.6. Na de oprichting van de EPAA in 1969 werd zij gebruikt als een forum om de werking van de Brandeis-overeenkomsten te bespreken en ter oplossing van problemen die van tijd tot tijd bij deze overeenkomsten rezen. Bij verscheidene gelegenheden werd de algemene vergadering van de EPAA verzocht om de onderhandelaren voor de volgende Eastern Metal Conference volmacht te geven; desalniettemin werden de op die bijeenkomsten bereikte overeenkomsten aan de leden van de EPAA, met het oog op de goedkeuring ervan, voorgelegd. Swiss Aluminium was in 1963 tot coördinator en „woordvoerder" van de westerse producenten benoemd en werd de eerste voorzitter van de EPAA. Het onderhandelingsteam voor de Eastern Metal Conferences, afgezien van de eerste, schijnt te hebben bestaan uit het toenmalige uitvoerend comité van de EPAA.

1.3.7. De onderhandelingen met de organisaties voor buitenlandse handel waren steeds de gemeenschappelijke wens van de Westeuropese producenten, zoals blijkt uit de actieve deelneming van enkelen en uit de onderhandelingen die anderen steunden door Oostblok-metaal af te nemen en (later) door lid van de EPAA te worden.

1.4. *Analyse van de tenuitvoergelegde overeenkomsten*

Brandeis-overeenkomsten

1.4.1. Om verschillende redenen werden de oorspronkelijk overeengekomen hoeveelheden verminderd en de uiteindelijke leveringen zijn in tabel 1 vermeld. De prijzen worden in afdeling 4 behandeld.

1.4.2. Het voornaamste doel van alle overeenkomsten was om op de westerse, en met name op de Westeuropese markten, andere leveringen dan via de Brandeis-overeenkomsten te voorkomen. In het verslag van de eerste bijeenkomst, opgesteld door Brandeis Goldschmidt, wordt vermeld dat:

> „De Russen zouden moeten garanderen dat alleen deze (contractuele) hoeveelheid uit Rusland of enig ander Oostblok-land naar het Westen zou worden uitgevoerd . . . Het aanvangstijdstip zou zo spoedig mogelijk moeten liggen nadat de lopende Russische toezeggingen inzake ruiltransacties enz. zijn nagekomen, . . . met dien verstande dat de Russen momenteel geen verdere transacties meer dienen te sluiten." (2).

Brandeis Goldschmidt bevestigde dit aan Raznoimport op de bijeenkomst van 6 februari 1963:

> „Wij [Brandeis Goldschmidt] hebben U uiteengezet dat wij in beginsel belang stelden in de aankoop van Uw gehele produktie van aluminium en van die van de Socialistische republieken die voor export naar westerse markten bestemd is, mits U zoudt garanderen dat er geen andere hoeveelheden dan die welke door ons zijn aangekocht, rechtstreeks of krachtens ruiltransacties op die markten zouden worden verkocht.".

(1) ASV, Endasa, Alcan, Giulini, Holland Aluminium, VAW, VMW, NLM, Gränges en Montedison.

(2) Tenzij uit de tekst anders blijkt, zijn alle citaten een vertaling uit het Engels.

In 1974 werd als resultaat van de Eastern Metal Conference in Venetië de hoeveelheid door Brandeis Goldschmidt af te nemen blokken verminderd (hetgeen de westerse producenten goed van pas kwam omdat destijds de markt verzadigd was), doch de prijs per ton voor het resterende gedeelte verhoogd. De organisaties voor buitenlandse handel werd het verboden, hun daaruit voortvloeiend overschot naar de verboden landen te verkopen, ook al beloofden zij dat tegen de Brandeis-prijs te zullen doen.

De in 1967 met Impexmetal gesloten overeenkomsten houden een bepaling in op grond waarvan 1 524 ton primair aluminium voor verwerking tot halffabrikaten door „de leden van de Groep van kopers", dit wil zeggen de westerse producenten, mocht worden uitgevoerd.

1.4.3. Meteen al gingen partijen akkoord met de ontwerp-tekst waarbij de Oosteuropese verkoper de verplichting aanging, „niet naar andere landen te verkopen" en besloten zij de landen waarvoor dit niet gold, in een lijst te vermelden. De uitzonderingen waren beperkt.

Spoedig werden aan de lijst van produkten die niet „in andere landen" konden worden verkocht andere produkten dan primair aluminium toegevoegd. In de eerste overeenkomst werd uitdrukkelijk de verkoop van halffabrikaten door Raznoimport toegestaan, maar in de overeenkomst van 1964 stemde Raznoimport ermede in, de uitvoer van aluminiumplaat naar het Verenigd Koninkrijk te beperken. Tabel 2 geeft een schematisch overzicht van de beperkingen naar produkt, met inbegrip van de beperkingen inzake ruiltransacties, waarvan reeds vanaf het begin sprake was doch die tot 1968 geen deel uitmaakten van de overeenkomst.

Wanneer onder de gebieden waarheen de organisaties voor buitenlandse handel mochten verkopen, landen waren opgenomen die voor de westerse producenten van vitaal belang werden geacht, werden dikwijls contractuele beperkingen ter bescherming van de westerse producenten aangebracht (zie tabel 3).

1.4.4. In de tweede overeenkomst met Raznoimport, in 1964, werd voor het eerst een beding opgenomen dat bekend zou worden onder de naam van „de geest van de overeenkomst"-clausule, luidende:

> „Zou gedurende de periode van 1 juli 1964 tot en met 30 juni 1965 blijken dat de export van aluminium uit andere bronnen een zodanige omvang zou aannemen, dat zij in strijd zou komen met de geest van de overeenkomst, dan hebben de verkopers en de kopers het recht opnieuw over de voorwaarden te onderhandelen . . .".

De „geest van de overeenkomst" werd nooit gedefinieerd, doch deze was nimmer bedoeld om te slaan op hetgeen gewoonlijk als grond voor tenietgaan van de overeenkomst zou worden beschouwd, omdat deze aangelegenheid reeds in de eerste overeenkomst (1963) was geregeld. (Het beding inzake het „tenietgaan", waaronder uitdrukkelijk „verhindering van in- of van uitvoer" was begrepen, werd in 1973 door Impexmetal en door Intrac aangevoerd toen hun regeringen export verboden.)

In de overeenkomst van 1964 met Raznoimport, hierboven genoemd, blijkt de omstandigheid die „in strijd zou komen met de geest van de overeenkomst" de uitvoer geweest te zijn van hoeveelheden door enkele andere organisaties voor buitenlandse handel; in verband met de overeenkomst van 1968 met Raznoimport bevestigde Brandeis Goldschmidt in een nadere briefwisseling een overeenkomst volgens welke de uitvoer van Bulgarije zou worden afgetrokken van de door de kopers van Rusland aan te kopen hoeveelheden. Het „geest van de overeenkomst"-beding werd ook aangevoerd om of wel de verkoop van aluminium (ander dan blokken) stop te zetten of te beperken, of wel te garanderen dat de hoeveelheden, die contractueel mochten worden uitgevoerd, tegen prijzen werden verkocht die de aluminiummarkt en de overeenkomst niet in gevaar zouden brengen. Vanaf 1968 werd het beding gebruikt om de mogelijkheid te ondervangen dat aluminium op de London Metal Exchange zou worden verkocht en de quota's voor aluminiumkabel zouden worden overschreden.

Eisen und Metall-overeenkomsten

1.4.5. Brandeis Goldschmidt had sinds 1965 een overeenkomst met de organisatie voor buitenlandse handel Intrac in de Duitse Democratische Republiek. Op 20 maart 1971 sloot Eisen und Metall een overeenkomst met Intrac voor de invoer van aluminium uit de Duitse Democratische Republiek; gesteld werd dat de overeenkomst in het kader paste van de door Brandeis Goldschmidt met Intrac gesloten overeenkomst (contract nr. EG/7000); de overeengekomen hoeveelheid werd verhoogd tot 75 000 ton, waarbij de jaarlijkse quota's van 1971 tot en met 1975 dienovereenkomstig zouden worden verhoogd. Overeengekomen werd dat de leveringen in het kader van de Overeenkomst van Berlijn inzake het handelsverkeer tussen de Bondsrepubliek Duitsland en de Duitse Democratische Republiek zouden plaatsvinden; volgens artikel 7 verbond Intrac zich ertoe om primair aluminium of halffabrikaten, behoudens de contractuele hoeveelheden, niet naar de Bondsrepubliek Duitsland te exporteren. De overeenkomst met Intrac nam tegen het einde van 1973 door overmacht een einde.

1.5. *Onderhandelingen over de vierde reeks overeenkomsten*

1.5.1. Het lag in de bedoeling van alle partijen dat over een nieuwe overeenkomst voor de periode van 1 januari 1976 tot en met 31 december 1980 zou

worden onderhandeld; op de conferentie te Kopenhagen slaagde men er evenwel slechts in, de bestaande overeenkomst met zes maanden te verlengen ten einde onderhandelingstijd te winnen. De organisaties voor buitenlandse handel wilden de vrijheid behouden om naar de Verenigde Staten en Japan te verkopen en om aluminium voor verwerking naar West-Europa te zenden, zonder eerst de voorafgaande toestemming van de westerse producenten te vragen. Zij wensten eveneens aluminium naar de voorheen verboden gebieden te kunnen verzenden, indien zulks deel uitmaakte van ruiltransacties.

1.5.2. Deze voorstellen werden door BACO aangeduid als „belachelijke wijzigingen" en in een ander telexbericht verklaarde BACO dat „de Verenigde Staten onder de overeenkomst moet vallen wegens gemak van overschakeling door kooplieden op levering weer naar de Europese markt". Zowel Alcan UK als ASV stelden dat de Verenigde Staten geen „vrij land" zou zijn en dat de export van halffabrikaten tot 10 000 ton per jaar moest worden beperkt. BACO en ASV waren van mening dat ook deze hoeveelheid halffabrikaten alleen door de westerse producenten moest worden afgenomen.

1.5.3. De geschillen tussen de westerse producenten en de organisaties voor buitenlandse handel konden niet worden opgelost, zodat de onderhandelingen in juli of augustus 1976 werden beëindigd.

1.6. *Brandeis / westerse producenten*

1.6.1. Brandeis Goldschmidt sloot soortgelijke koopovereenkomsten met westerse producenten waarin gebruik werd gemaakt van nummers, voorafgegaan door letters die het land van oorsprong aanduidden. In bijlage 2 wordt een overzicht van deze overeenkomsten gegeven. Oorspronkelijk werden in de tekst van deze overeenkomsten alle essentiële voorwaarden weergegeven van de overeenkomsten die Brandeis Goldschmidt met de organisaties voor buitenlandse handel had gesloten en werden met name uitvoerig de beperkingen vermeld inzake levering door de organisaties voor buitenlandse handel van primair en secundair aluminium, aluminiumschroot en halffabrikaten. Later werden bepaalde wijzigingen aangebracht waarvan de achtergronden nader in afdeling 7.2 worden toegelicht.

1.6.2. Tot 1968 werden de overeenkomsten met Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd gesloten. De reeks overeenkomsten van 1968 en die van 1971 werden met Brandeis Goldschmidt & Co. AG, een 100 % Zwitserse dochteronderneming van Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd, gesloten. In een brief aan de Commissie van 7 januari 1980 verklaarde Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd het volgende:

> „De overeenkomsten werden vanaf 1968 aangegaan door Brandeis Goldschmidt & Co. AG in plaats van Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd ten einde de noodzaak van aanmelding van de overeenkomsten bij de Registrar of Restrictive Trade Practices weg te nemen".

(Deze Registrar had om nadere bijzonderheden van de overeenkomsten gevraagd, omdat deze niet bij hem waren aangemeld.)

2. Tenuitvoerlegging van de overeenkomsten

2.1. *EPAA-lidmaatschap*

Ten tijde van de oprichting van de EPAA waren alle oprichtende leden kopers van aluminium volgens de Brandeis-overeenkomsten. Wanneer nieuwe leden tot de EPAA toetraden, werden zij door Swiss Aluminium uitgenodigd om een bepaald deel van het in het kader van de Brandeis-overeenkomst gekochte aluminium af te nemen. De uitnodiging werd gedaan in bewoordingen waaruit duidelijk bleek dat deelneming in de Brandeis-overeenkomst een plicht was van ieder lid van de EPAA jegens de andere leden.

2.2. *Toewijzing aan westerse producenten*

2.2.1. Het aluminium dat in het kader van de Brandeis-overeenkomst was gekocht werd onder de deelnemers verdeeld naar rato van het aandeel van de verkopen van iedere deelnemer in West-Europa. Het percentage werd door Swiss Aluminium berekend op basis van de gegevens inzake aluminiumverkoop, die iedere deelnemer verplicht was aan Swiss Aluminium op te geven. Deze verkopen omvatten verkopen van primair aluminium aan derden, leveringen van primair aluminium aan dochterondernemingen en leveringen in Europa aan VS-producenten via ruiltransacties. De gevraagde verkoopgegevens betroffen het laatste aan het verzoek om die gegevens voorafgaande kalenderjaar en de quota's werden toebedeeld voor het volgende jaar. (De quota's voor 1971 werden bij voorbeeld vastgesteld met als uitgangspunt de voor 1969 opgegeven verkoopcijfers, waarom in september 1970 was verzocht.)

2.2.2. Op basis van deze gegevens werd voor iedere deelnemer een quota vastgesteld. Nieuwe leden van de EPAA, die tevoren nog geen primair aluminium hadden geproduceerd, moesten hun produktie voor het komende jaar schatten. Deze gang van zaken werd in 1970 gevolgd door Anglesey Aluminium, Kaiser-Preussag en Metallgesellschaft en in 1973 door Alsar.

2.2.3. Deze procedure werd gedurende de gehele looptijd van de overeenkomst gevolgd. Swiss Aluminium stelde iedere onderneming bij rondschrijven (tot 1970) of (vanaf 1970) door rondzending van „Easter metal distribution" (verdeling Oostblok-metaal)-lijsten van de voorgeschreven quota in kennis.

2.2.4. Aangezien de lijsten, waarin de quota's werden vastgesteld, aan alle EPAA-leden werden toegezonden, was ieder lid op de hoogte van de hoeveelheden Oostblok-metaal die door de anderen werden gekocht. Voor het geval een EPAA-lid de hem toegewezen quota, of die van een ander lid, aanvocht, deed Swiss Aluminium navraag en verzocht andere EPAA-leden om uitleg.

2.2.5. De hoeveelheden metaal die van Brandeis Goldschmidt werden gekocht zijn per contract en per jaar in tabel 4 vermeld (vanaf 1971).

2.2.6. Terwijl tussen 1963 en 1976 de basis van de hele regeling door de tussen Brandeis Goldschmidt en de organisaties voor buitenlandse handel gesloten overeenkomsten werd gevormd, met de daarmee corresponderende overeenkomsten tussen Brandeis Goldschmidt en de westerse producenten, namen sommige westerse producenten, met name VAW, RTZ en BICC, daaraan deel zonder ondertekening van een standaard-Brandeis-overeenkomst. Primair aluminium, dat verkocht was in het kader van de Brandeis-overeenkomsten, werd eveneens tussen de deelnemers uitgewisseld. Een quota die volgens de overeenkomst tussen Brandeis Goldschmidt en de organisaties voor buitenlandse handel voor Japan was gereserveerd, werd door NLM gekocht krachtens Overeenkomst nr. RU 1. Deze quota maakte ongeveer 7 % uit van het totaal aan aluminium dat in het kader van de Brandeis-overeenkomsten was gekocht.

2.2.7. Toen de Brandeis-overeenkomst met Intrac werd vervangen door de Eisen und Metall-overeenkomst, stemde VAW erin toe de volledige quota van 75 000 ton van Eisen und Metall af te nemen en sloot VAW nog een overeenkomst met Alusuisse Deutschland GmbH, Kaiser Preussag Aluminium GmbH, Metallgesellschaft en Gebrüder Giulini GmbH, volgens welke het van Intrac gekochte aluminium over de vijf Westduitse aluminiumproducenten werd verdeeld. Voor het tweede halfjaar van 1973 stemde Alusuisse erin toe de extra quota's af te nemen die aan Giulini, Kaiser Preussag en Metallgesellschaft waren toegewezen. Intrac trok zich in 1973 terug uit de overeenkomst omdat uitvoer van primair aluminium door de Regering van de Duitse Democratische Republiek was verboden.

2.3. *Beperkingen van de wederverkoop van Oostblok-metaal*

2.3.1. Op het in het kader van de Brandeis- en de Eisen und Metall-overeenkomsten verkochte aluminiumblok was een stempel aangebracht van de desbetreffende producent. Derden konden daardoor de oorsprong herkennen, tenzij het aluminium werd omgesmolten. Derhalve werd door de westerse producenten een afspraak gemaakt dat Oostblok-metaal niet aan derden mocht worden verkocht, tenzij het was omgesmolten en de oorsprong ervan niet meer kon worden herkend.

2.3.2. Alcan voerde tijdens de hoorzitting aan dat het oneconomisch zou zijn geweest het blok om te smelten voor de verkoop als primair ongelegeerd omgesmolten blok, terwijl de antwoorden van Swiss Aluminium, VAW en VMW erop wezen dat de kosten door omsmelting met ongeveer 4 % zouden zijn gestegen. Bedoeld is hier het omsmelten om met name het ene merk van oorsprong door een ander te vervangen. Tijdens de hoorzitting voor de Commissie werd duidelijk dat het Oostblok-metaal, indien dit bij het verlaten van de produktiecellen aan het ruwe aluminium wordt toegevoegd zonder extra kosten omgesmolten kan worden, omdat de aluminiumtemperatuur bij het verlaten van de oven ongeveer 970° C bedraagt en het smeltpunt van aluminium reeds bij ongeveer 630 °C ligt.

2.3.3. De meeste westerse producenten ontkennen dat deze beperking in enig opzicht een verplichting was. Alcan erkent echter dat „gedurende de looptijd van de overeenkomst zij stellig van mening was dat er een dergelijke afspraak bestond". Swiss Aluminium zinspeelde destijds daarop in een brief als een „Gentlemen's Agreement" of een „afspraak":

> „. . . we zouden er eveneens op willen wijzen dat door de EPAA-leden de afspraak is gemaakt dat Oostblok-metaal niet mag worden verkocht aan derden, tenzij het is omgesmolten en de oorsprong niet meer kan worden ontdekt".

Toen in een telexbericht aan Swiss Aluminium op 9 november 1973, volgens contract RU 18, Alsar Rotterdam als loshaven aanwees, maakte een werknemer van Swiss Aluminium een aantekening op het ontvangen bericht:

> „Is het Alsar niet bekend dat Oostblok-metaal niet zomaar kan worden doorverkocht doch in eigen bedrijf moet worden omgesmolten?".

Deze opmerking werd ongetwijfeld ingegeven door het feit dat Rotterdam bekend staat als een centrum voor de vrije aluminiummarkt. Swiss Aluminium verklaarde in zijn antwoord aan Alsar het volgende:

> „dit metaal mag niet aan derden worden verkocht tenzij het tevoren is omgesmolten. U bent uiteraard vrij rechtstreeks aan een andere westelijke producent te verkopen indien U dit wenst".

Uit deze en andere documenten blijkt, hetgeen door de Commissie als vaststaand wordt aanvaard, dat een afspraak bestond bedoeld om de wederverkoop in oorspronkelijke vorm aan buitenstaanders te voorkomen.

2.3.4. Partijen voeren aan dat omsmelten een technische noodzaak was omdat veel klanten niet zelf over smeltfaciliteiten beschikten. Niet alle potentiële

klanten bevonden zich evenwel in deze situatie: afnemers van schroot, buiten de aangesloten producenten, gebruiken blokken van 99,5 % zuiverheid om het aluminiumgehalte van het secundaire produkt op te voeren en er zou dus voor met name handelaars geen noodzaak tot omsmelting bestaan. Bij vele EPAA-leden was het altijd al onwaarschijnlijk dat zij Oostblok-metaal in de oorspronkelijke vorm zouden verkopen. De afspraak om niet zonder omsmelting aan derden door te verkopen, werd in het algemeen nagekomen.

Aanvaard werd dat aan andere EPAA-leden en hun dochterondernemingen zonder omsmelten kon worden doorverkocht; alleen VMW en VAW schijnen in 1973 en 1974 kleine hoeveelheden zonder omsmelten aan derden te hebben verkocht. In 1976 vroeg VMW of zijn quota Russisch aluminium zonder stempel, in een zogenaamde „neutrale" vorm, kon worden geleverd doch zij kreeg van Raznoimport daarop een afwijzend antwoord.

Tijdens de hoorzitting werd VMW gevraagd waarom zij dit verzoek had gedaan, waarop VMW antwoordde dat het voor haar gemakkelijker zou zijn geweest indien omsmelting niet noodzakelijk zou zijn, aangezien Oostblok-metaal, door haar gekocht, in het algemeen aan derde landen buiten de gemeenschappelijke markt werd verkocht.

Hier blijkt dat voor ten minste enkele ondernemingen geen technische noodzaak tot omsmelting bestond. Indien dit wel zo zou zijn geweest zou er geen behoefte zijn geweest aan enige afspraak, noch aan een controle op die afspraak.

2.3.5. De meeste aluminiumblokken die krachtens de Brandeis-overeenkomsten werden verkocht, waren op verzoek van kopers 99,5 % zuiver. De westerse partners beweren dat die zuiverheidsgraad in het algemeen te laag was om verhandelbaar te zijn en de Commissie aanvaardt dat de markt beperkt is. Daarom hadden de westerse producenten belang bij omsmelting, omdat het metaal op deze wijze kon worden verbeterd door het aan metaal met een hogere zuiverheidsgraad toe te voegen, waarbij het verschil tussen het smeltpunt van aluminium en de hogere temperatuur bij het verlaten van de cellen wordt benut. Slechts in zoverre zou kunnen worden gesteld dat er een technische oorzaak tot omsmelting bestond.

2.3.6. Partijen verklaarden dat de omsmeltingsafspraak dienstig was om de Brandeis-overeenkomsten te doen naleven, aangezien daarmee werd verzekerd dat geen van een merkteken voorzien Oostblok-metaal op westerse markten kwam. Op deze wijze kon worden nagegaan of de organisaties voor buitenlandse handel hun verplichtingen om niet naar de westerse landen te exporteren, wel nakwamen.

2.4. *Verkopen tussen EPAA-leden*

2.4.1. In sommige gevallen omvatten de quota's die bepaalde westerse producenten waren toegewezen, hoeveelheden die door andere westerse producenten krachtens tussen de betrokken producenten gesloten overeenkomsten moesten worden afgenomen. Dergelijke regelingen bestonden tussen Alcan en VAW en tussen Swiss Aluminium, RTZ en BICC.

2.4.2. Hoewel VAW één van de ondernemingen was die in 1963 erin had toegestemd dat Brandeis Goldschmidt met Raznoimport diende te onderhandelen, werd de eerste vastgelegde overeenkomst van VAW met Brandeis Goldschmidt voor de aankoop van aluminium van Impexmetal in 1967 gesloten. In zijn antwoord op de punten van bezwaar verklaarde VAW dat zij „in juni 1968 voor het eerst aan de onderling overeengekomen aankopen van Oostblok-aluminium" deelnam. In antwoord op een vraag tijdends de hoorzitting verklaarde de vertegenwoordiger van VAW dat „wat de deelneming van VAW betreft het ondubbelzinnig juist is dat wij eerst na de beslissende bespreking in 1968 en niet daarvóór aan de onderling afgestemde actie hebben deelgenomen. Wij gingen voordien geen enkele verbintenis aan en hebben geen overeenkomst gesloten". Geen van deze verklaringen gaf de deelneming van VAW aan de Brandeis-overeenkomsten volledig juist weer. Uit bewijzen blijkt dat VAW, die een van de ondernemingen was die Brandeis Goldschmidt als onderhandelaar benoemden voor de eerste overeenkomst met Raznoimport in 1963, vanaf het begin aan deze overeenkomsten deelnam. Op welke wijze VAW tussen 1963 en 1968 precies aan de Brandeis-overeenkomsten deelnam, werd de Commissie voor het eerst door Alcan onthuld in een brief van 23 januari 1980. Hieruit blijkt dat Alcan akkoord ging met de toewijzing aan VAW van Oostblok-metaal krachtens de afspraken met Raznoimport in 1963 en 1964, met Metalimpex in 1964 en 1966, en met Intrac in 1965 en 1966. In ruil voor Alcan's toezegging om een toewijzing Oostblok-metaal namens VAW af te nemen, beloofde VAW gewoonlijk van Alcan overeenkomstige hoeveelheden aluminiumprodukten te kopen. In de praktijk drong Alcan echter niet steeds op deze verkopen aan of werd de zaak door VAW met haar op een andere wijze afgehandeld. Volgens het antwoord van Alcan kon VAW niet rechtstreeks aan de Brandeis-overeenkomsten deelnemen, omdat invoer van Oostblok-aluminium in de Bondsrepubliek Duitsland destijds was verboden of aan zeer strikte banden gelegd.

2.4.3. De aan Swiss Aluminium vanaf 1971 toegewezen quota's omvatten de hoeveelheden die door RTZ en BICC zouden worden aangekocht. De quota's voor deze laatste twee ondernemingen stemden overeen met hun respectieve aandeel in, aanvankelijk, de geschatte produktie en later in de verkopen van Anglesey Aluminium Ltd, zoals berekend aan de hand van het percentage van het aandelenkapitaal

in Anglesey Aluminium waarover RTZ en BICC beschikten (1).

2.4.4. De deelneming van RTZ en BICC lijkt op deze manier te zijn geregeld om de voorschriften van de Restrictive Trade Practices Act van het Verenigd Koninkrijk te omzeilen. Anglesey Aluminium Ltd had in december 1970 beloofd een verbintenis aan te gaan om overeenkomstig de Brandeis-overeenkomsten aluminium af te nemen, nadat deze onderneming lid van de EPAA was geworden, doch in januari 1971 gaf RTZ te kennen dat er „juridische en technische problemen waren gerezen" met betrekking tot haar deelneming en dat zij BACO langdurig had geraadpleegd; zij verklaarde: „wij trachten een formule te vinden die niet in strijd is met het Trade Practices Court van het Verenigd Koninkrijk" en vroeg of Swiss Aluminium bereid zou zijn de overeenkomst met RTZ te sluiten en namens haar in de Master Agreement (hoofdovereenkomst) op te treden. Aldus geschiedde.

2.4.5. Uit de „Eastern metal distribution"-lijst voor 1974 blijkt dat de aan Alcan Canada toegewezen quota's een deel voor derden omvatten. De door Alcan opgenomen hoeveelheid Oostblok-metaal omvatte niet slechts de hoeveelheid, evenredig aan de verkopen van de Alcan-maatschappijen in Europa, maar ook een hoeveelheid evenredig aan het aandeel van Kaiser Aluminium & Chemical Corporation in de verkopen van Alcan Booth Industries Ltd (waarin gedurende de gehele relevante tijd Kaiser een aandeel had van 25 %).

2.4.6. In 1968 ondertekende Mosal A/S, de gemeenschappelijke dochteronderneming van Elkem en Aluminium Company of America (Alcoa), een aankoopovereenkomst met Brandeis Goldschmidt. In 1971 werd een soortgelijke overeenkomst gesloten door Elkem, maar de krachtens deze overeenkomst toegewezen quota's werden niet alleen berekend aan de hand van Mosal's „verkopen in West-Europa" maar ook van verkopen in West-Europa door Alcoa. Terwijl Elkem de Brandeis-overeenkomst in 1971 ondertekende, viel meer dan 60 % van de toegewezen quota's toe aan de verkopen door Alcoa, rechtstreeks dan wel via Mosal.

2.4.7. De bovenbeschreven regeling op lange termijn waarbij Alcan, VAW, Swiss Aluminium, RTZ, Kaiser, BICC, Elkem en Alcoa waren betrokken, waren niet de enige gevallen waarin Oostblok-metaal door de handen van de ene westerse producent naar de andere ging. Bovendien vonden er van tijd tot tijd tussen EPAA-leden in het kader van hun dagelijkse handelstransacties ad-hoc-verkopen en ruiltransacties van Oostblok-metaal plaats.

(1) Anglesey Aluminium was oorspronkelijk voor 43 % in handen van RTZ en voor 27 % in die van BICC. In 1975 beliepen deze percentages 33 % voor RTZ en 19 % voor BICC. BICC was in december 1975 geen aandeelhouder meer. De overblijvende aandeelhouder was Kaiser Aluminium & Chemical Corporation die eind 1975 de meerderheidsaandeelhouder werd met 66,6 % van het aandelenkapitaal.

3. Naleving van de overeenkomsten

3.1. *Inleiding*

Doel en gevolgen van de reeks overeenkomsten tussen Brandeis Goldschmidt, de westerse aluminiumproducenten en de organisaties voor buitenlandse handel kunnen worden afgeleid uit de wijze waarop zij werden toegepast en voor de naleving ervan werd zorg gedragen, en uit de soorten handelingen die als inbreuken werden opgevat.

3.2. Gedurende de gehele looptijd van de Brandeis-regeling ondernamen de westerse producenten stappen om de voorwaarden van de beperkingen, waartoe de organisaties voor buitenlandse handel zich bereid hadden verklaard, te doen naleven.

3.3. *Naleving van de overeenkomsten van 1963 – 1964 en van 1964 – 1965*

3.3.1. De overeenkomst van 1963 tussen Raznoimport en Brandeis Goldschmidt stond uitdrukkelijk toe dat Raznoimport aluminium-halffabrikaten leverde. In 1964 sloot een onafhankelijke handelaar in het Verenigd Koninkrijk, Non-Ferrous Stockholders, een overeenkomst voor de invoer van maximaal 10 000 ton aluminiumplaat.

De Regering van het Verenigd Koninkrijk had kort tevoren aluminiumplaat op de „algemene vergunningenlijst" geplaatst als uitvloeisel van een handelsovereenkomst tussen haar en de Regering van de USSR, en Non-Ferrous Stockholders wenste van de aldus ontstane gelegenheid tot zaken doen gebruik te maken. Toen zij van de overeenkomst met Non-Ferrous Stockholders hoorden, verhinderden Alcan UK, BACO en Swiss Aluminium echter gezamenlijk de uitvoering daarvan door Raznoimport de belofte af te dwingen geen aluminiumplaat naar het Verenigd Koninkrijk te exporteren.

In een telexbericht van Alcan UK van 1 mei 1964 aan Alcan International Ltd werd het volgende uiteengezet:

> „Betreft telexbericht van 30 april [van Alcan SA] : [BACO] meent nu dat wij onze huidige positie als gevolg van metaalonderhandelingen moeten gebruiken om aan te dringen op volledige annulering van de overeenkomst over aluminiumplaat tussen de Russen en Non-Ferrous Metals. Naar haar mening – waarmee wij het eens zijn – zou zelfs 2 000 ton Russische plaat per jaar ernstige gevolgen hebben voor de stabiliteit van de markten van het Verenigd Koninkrijk en het vasteland en moet alles in het werk worden gesteld om dit te voorkomen . . . [BACO] zal haar handtekening onder de metaalovereenkomst weigeren te zetten tot de Russen schriftelijk beloven af te zien van alle export van halffabrikaten naar West-Europa . . . Verzoeken om Uw commentaar betreffende de politiek die op de vergadering van maandag in Zürich moet

worden gevolgd, waarop naar wij menen Alcan SA en Alcan UK de groep vertegenwoordigen . . .".

Per brief van 18 mei 1964 beloofde Raznoimport in de periode van mei 1964 tot en met december 1965 niet meer dan 3 000 ton aluminiumplaat naar het Verenigd Koninkrijk te zullen exporteren.

3.3.2. In het „geest van de overeenkomst"-beding, dat het eerst in 1964 opdook, beloofde Metalimpex „verkopen van aluminium-halffabrikaten in de geest van deze overeenkomst te zullen afhandelen". Daarmee bedoelden de partijen dat verkopen van halffabrikaten op het oude peil moesten worden gehouden. In een memorandum van BACO van 15 september 1965 staat het volgende:

„Een voorwaarde in de overeenkomst hield in dat de Russen hun export van aluminium-halffabrikaten naar het Verenigd Koninkrijk gedurende de contractperiode tot 3 000 ton moesten beperken. Deze 3 000 ton zouden komen bij de reeds bestelde, maar nog niet geleverde 2 000 ton. De Hongaren gingen inderdaad akkoord met een beperking van hun verkopen van halffabrikaten in het Verenigd Koninkrijk tot het toen bereikte peil (ongeveer 660 ton per jaar).".

3.4. *Naleving van de overeenkomsten van 1968 – 1970*

3.4.1. Uit een brief van 22 juli 1970 van Swiss Aluminium aan Brandeis Goldschmidt blijkt echter dat er inbreuken plaatsvonden op de reeks overeenkomsten van 1968 – 1970 en dat de EPAA-leden stappen ondernamen om deze inbreuken tegen te gaan. In de brief zijn de inbreuken in de vorm van tabellen weergegeven, waarvan de tekst in bijgaande tabel 5 is opgenomen. Hieruit blijkt ook dat het voornaamste middel dat de EPAA-leden toepasten om de organisaties voor buitenlandse handel ieder voordeel uit leveranties boven de overeengekomen quota te ontnemen, eruit bestond om zodanige overschrijdingen op de quota's voor het volgende jaar in mindering te brengen.

3.4.2. Gedurende de gehele looptijd van de Brandeis-overeenkomsten bestond herhaaldelijk een tekort aan aluminiumschroot in de Gemeenschap en in de landen van West-Europa. Het was nimmer het beleid van enig daarbij betrokken Westeuropees land om de invoer van aluminiumschroot te beperken. Gedurende 1968 en 1969 protesteerden de smelterijen van secundair aluminium van het Verenigd Koninkrijk herhaaldelijk bij de Board of Trade van het Verenigd Koninkrijk om het schroottekort te verminderen en verklaarde de Association of Light Alloy Refiners and Smelters dat in 1965, toen Rusland de belangrijkste leverancier van schroot naar de markt van het Verenigd Koninkrijk was, de import uit Rusland 15 000 ton had bedragen. Deze bron was „volledig opgedroogd".

Bij iedere gelegenheid voerden de smelterijen van primair aluminium in het Verenigd Koninkrijk aan dat er voldoende voorraden primair aluminium waren om schroot te vervangen. Primair aluminium was voor de smelters van secundair aluminium duurder dan schroot.

3.4.3. Klachten inzake inbreuken op de Oostblok-metaalovereenkomsten en de in 1970 getroffen maatregelen om zich van de naleving van de overeenkomsten te verzekeren, zijn weergegeven in tabel 6 die gedeeltelijk tabel 5 overlapt.

De bijzonderheden over de in 1970 ondernomen actie om wat de leveringen naar de Gemeenschap betreft, de in elk van de overeenkomsten tussen Brandeis Goldschmidt en de organisaties voor buitenlandse handel opgenomen beperkingen te doen naleven, worden hieronder nader beschreven.

Raznoimport

3.4.4. Brandeis Goldschmidt diende op 12 augustus 1970 een klacht in over de leverantie van 1 000 ton primair blok naar Rotterdam voor rekening van een metaalhandelaar, Panchaud Frères SA. Toen Raznoimport aangaf dat zij geen antwoord had ontvangen op een over deze zaak aan Panchaud Frères gerichte brief, antwoordde Brandeis Goldschmidt:

„Wij hebben nota ervan genomen dat U nog geen antwoord hebt ontvangen van Panchaud Frères SA betreffende de 1 000 ton Russische aluminium die, buiten de Basel-overeenkomst om, naar Rotterdam zijn verscheept.

Aangezien wij sluitende bewijzen hebben geleverd dat dit materiaal ruwe-aluminiumblokken van Russische herkomst en uit Rusland verzonden was, zullen wij deze hoeveelheid van de toewijzing voor het vierde kwartaal aftrekken.".

3.4.5. Ook werden klachten ingediend door Endasa betreffende de levering aan een Spaanse kabelfabrikant, Echevarria Hermanos SA, van 152 ton aluminiumblok van Russische herkomst. De klacht, vervat in een brief van 13 november 1970, was gericht tot de EPAA in Düsseldorf en hield in:

„Wij bevestigen [ons] telexbericht over de invoer van aluminiumblok uit de USSR.

De Spaanse importvergunning nr. 7.155.023 is aan de Spaanse kabelfabrikant Echevarria Hermanos SA afgegeven voor 152 234 kg aluminiumblok cif Spaanse havenprijs, equivalent van 21 US-c/1b (1) en het land van herkomst van dit metaal blijkt de USSR te zijn.".

Swiss Aluminium antwoordde per telexbericht van 20 november 1970:

(1) Deze prijs was aanmerkelijk lager dan die welke ingevolge de Brandeis-overeenkomsten gold (566 US-dollar per ton).

„[Uw brief van 13 november 1970] aan EPAA. Gelieve alle brieven betreffende Oostblok-metaal naar Zürich te zenden."

en vroeg Endasa om verdere bijzonderheden. Swiss Aluminium stelde uiteindelijk vast dat de betrokken partij oorspronkelijk voor het Verenigd Koninkrijk bestemd was, overeenkomstig de Brandeis-overeenkomsten, maar door de betrokken westerse producent was doorverscheept.

Impexmetal

3.4.6. Een offerte aan Swiss Aluminium van 1 000 ton Pools aluminium leidde tot een brief van 9 juli 1970 van Swiss Aluminium aan Brandeis Goldschmidt in de volgende bewoordingen:

„Deze offerte vormt een schending van onze overeenkomst. Ten einde de markt niet te verstoren heeft Swiss Aluminium besloten dit metaal aan te kopen en het niet te laten aanbieden aan onafhankelijke aluminiumverbruikers.

Deze hoeveelheid, precies 1 000 ton, zal worden afgetrokken van de quota's voor 1970 die door Impexmetal aan de groep moeten worden geleverd. Om U de gelegenheid te geven de zaak tegenover Impexmetal Warschau te bewijzen, zenden wij U hierbij de originele analysecertificaten, uitgegeven door Huta Aluminium „Konin".

. . . Als gevolg van het bovenstaande moet de totale van Impexmetal af te nemen hoeveelheid voor dit jaar tot 15 085 long tons worden verminderd. Gelieve Impexmetal dienovereenkomstig in te lichten.".

3.4.7. Swiss Aluminium beklaagde zich ook over de activiteiten van een Britse metaalhandelaar bij de verkoop van Pools aluminium aan Argentinië. Een telexbericht van 2 december 1970 aan Brandeis Goldschmidt luidde:

„Wij beschikken over betrouwbare informatie dat British Metals Corporation Pools metaal in Argentinië heeft aangeboden tegen 523 US-dollar per 1 000 kg voor 180 dagen. Dit is in strijd met artikel 2 (prijs niet lager) (1). Wij verzoeken om intrekking van de offerte – indien de verkoop is gesloten zullen wij tot inminderingbrenging overgaan.".

3.4.8. Op 4 december 1970 diende Swiss Aluminium nog een klacht in bij Brandeis Goldschmidt:

„Hongaars of Pools metaal –

Onze dochtermaatschappij Satral, België, ontving een offerte van Landa Metals voor 200 ton tegen 198 pond sterling per ton. Al deze offertes lijken tot een gewoonte te zijn geworden en hebben een slechte invloed op het prijsniveau. Gelieve de leveranciers te vragen nu met deze onzin op te houden.".

(1) De prijs van Brandeis was toen 566 US-dollar per ton, betaling tegen documenten.

Het bericht werd aan Impexmetal en Metalimpex doorgegeven.

Metalimpex

3.4.9. Bij brief van 20 mei 1970 aan Brandeis Goldschmidt drong Swiss Aluminium aan op intrekking van een prijsopgave voor Hongaars aluminium aan Alfa Romeo SpA. De brief was in de volgende bewoordingen gesteld:

„Ons is medegedeeld dat de Hongaren, waarschijnlijk Metalimpex, aangeboden hebben, Alfa Romeo in 1971 4 000 ton aluminiumlegering AlSi9 te leveren en dat zij bovendien in 1969 reeds 200 ton hebben geleverd.

Beide gedragingen vormen een schending van de lopende overeenkomst omdat de termijn voor de nieuwe overeenkomst 31 oktober 1970 afloopt en er voor dat tijdstip geen prijsopgaven voor het volgende jaar kunnen worden toegestaan.

Gelieve hiertegen te protesteren en om intrekking van het aanbod te vragen. De vorig jaar geleverde 200 ton zullen het volgend jaar in mindering worden gebracht . . .".

3.4.10. Behalve de in 1969 geleverde 200 ton kocht Alfa Romeo SpA van Metalimpex of van andere organisaties voor buitenlandse handel geen verdere hoeveelheden.

Metalimex / Kerametal

3.4.11. In januari 1970 kreeg een Slovaakse vennootschap, Kerametal Ltd, met Metalimex de verantwoordelijkheid voor de levering van aluminium volgens de Brandeis-overeenkomsten. Niet duidelijk is of de nieuwe vennootschap, Kerametal, al dan niet bevrijd wilde worden van de volgens de Brandeis-overeenkomst geldende beperkingen, maar Brandeis Goldschmidt herinnerde Kerametal na een vergadering in juli 1970 eraan dat:

„. . . het ons, ten aanzien van secundair aluminium, halffabrikaten, legeringen en het andere besproken ruwe aluminium, spijt dat de Overeenkomst, artikel 2, op generlei wijze kan worden gewijzigd en afwijking daarvan onmogelijk is.".

Intrac

3.4.12. Begin 1970 onthulde Intrac tegenover Brandeis Goldschmidt dat zij een overeenkomst had gesloten voor de verkoop naar de Bondsrepubliek Duitsland van 2 200 ton aluminiumdraad en 3 750 ton primair blok. Intrac zelf stelde voor de 5 950 ton in mindering te brengen op haar totaal van 8 990 ton die volgens de Brandeis-overeenkomst moest worden geleverd. Brandeis Goldschmidt antwoordde op 27 januari 1970 aldus:

„. . . onze vrienden gaan niet akkoord met Uw verkoop van aluminiumdraad en de daaruit voortvloeiende aftrek van aluminiumblok.

Wij verwijzen in dit verband naar Uw brief van 26 juni 1968.

Onze vrienden dringen erop aan dat U de overeenkomst voor draad annuleert en de blokken levert. Wij beseffen dat het moeilijk voor U is een bestaande overeenkomst op te zeggen, maar zij had nimmer mogen worden gesloten. Ten einde een oplossing te vinden, stellen wij voor dat U de 2 000 ton blok dit jaar levert; deze hoeveelheid zal dan bij een eventuele overeenkomst voor 1971 in mindering worden gebracht.

Gelieve bevestiging, omdat er anders naar ons oordeel werkelijk veel last voor U zal ontstaan.".

Intrac antwoordde dat zij niet begreep hoe er „last" kon ontstaan, indien zij de betrokken hoeveelheden in mindering zou brengen op de quota's die zij krachtens de Brandeis-overeenkomsten zou verkopen. Op dit betoog antwoordde Brandeis Goldschmidt als volgt:

„. . . indien U kijkt naar de overeenkomst welke Brandeis Goldschmidt, Basel, met U heeft gesloten, is er geen twijfel mogelijk dat de verkoop van 2 000 ton verboden is. U neemt het standpunt in dat in 1968 materiaal is verkocht door DIA dat later door ons in mindering is gebracht en dat dit als precedent moet worden beschouwd. De verkoop in 1968 was een inbreuk; wij hebben geprotesteerd en de hoeveelheid afgetrokken, omdat U in Uw brief van 26 juni 1968 bevestigde dat door DIA geen verdere verkopen zouden plaatsvinden. Wij hebben met andere woorden deze transactie als een uitzondering behandeld, maar onder geen enkele omstandigheid U of DIA het recht gegeven verdere verkopen tot stand te brengen en het equivalent van de hoeveelheid later van Uw contract met Basel af te trekken.

U zult moeten erkennen dat de overeenkomst, welke U met Basel heeft gesloten, haar zin zou verliezen indien wij U deze rechten zouden geven omdat dit U de keus zou laten halffabrikaten of blokken, wanneer de markt voor U gunstig is, tegen een betere prijs dan die van de overeenkomst te verkopen en de hoeveelheid later in mindering te brengen . . . In ieder geval gelieve U de 2 000 ton blok als besteld te leveren, omdat wij ons programma niet kunnen wijzigen; wij zullen deze in 1971 in mindering brengen.".

Brandeis Goldschmidt deed Swiss Aluminium afschrift van de telexberichten toekomen die over de 2 000 ton aluminium met Intrac waren gewisseld en beloofde Swiss Aluminium op de hoogte te houden. Brandeis Goldschmidt deelde Swiss Aluminium op 6 mei 1970 mede dat:

„de partij tot slechts 500 ton was verminderd en in een conversie-overeenkomst en niet een rechtstreekse verkoop was ondergebracht".

3.4.13. De activiteiten van Intrac bleven tot klachten aanleiding geven. Op 27 mei 1970 deelde Swiss Aluminium aan Brandeis Goldschmidt het volgende mede:

„Hebben zojuist uit Duitsland vernomen dat de Duitse Democratische Republiek 5 000 tot 7 500 ton aanbiedt voor 1971 en de volgende jaren. Gelieve krachtig bij Intrac te protesteren, omdat iedereen aan de overeenkomsten is gebonden en vóór 31 oktober 1970 geen actie van die aard mag plaatsvinden, aangenomen dat er op dat tijdstip geen nieuwe overeenkomst kan worden gesloten.".

Brandeis Goldschmidt nam de zaak op met Intrac. Deze legde uit dat de betrokken „besprekingen" slechts „informatief" waren, „mochten wij niet tot overeenstemmig komen". Ook werd onthuld dat Intrac 3 000 ton aan West-Duitsland had verkocht en voornemens was, deze hoeveelheid van de quota's van 1971 af te trekken:

„. . . zij [Intrac] vertelde ons dat zij voor het eind van dit jaar 3 000 ton naar West-Duitsland heeft verkocht en gaf als reden op dat het ging om een paar ingewikkelde financiële transacties en dat zij dit materiaal moest verkopen . . . zelf vermeldde zij dat . . . deze hoeveelheid over 1971 in mindering zou moeten worden gebracht.".

Deze informatie ontketende een felle reactie van Swiss Aluminium. In haar brief van 25 juni 1970 verklaarde Swiss Aluminium:

„Wij zijn na ontvangst van Uw brief van 12 juni 1970 nogal verontrust en hebben ons tot VAW gericht om te weten te komen, aan wie dit metaal kan zijn verkocht.

Zij hebben helaas geen succes gehad. Wij zijn echter beslist van mening dat wij de verklaring van Intrac niet moeten aanvaarden en dat U hun moet vragen de verkoop te annuleren.

Wij kunnen niet toestaan dat een lopende overeenkomst opzettelijk wordt doorkruist met een gelijktijdig aanbod om de betrokken hoeveelheid bij een toekomstige overeenkomst in mindering te brengen, mocht er een komen. Doel en geest van deze overeenkomst is, Oostblok-metaal aan Westeuropese producenten te verkopen en niet aan onafhankelijke aluminiumverbruikers. Voorts blijft er nog de kwestie van de prijs.".

Naar aanleiding van deze klacht zond Brandeis Goldschmidt op 29 juni 1970 Intrac de volgende brief:

„Betreffende de 3 000 ton welke U voor levering eind 1970 naar West-Duitsland hebt verkocht: onze vrienden zijn uitermate verstoord door dit bericht; zij vragen U de verkoop te annuleren, omdat deze in strijd is met de Overeenkomst van Basel en tevens volledig indruist tegen de geest van de overeenkomst.".

3.4.14. Terwijl deze zaak werd opgeklaard, diende Swiss Aluminium nog een klacht in die inhield dat Eisen und Metall aluminium uit de Duitse Democratische Republiek aanbood aan kopers in de Bondsrepubliek Duitsland. In een telexbericht van 23 juni 1970 werden de bewoordingen van de klacht van Swiss Aluminium aan Intrac overgebracht:

> „Eisen und Metall, Gelsenkirchen, bieden 99,5 % Oostduitse aluminium tegen 212 DM franco klant aan. 500 ton juli, 200 ton september, 100 ton oktober. Dit maakt geen deel uit van de vrije quota die via VAW gaat. Het Interzonenabkommen staat import van DDR-aluminium toe tot 22 miljoen DM. De 5 000 ton (3 750 via Brandeis + 1 250 ton vrije quota) vertegenwoordigen ongeveer 11 miljoen DM. De Duitse Democratische Republiek kan derhalve volgens de Westduitse regelingen nog ongeveer 5 000 ton naar West-Duitsland exporteren, maar het zou ten stelligste schending van de huidige overeenkomst opleveren. Gelieve Intrac daarom te vragen, de offerte onmiddellijk in te trekken.".

Intrac ontkende vervolgens dat zij de betrokken hoeveelheid aan Eisen und Metall had aangeboden of geleverd.

3.5. *Naleving van de overeenkomsten van 1971 – 1976*

3.5.1. Tabel 7 geeft een overzicht van de pogingen om de overeenkomsten te doen naleven. Uit al deze pogingen blijkt dezelfde mate van waakzaamheid ten aanzien van het marktgebeuren en een krachtig protest tegen beweerde inbreuken op de overeenkomst.

3.5.2. Uit de klachten blijkt dat de westerse producenten bereid waren om zich in het kader van het contract te verzetten tegen de activiteiten van de organisaties voor buitenlandse handel die volgens de contracten waren toegestaan of althans niet verboden.

3.5.3. In mei 1971 huldigde Swiss Aluminium het standpunt dat Raznoimport geen produkten mocht tentoonstellen op een tentoonstelling van exportgoederen van de USSR die in Basel zou worden gehouden. In een antwoord van 31 mei 1972 beloofde Raznoimport alleen aluminium van hoog zuiverheidsgehalte (99,9 %) en enkele walserijprodukten ten toon te stellen en verklaarde dat zij geen hoeveelheden aluminium van andere zuiverheidsgehalten gedurende de beurs zou aanbieden.

3.5.4. De uitvoer door Raznoimport en Impexmetal van aluminiumslakken met een aluminiumgehalte van 15 – 20 % lokte eveneens protest uit. Hoewel Raznoimport antwoordde dat de export van aluminiumslakken niet door de overeenkomst wordt verboden, hield Brandeis Goldschmidt vol dat het aluminiumgehalte van de slakken in mindering moet worden gebracht op de aankopen van primair metaal. Bij andere gelegenheden, met name toen Intrac wilde verkopen naar de Bondsrepubliek Duitsland buiten de Brandeis-overeenkomsten om en aanbood de desbetreffende hoeveelheid af te trekken van de quota voor de volgende jaren, weigerde Brandeis Goldschmidt.

3.5.5. Gedurende deze periode stonden de westerse producenten erop dat zij voorafgaande goedkeuring moesten geven voor de conversiecontracten (waarbij aluminium uit Oost-Europa zou worden geconverteerd tot halffabrikaten en weer uitgevoerd naar Oost-Europa), of dat zij althans kennis droegen van de transacties om ervoor te kunnen zorgen dat de Brandeis-overeenkomsten niet werden ontdoken.

3.5.6. Bij sommige gelegenheden klaagden de westerse producenten over offertes of verkopen door organisaties voor buitenlandse handel van de oostelijke landen naar de Verenigde Staten. Dit land vormde onderdeel van de markten die contractueel buiten het bereik lagen van de organisaties voor buitenlandse handel van de Oosteuropese landen en de klachten vallen hoofdzakelijk binnen het gebied van de verschillende concurrentie-instanties ter plaatse. Hieruit blijkt dat de westerse producenten vastbesloten waren de overeenkomsten te doen naleven, doch zij zijn eveneens van belang voor de Gemeenschap, omdat steeds de mogelijkheid bestond dat de goederen naar de Gemeenschap konden terugkeren. Dit werd door de westelijke producenten erkend.

3.5.7. Tijdens de mislukte onderhandelingen voor een overeenkomst in 1976 stelde Raznoimport een ontwerp op waarin aan de lijst van landen, waarheen Raznoimport mocht exporteren, werden toegevoegd Japan, Canada, de Verenigde Staten en Thailand. Alcan UK wilde dat slechts Thailand „vrij" zou zijn; BACO ging verder en verklaarde in een telexbericht aan Swiss Aluminium (8 juni 1976):

> „4. De Verenigde Staten moet onder de overeenkomst vallen wegens gemak van teruglevering naar Europese markt door handelaren.".

3.5.8. In 1971 en 1972 werden klachten ingediend wegens de invoer van Joegoslavisch aluminium naar Italië, terwijl in één geval het metaal duidelijk van Joegoslavische herkomst was. Swiss Aluminium schreef bij die gelegenheid (brief van 17 januari 1972) aan Raznoimport:

> „Het metaal dat zij in Italië verkopen, draagt Uw merk niet en het is derhalve duidelijk dat zij Uw metaal intern gebruiken en hun eigen metaal wederuitvoeren, dat wil zeggen zij kunnen alleen wederuitvoeren op grondslag van hun import uit de USSR . . . Ik zie geen andere oplossing dan dat U Uw export naar Joegoslavië beperkt, zolang zij hun eigen metaal op deze wijze in Italië dumpen.".

3.5.9. Tijdens een bijeenkomst van de werkgroep van de Hongaars-Italiaanse Commissie voor Economi-

sche Samenwerking, een instantie bestaande uit vertegenwoordigers van regering en industrie, die van 31 januari tot 2 februari 1972 te Boedapest werd gehouden, toonden de Hongaren belangstelling voor het gebruik van Italiaanse technologie om in Hongarije met de produktie van spuitbussen te starten. De Italiaanse delegatie had belangstelling getoond voor het gebruik van Hongaarse aluminiumslakken (een halffabrikaat) als betaling voor de know-how. Toen dit ter kennis kwam van Swiss Aluminium via haar Italiaanse dochteronderneming, verzocht Swiss Aluminium aan Brandeis Goldschmidt tussenbeide te komen bij Metalimpex, die accepteerde dat aluminiumslakken vielen onder de Brandeis-overeenkomsten (die een jaarlijks maximum van 1 016 ton voorschreven voor de export van halffabrikaten door Metalimpex).

3.6. *Naleving van de verplichting Oostblok-metaal af te nemen*

3.6.1. Het lidmaatschap van de EPAA bracht een verplichting met zich om een voorgeschreven quota Oostblok-metaal te kopen. De nakoming van deze verplichting stond onder toezicht van leden van het Executive Committee van de EPAA.

3.6.2. In 1974 deelde Alsar aan Brandeis Goldschmidt mede dat hij een leverantie kon ontvangen van 1 210 ton uit de rest van zijn quota voor 1974. Het Executive Committee van de EPAA (toen bestaande uit Swiss Aluminium, PUK, Montedison, Ardal, VAW en BACO) oefende druk uit op Alsar de partij af te nemen, maar was bereid toe te staan dat de partij door een ander lid van de EPAA werd overgenomen. Toen de quota van Alsar niet door een ander EPAA-lid werd overgenomen zond Swiss Aluminium op 30 september 1974 een telexbericht aan Alumetal met het verzoek om de bijstand van deze onderneming om Alsar te dwingen haar contractuele verplichtingen na te komen.

Alsar gaf tijdens de hoorzitting commentaar op dit incident met de volgende verklaring van zijn juridisch adviseur:

> „. . . Er was bij Alsar een zekere terughoudendheid . . . Het was duidelijk dat Alsar met de inwerkingstelling van nieuwe bedrijven en nieuwe investeringen niet zeer verlangend was ook een deel van de quota's uit de Brandeis-overeenkomst af te nemen. Anderzijds was de produktie of de verkoop van aluminium in een systeem dat als oligopolistisch werd beschreven, zonder een vriendschappelijke relatie met alle andere producenten volstrekt onmogelijk. Uit de bescheiden blijkt dan ook dat Alsar in het eerste stadium lid van de EPAA trachtte te worden zonder de quota's aan te nemen; ten slotte werd zij min of meer overreed om dit te doen omdat er voor haar een vrij sterke noodzaak bestond metaal te verkopen en in de handel te brengen.".

4. **De prijs**

4.1. *Oogmerk reeds bij de aanvang*

Het was van meet af aan de bedoeling van de westerse producenten prijsschommelingen te voorkomen. Het ging niet om de ingevoerde hoeveelheden: uit tabel 8 blijkt dat alleen in België en Luxemburg de hoeveelheden in 1962 beduidend toenamen ten opzichte van de voorafgaande jaren. Wat het Verenigd Koninkrijk betreft heeft de invoer in 1959 zijn hoogtepunt bereikt en bevond zich in 1962 nog beneden de drempel waarover tussen de regeringen overeenstemming was bereikt en die gold tot oktober 1961.

4.2. De oorspronkelijke groep van westerse producenten was het in de periode tussen november 1962 en februari 1963 erover eens dat „het gewenst zou zijn zich zekerheid te verschaffen omtrent de voorwaarden waaronder de Russische exporteur (Raznoimport) vermoedelijk bereid zou zijn zijn exportquota van ruw aluminium uitsluitend aan Westeuropese aluminiumproducenten te verkopen in plaats van de westerse markten voor aluminium te ontwrichten door dit materiaal tegen dumpingprijzen aan handelaren of verbruikers op deze markten te verkopen" (1). Hetzelfde punt werd gelijktijdig en wat tactvoller door Brandeis Goldschmidt aan Raznoimport voorgelegd in de passage vermeld in punt 1.4.2. Brandeis Goldschmidt vervolgde:

> „Naar onze mening is het voordeel dat in ons voorstel voor U is gelegen dat U in de eerste plaats een betere opbrengst zult hebben voor Uw aluminium, terwijl U bovendien voor een vaste hoeveelheid over een afzetgebied zult beschikken. Zoals U ongetwijfeld weet, wordt Uw aluminium vaak als gevolg van ruilhandel tegen zeer lage prijzen aangeboden, hetgeen tot een ondermijning van de structuur van de wereldprijzen leidt . . .
>
> Onze bedoeling zou zijn de distributie zoveel mogelijk te regelen, zodat wij dezelfde handelaren en verbruikers voorzien die in het verleden van U metaal hebben betrokken, een en ander met een zo gering mogelijke verstoring van de bestaande prijsstructuur.".

In zijn verslag aan de westerse producenten over de eerste vergadering met Raznoimport verklaarde Brandeis Goldschmidt:

> „Wij achtten het gedurende onze onderhandelingen noodzakelijk aan Raznoimport te kennen te geven dat bepaalde producentengroeperingen achter ons stonden. Wij verklaarden dat de belangrijkste reden van onze benadering was de bestaande prijsstructuur te behouden, hetgeen evenzeer in hun belang was als in het onze . . .".

(1) Ontleend aan door BACO verstrekte gegevens in antwoord op een nota van de Registrar of Restrictive Practices van het Verenigd Koninkrijk op grond van artikel 14 van de Restrictive Trade Practices Act 1956.

4.3. In de eerste overeenkomst (nr. 68/3326) werd het Raznoimport toegestaan onder andere aan Argentinië en Zweden te verkopen, maar zulks onder de verplichting in die landen te verkopen tegen „prijzen die niet lager zijn dan die welke in deze overeenkomst zijn vermeld". Intrac sloot later een vergelijkbare overeenkomst met betrekking tot Zweden. In een brief van 18 mei 1964 wijzigde Raznoimport zijn tweede overeenkomst (nr. 68/4364, die in hoofdzaak met de eerste overeenkwam) in dier voege dat wanneer zij in de gelegenheid zou zijn staven te verkopen, zij dit zou doen tegen prijzen die niet „de geest van de bovengenoemde overeenkomst zouden ondermijnen". Soortgelijke prijsbedingen werden opgenomen in alle latere overeenkomsten met alle organisaties voor buitenlandse handel.

In de gevallen waarin de mogelijkheid van uitvoer van geringe hoeveelheden halffabrikaten naar de Gemeenschap in het kader van de Brandeis-overeenkomsten was opengelaten (deze vrijheid bestond alleen in het geval van Raznoimport en Metalimpex) kwamen partijen overeen dat:

> „verlaging van de prijzen voor aluminiumprodukten de markt voor aluminium in gevaar zou brengen en deze overeenkomst ondermijnen; derhalve verbinden de verkopers zich ertoe bij hun verkopen van aluminium-halffabrikaten in de geest van deze overeenkomst te werk te gaan".

Deze verplichting was niet beperkt tot de geringe quota's halffabrikaten die in andere dan de uitgesloten landen mochten worden verkocht, maar hield een algemene verplichting van Raznoimport en Metalimpex in voor al hun voor uitvoer bestemde verkopen.

4.4. Uit sommige klachten van westerse producenten over schendingen van de overeenkomst blijkt dat de prijs een factor vormde die tot moeilijkheden aanleiding gaf: Pools metaal voor Argentinië (zie punt 3.4.7). Op 4 december 1970 beklaagde Swiss Aluminium zich over een offerte die was gedaan aan haar dochteronderneming in België van 200 ton tegen een netto bedrag van 198 pond sterling, die naar zij opmerkte „een ongunstige weerslag zou hebben op het prijsniveau". Een klacht over de uitvoer in 1971 uit Rusland naar het Verenigd Koninkrijk van geringe hoeveelheden plaat wees erop dat de prijs volgens de Invoerstatistieken 171 tot 177 pond sterling lager lag dan de lijstprijs en de prijs van de voorraadhouder met ongeveer 100 pond sterling onderbood. Later in dat jaar werd met betrekking tot uit Joegoslavië uitgevoerde hoeveelheden over te lage prijzen geklaagd.

4.5. De reden waarom de Russische prijzen in 1963 tot bezorgdheid van de westerse producenten aanleiding gaven, zijn niet duidelijk. In zijn antwoord op de punten van bezwaar van de Commissie verklaarde Alcan dat in 1963 „de USSR geringe, maar toenemende hoeveelheden metaal in Londen verkocht tegen prijzen die per ton 20 of 25 pond sterling beneden de Alcan-uitvoerprijzen lagen (hetgeen neerkomt op een korting van 11 – 14 %)". Niets kon deze verklaring evenwel staven. In dat jaar werden op de lijstprijzen van de producenten kortingen verleend. De United States National Bureau of Economic Research was van mening dat toentertijd „belangrijke kopers . . . gewoonlijk tegen een of twee cents beneden de lijstprijs aluminium konden vinden". Dit komt neer op een korting van 4 – 8 %. De Russen namen op de markt geen sterke positie in en een extra korting die op een zwakke markt wordt gegeven, zou niet ongepast zijn. Bovendien zijn de op de vrije markt verhandelde hoeveelheden altijd marginaal geweest, hetgeen betekent dat de prijzen tot onstabiliteit neigen en op een zwakke markt dieper zullen vallen dan het geval zou zijn met die van de gevestigde aanbieders. Zonder meer te weten omtrent de prijzen waartegen toentertijd transacties van zowel de Russische als de westerse producenten tot stand kwamen, is het niet mogelijk te beoordelen hoe laag de Russische prijzen in werkelijkheid waren.

4.6. Sommige westerse producenten betoogden dat de Russische prijzen vóór 1963 oneerlijk waren en allen gaven te kennen dat de Oosteuropese prijsvaststelling zonder de Brandeis-overeenkomsten oneerlijk zou zijn gebleven. Het laatste punt is niet te bewijzen, maar de argumenten ter zake van de voor 1963 toegepaste prijzen waren verre van sluitend. Elkem sprak van „politieke" prijzen omdat de leveringen onregelmatig waren en de Oosteuropese organisaties slechts beoogden westerse valuta te vergaren. Niet kon worden verklaard waarom de Oosteuropese organisaties, indien hun enige doel was valuta te vergaren, er genoegen mee namen en genoegen zouden hebben blijven nemen met minder te verdienen dan zij zouden kunnen. RTZ betoogde dat de prijzen oneerlijk waren omdat de Oosteuropeanen op de binnenlandse markten een monopoliepositie innamen en geen vergeldingsmaatregelen behoeven te vrezen, zodat zij ongestraft buitensporige hoeveelheden „tegen bijna iedere prijs die de marginale kosten dekte", konden verkopen. De werkelijke marginale en gemiddelde kosten van de Oosteuropese producenten zijn de Commissie, noch RTZ bekend, zodat een op zich aantrekkelijk argument niet méér dan een onbewijsbare bewering blijkt in te houden.

4.7. Alcan beweerde dat de Russische prijzen dumpingprijzen waren en trachtte zulks te bewijzen. Alcan baseerde zijn berekening van de prijs op de binnenlandse markt voor primair aluminium in de USSR op een door G. D. Kuznetsov (1) gepubliceerd werk. Uitgaande van de in dit werk vermelde en in US-dollar op basis van de geldende officiële wisselkoers omgerekende prijzen was Alcan in staat aan te tonen dat de Brandeis-prijs een dumping-

(1) G. D. Kuznetzov, Tsenoobrazovanie v tsvetnoi metallurgii (prijsvorming in de non-ferrometallurgie), uitgave Metallurgiya, USSR, 1977.

prijs was, zodat iedere verkoop tegen een lagere prijs de dumpingmarge zou hebben vergroot. De waarde van dit argument hangt volledig af van de wisselkoers waarop men zich heeft gebaseerd om valuta's om te rekenen die niet convertibel zijn. Tijdens de hoorzitting werd door de deskundige van Alcan in antwoord op een vraag met betrekking tot de commerciële betekenis van de officiële wisselkoers verklaard dat „. . . het binnenlandse prijssysteem zo volledig van het buitenlandse prijssysteem is losgekoppeld dat de gebruikelijke maatstaven voor de koopkrachtpariteit gewoon geen toepassing kunnen vinden . . ." (Notulen, blz. 180). Het werk van Kuznetsov, waarop Alcan zich baseerde, bevat ook een vergelijking tussen de prijzen op de westerse markten en de binnenlandse prijzen in de USSR. Op de hoorzitting werd bevestigd dat dergelijke vergelijkingen niet waren en niet konden worden gebaseerd op de officiële dollar/roebelwisselkoersverhouding in de USSR (1).

De door Alcan toegepaste methode om aan te tonen dat er sprake is van dumping, is niet de door de Algemene Overeenkomst betreffende Tarieven en Handel (GATT) ten aanzien van de landen met staatshandel gebruikte methode, deels omdat men daarbij moeilijk op officiële wisselkoersen kan steunen. De met het vaststellen van dumping belaste overheidsinstanties hebben een dergelijke methode niet toegepast, althans niet sedert de vaststelling van de wettelijke maatregelen waarmede uitvoering werd gegeven aan de aantekening bij artikel VI waarmede het GATT-Verdrag in 1955 werd aangevuld.

4.8. *Prijsbepaling volgens de Brandeis-overeenkomsten*

4.8.1. Alle westerse producenten betaalden dezelfde prijs voor alle gehalten van de organisaties voor buitenlandse handel overeenkomstig de Brandeis- en Eisen und Metall-contracten gekocht aluminium. Bovendien betaalde elke koper aan Brandeis Goldschmidt een provisie als tegenprestatie voor haar diensten als tussenpersoon. Het tarief van de provisie per ton was voor alle kopers hetzelfde.

4.8.2. Op de Eastern Metal Conference te Zürich (7/8 juni 1972) werd de prijs vastgesteld aan de hand van de „prijs voor Canadees/Amerikaans en Brits aluminium, franco bedrijf, als gepubliceerd in het recentste nummer van het Metal Bulletin in Londen". Daarvan werd een overeengekomen korting afgetrokken. De in het Metal Bulletin gepubliceerde prijs was in feite de lijstprijs van Alcan. Op de hoorzitting zette een directeur van Alcan uiteen dat „Alcan de grootste producent was van metaal dat voor onafhankelijke ondernemingen in de wereld beschikbaar was en tevens de grootste exporteur van metaal in Canada. Het lag derhalve voor de hand dat Alcan de onderneming werd die een prijs publiceerde en deze was waarschijnlijk een van de scherpste die in die tijd werden berekend gezien de grote hoeveelheden welke wij moesten verkopen. Om een voorbeeld te geven, in het Verenigd Koninkrijk moest een derde van het naar het Verenigd Koninkrijk geleverde metaal aan onafhankelijke ondernemingen worden verkocht die volledig vrij waren om te kopen." (Notulen, blz. 218 H).

De prijs werd tussen mei 1972 en juli 1973 op 186 pond sterling per ton en nadien op 191 pond sterling per ton gesteld. Vervolgens werd de laatstgenoemde prijs vanaf februari 1973 verhoogd tot 215 pond sterling per ton. Op de Eastern Metal Conference te Zürich van 16 – 18 april 1973 kwamen partijen een prijs overeen van 232,50 pond sterling per ton of de Britse lijstprijs minus 11 %, waarbij de hoogste van de twee zou worden toegepast. Na de conferentie in Brno (6 – 8 september 1973) werd een formule aangenomen waarbij de prijs in pond sterling aan de hand van de gemiddelde wisselkoersen van de „valuta's van elf leden" in andere valuta's moest worden genoteerd.

4.9. *Lijstprijsformules*

4.9.1. Als uitvloeisel van de Eastern Metal Conference van 30 – 31 oktober 1973 te Parijs werd de eerste van deze formules voor de eerste helft van 1974 ingevoerd, namelijk het gemiddelde van de lijstprijzen van de grootste producenten (2) in Nederland, de Bondsrepubliek Duitsland, Spanje, Italië, Frankrijk, Japan, Oostenrijk, Zwitserland, Noorwegen, Zweden, het Verenigd Koninkrijk en België, minus een korting van 7,25 %. Het feit dat Raznoimport ontevreden was met de prijs die zij in het laatste gedeelte van 1973 had ontvangen (toen de vrije transactieprijs van het Metal Bulletin hoger lag dan de meeste lijstprijzen) leidde ertoe dat in mei 1974 de zogenaamde „formule van Venetië" werd aanvaard: voor 50 % het gemiddelde van twaalf nationale lijstprijzen minus een korting van 5 % en voor 50 % de gemiddelde Metal Bulletin-prijs minus een korting van 5 %. De „formule van München", die voor 1975 en 1976 werd aangenomen, was dezelfde als de Venetië-formule, maar zonder korting.

4.9.2. In antwoord op een verzoek om inlichtingen van de Commissie overeenkomstig artikel 11 van Verordening nr. 17, deelde Brandeis Goldschmidt mede dat de lijstprijzen die werden gebruikt om de aankoopprijs krachtens de Brandeis-afspraken te berekenen „in beginsel werden nagegaan in samenwerking met de producenten in de betrokken landen".

(1) De door Alcan gebruikte methode leidt tot de conclusie dat leveranties uit de USSR moesten worden verkocht tegen prijzen die ten minste ongeveer 40 % boven de Westeuropese prijzen lagen om de aanklacht van dumping te voorkomen.

(2) Deze producenten waren respectievelijk Holland Aluminium, VAW, Endasa, Alumetal, PUK, NLM, VMW, Swiss Aluminium, Ardal og Sunndal Verk, Gränges Aluminium, Alcan UK en Alcan.

Einde 1973 verstrekte Brandeis Goldschmidt aan Alcan (1) ter bevestiging een opgave van de twaalf lijstprijzen. Daarna wisselden partijen vrijelijk gegevens uit over hun prijzen in alle gevallen waarin Alcan, als eerste informatiebron, te kennen gaf niet zeker te zijn.

4.10. *Aan Brandeis Goldschmidt betaalde provisie*

Gedurende de gehele looptijd van de Brandeis-overeenkomsten ontving Brandeis Goldschmidt een provisie voor elke ton primair aluminium die krachtens de overeenkomsten werd verkocht. Het aldus aan provisies ontvangen bedrag vanaf 1970 is in tabel 9 vermeld.

4.11. *Prijsvergelijking*

4.11.1. Een precieze vergelijking tussen de prijs die krachtens de Brandeis-overeenkomsten werd betaald en de westerse marktprijzen, wordt bemoeilijkt door het feit dat als gevolg van de mate van verticale integratie in de industrie de meeste tussenprodukten niet worden verkocht maar binnen een producerend concern worden overgedragen („transfer"). Voorts vertegenwoordigen verkopen van 99,5 %-blokken een minderheid bij de verkopen van primair-aluminiumprodukten, waaronder belangrijke categorieën vallen als gewalste plak, extrusiebalk, draadstaven, enz. Bovendien kunnen 99,5 %-blokken niet zonder hersmelting worden gebruikt, omdat een blok geen opnieuw bruikbare vorm is zoals balk of gewalste plak. Daarom blijft de markt beperkt tot kopers met eigen smelterijfaciliteiten of tot handelaren voor wederverkoop.

Bovendien moeten in aanmerking worden genomen:

a) rechten,

b) verschillen in leveringscondities,

c) verschillen in zuiverheidsgraad (99,5 % en 99,7 – 99,9 %),

d) verschillen in betalingsvoorwaarden.

4.11.2. Enkele van deze aangelegenheden werden besproken in een briefwisseling tussen Metalimpex en Brandeis Goldschmidt in 1971. In een brief van 16 april 1971 uitte Metalimpex twijfel aangaande de korting van 11 % op de Canadese/Britse lijstprijs (de prijs welke toen krachtens de Brandeis-overeenkomsten was overeengekomen) in de volgende bewoordingen:

„Betreft ruw-aluminiumblokken 99,5 %. De Canadese prijs in het Metal Bulletin minus 11 % korting is overeengekomen tijdens onze besprekingen. Deze prijsformule is door ons aanvaard omdat onze westerse partners – met inbegrip van Uw onderneming – ons hebben verteld dat zij verliezen hadden geleden op de prijs in de vroegere overeenkomst – dat wil zeggen de Canadese prijs minus 16 1/3 pond sterling (2) toen zij het aluminium, dat zij van de socialistische landen hadden gekocht, verkochten.

De korting die zij hun klanten moesten toestaan, overschreed zelfs de prijs van de Canadese notering minus 11 % op de overeengekomen voorwaarden – in de meeste gevallen cif haven land van bestemming.

Voor zover ik mij kan herinneren was de totale korting van 11 % die door onze westerse partners werd opgegeven als de korting voor hun eigen klanten op de Canadese prijs, uit de volgende elementen samengesteld:

1. rechten die gewoonlijk 7 % bedragen worden gedragen door de verkopers;
2. verkopen worden afgewikkeld bij de klant ter plaatse; de kosten daarvan worden door de verkopers gedragen;
3. 30 – 40 dagen financieringskosten worden door de verkopers vergoed in plaats van door de kopers.

. . . Wij zouden het zeer op prijs stellen indien U ons de argumenten zoudt willen bevestigen die door U werden genoemd en door ons aanvaard, dat wil zeggen dat de aan Uw klanten verleende korting op de Canadese prijs – volgens de ervaring van de afgelopen jaren – 11 % bedroeg en dat de Club er derhalve op aandrong dat de voor de volgende vijf jaar geplande prijs uit de nieuwe overeenkomst, dienovereenkomstig zou worden vastgesteld.".

In een brief van 28 april 1971 antwoordde Brandeis Goldschmidt als volgt:

„Onder verwijzing naar Uw brief van 19 april en naar de korting van 11 % in de overeenkomst voor aluminium welke U met Brandeis Goldschmidt & Co. AG, te Basel, hebt gesloten

. . .

De westelijke producenten verkopen aluminium:

a) rechten betaald,

b) leverantie aan bedrijf,

c) in het algemeen 99,7 %,

d) 60 dagen betaling.

Het hangt natuurlijk van de rechten in elk afzonderlijk land af, maar wij schatten dat de 11 % in veel gevallen het bovenstaande niet dekt. Zoals U weet, werd tijdens de onderhandelingen een korting van 15 % als een realistischer cijfer genoemd. Onder de huidige markt-

(1) Alcan UK zette uiteen dat de reden van het verzoek tot Alcan om de lijstprijzen te bevestigen was, dat „Alcan met haar internationale organisatie en uitgebreide kennis van de lijstprijzen voor de binnenlandse markt (zoals deze door de plaatselijke aluminiumproducenten waren vastgesteld) het beste in staat was de juistheid van de prijscalculaties van Brandeis na te gaan" – brief van 14 oktober 1976 aan de Commissie.

(2) Dit vertegenwoordigde een korting van ongeveer 6 %.

omstandigheden willen wij er aan toevoegen dat wij niet vinden dat er met een korting van 11 % een overeenkomst zou kunnen worden gesloten.".

a) Rechten

4.11.3. De brief van Metalimpex verwees naar een recht van 7 % over het aangekochte Oostblok-metaal dat door de kopers moest worden betaald. Dit was het bedrag dat bij invoer in de Gemeenschap krachtens het gemeenschappelijk douanetarief (GDT) moest worden betaald. Het Verenigd Koninkrijk hief, vóór zijn toetreding, geen rechten op invoer van primair aluminium, zodat de westerse producenten die Oostblok-metaal in het Verenigd Koninkrijk importeerden (Alcan, BACO en in mindere mate Swiss Aluminium en PUK), deze bijkomende kosten voor Oostblok-metaal niet behoefden te dragen.

b) Verschillen in leveringscondities

4.11.4. De krachtens de Brandeis-overeenkomsten betaalde prijs was een cif-prijs, voornamelijk naar een Westeuropese haven. De prijs omvat derhalve geen factoren voor de kosten van het vervoer van die haven naar de smelterij van de kopers. De prijzen van de westerse producenten waren en zijn echter in het algemeen franco-prijzen, waarin noodzakelijkerwijze kosten zijn opgenomen voor het vervoer naar de betrokken bedrijven. Het zou derhalve normaal zijn, te verwachten dat de franco-prijs van een fabrikant hoger ligt dan de cif-prijs van de fabrikant voor een gelijkwaardige transactie betreffende een buitenlandse verkoop. In de tabel die door Swiss Aluminium voor de Eastern Metal Conference te Brno was opgesteld, staat een post voor „verlading en binnenlandse vracht" van 3,7 % voor Duitsland, 3,2 % voor Frankrijk, 1,6 % voor Nederland, 1,5 % voor België, 2,6 % voor Italië, 1,7 % voor het Verenigd Koninkrijk en 3 % voor Oostenrijk en Zwitserland. Deze posten werden onder andere door Swiss Aluminium van franco afgeleverd-prijzen in die landen afgetrokken voor de berekening van de netto cif-prijzen.

c) Verschillen in zuiverheidsgraad

4.11.5. Het volgens de Brandeis-overeenkomsten gekochte gehalte was in het algemeen 99,5 %, maar er vonden ook leveringen van 99,7 % plaats. Alcan vermeldt in zijn antwoord:

„De algemene produktie van een moderne smelterij zal gewoonlijk metaal van een zuiverheidsgraad van 99,7 % tot 99,9 % opleveren"

en verderop:

„Bij de vergelijking van smelterijen die na 1960 zijn gevestigd met die van voor dat tijdstip gevestigde smelterijen zijn de volgende verbeteringen de voornaamste:

. . . iv) de gemiddelde kwaliteit van het in het reductieproces geproduceerde metaal is verbeterd van circa 99,65 % zuiver aluminium tot circa 99,75 % à 99,8 % zuiver aluminium.".

De Aluminium Company of Canada noemde in zijn bovengenoemde brief van 28 januari 1970 99,7 %-blokken de „commerciële kwaliteit".

4.11.6. De in het Metal Bulletin vastgestelde prijzen voor „in Canada, de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk geleverde" blokken bewijzen dat voor blokken van hoger zuiverheidsgehalte gewoonlijk een premie moest worden betaald (1). Het bedrag van zulk een premie lag rond 4 % boven de prijs van 99,5 %-blokken. (De „bepaalde andere transacties"-prijzen in het Metal Bulletin vermelden een premie van dezelfde omvang voor blokken van hoger gehalte (minimum 99,7 %).) Of zulk een premie al dan niet van een afnemer zou worden gevraagd, hing natuurlijk af van de toestand op de markt. Alcan gaat in zijn antwoord op dit probleem in met de volgende woorden: „De leveranciers kunnen van dergelijke premies afzien of deze verminderen als een vorm van wat eigenlijk . . . prijsconcurrentie is.". Op de hoorzitting verklaarde BACO dat „het onder producenten geen gewoonte was premies te berekenen voor metaal van 99,7 %" en dat „premies gewoonlijk eerst worden berekend wanneer men 99,8 % of meer bereikt".

4.11.7. Terwijl er door bepaalde westerse producenten wellicht in feite geen premie is berekend voor een zuiverheidsgraad van 99,7 %, hielden de Brandeis-overeenkomsten bepalingen in voor een premie die voor leveringen van 99,7 % zuiver aluminium moest worden betaald en ook werd betaald. Op de hoorzitting beschreef BACO deze zaak als een „concessie" die „deel uitmaakte van het geven en nemen bij commerciële onderhandelingen".

d) Verschillen in betalingsvoorwaarden

4.11.8. Alcan zegt in zijn antwoord dat „de betalingsvoorwaarden een belangrijk element in de overeenkomst voor de levering van aluminium uitmaken en dat de toekenning van langere betalingstermijnen dikwijls een doeltreffend wapen in de concurrentiestrijd vormt, ondanks de kosten die dit voor de leverancier met zich brengt . . . Leveranciers geven soms korting voor contante betaling". Alcan zelf herinnert zich een korting van 2 % voor onmiddellijke betaling te hebben gegeven.

4.11.9. De betalingstermijnen van westerse producenten bedroegen in 1971 circa 60 dagen, maar er werden volgens Swiss Aluminium in 1973 langere termijnen toegestaan, tot 120 dagen, terwijl Alcan verklaart dat zijn standaardtermijn één maand na de maand van levering was, met een gemiddeld

(1) Hier wordt niet gesproken van de zeer hoge zuiverheidsgraad van 99,99 %, die geacht wordt een speciale markt te vormen.

krediet van 45 dagen. Volgens Alcan werden deze termijnen verlengd, indien dit vanuit concurrentie-oogpunt gewenst was.

4.11.10. In de Brandeis-overeenkomsten waren bepalingen opgenomen voor contante betaling op documenten: „Betaling moet plaatsvinden drie dagen na ontvangst van de telegrafische mededeling van de bank in het land van de leverancier dat de documenten van de verkopers zijn ontvangen en aan de kopers zijn verzonden.". Met andere woorden, er werd geen krediet gegeven, noch korting voor contante betaling.

4.11.11. Deze voorwaarden verbaasden RTZ en BICC, die zich in 1971 bij de groep van de kopers aansloten. De reactie van RTZ blijkt uit de volgende briefwisseling tussen de twee ondernemingen, die te dien tijde beide aandeelhouders waren in Anglesey Aluminium Ltd en hun contingent Oostblokmetaal via Swiss Aluminium afnamen.

Brief van BICC aan RTZ Aluminium van 2 november 1971:

„. . . Wij hebben nu van Swiss Aluminium Ltd bevestiging van onze order van 800 ton 99,5 % Russisch aluminium ontvangen. Hebben tegenover U reeds rechtstreeks opmerking gemaakt over de voorwaarden, welke wij volstrekt deplorabel achten. Ik zie tot mijn verbazing dat de bevestiging inhoudt 228,91 pond sterling per 1 000 kg cif Western Point plus kosten.

Zoals U weet heb ik aan deze onderhandelingen part noch deel gehad en stellen dergelijke condities ons ook bloot aan eventuele lasten die nog niet kunnen zijn vastgesteld . . . Wat mij hindert zijn de betalingstermijnen. Ik geloof dat wij te haastig zijn geweest toen wij akkoord gingen met een termijn van drie dagen na de factuurdatum. Ik vind een betalingstermijn van drie dagen na de datum van de factuur beledigend voor het vakmanschap van welke koper ook en vraag me nog steeds af hoe men dit ooit heeft kunnen aanvaarden.".

RTZ Aluminium antwoordde op 22 juni 1972 als volgt:

„Wij hebben, evenals U, een meningsverschil gehad met Swiss Aluminium over interest die op de Russische metaalverzendingen moest worden betaald. Wij hebben ons tot dusver vrij hard tegenover hen opgesteld; zij protesteerden echter zo hevig dat wij ten slotte hebben moeten aanvaarden dat zij in deze zaak alleen als agent optreden en terecht of ten onrechte vinden dat zij de industrie als geheel een dienst bewijzen.

Waarom zij ooit met dergelijke korte betalingstermijnen instemden zal mij altijd een raadsel blijven.".

BICC antwoordde op 26 juni 1972 als volgt:

„Ik heb lang over deze zaak nagedacht en geloof nog steeds dat wij hun verzoek niet moeten inwilligen, omdat wij altijd van mening zijn geweest dat de overeenkomst, algemeen gesproken, ongeveer de slechtste is die wij ooit hebben gezien en dat het vragen om contante betaling voor aluminium ongeveer het belachelijkste is dat ik sinds lang ben tegengekomen . . .".

4.11.12. Met alle onder a) tot en met d) genoemde factoren moet rekening worden gehouden bij vergelijkingen tussen de prijzen die krachtens de Brandeis-overeenkomst werden betaald en die welke westerse producenten kunnen berekenen. De laatstgenoemden hebben betoogd dat zij aan de organisaties voor buitenlandse handel in het algemeen met opzet geen „premie" betaalden, in de zin van een prijs die duidelijk boven hun eigen prijzen bij soortgelijke transacties lag. De bekendgemaakte prijzen liggen dicht bij de Brandeis-niveaus en de betrokken producenten hebben betoogd dat de Brandeis-prijzen „grotendeels op hetzelfde peil", dan wel „vergelijkbaar" waren met de prijzen die zij op westerse markten realiseerden. Tijdens de hoorzitting heeft PUK willen aantonen dat de Brandeis-prijzen niet ver afweken door een vergelijking van die prijzen met de prijzen waartegen PUK transacties aanging (Notulen, blz. 431/437). De verkopen van 99,5 % primair-aluminiumblokken zijn echter, gezien de geïntegreerde structuur van de industrie, geen groot bestanddeel van de totale aluminiumverkopen. (In het geval van PUK bij voorbeeld bedroegen de verkopen van blokken aan onafhankelijke verbruikers een hoeveelheid van ongeveer 5 % van alle aluminiumverkopen.)

4.12. *Toenmalig kopersstandpunt*

4.12.1. Ongeacht hetgeen de westerse ondernemingen thans betogen met betrekking tot de door hen betaalde prijzen, sommige van hen bleken destijds toch ontevreden te zijn. Afgezien van de reeds vermelde briefwisseling (punt 4.11.11) en ondanks de bewering van Alcan gedurende de procedure dat de prijs van Brandeis zelf een dumpingprijs betekende, blijkt uit verklaringen van de westerse producenten gedurende de looptijd van de Brandeis-overeenkomsten dat zij het krachtens deze overeenkomsten aangekochte aluminium niet goedkoop vonden. De westerse producenten maakten dikwijls opmerkingen over de hoge prijs die van hen verwacht werd, zoals blijkt uit de volgende passages over de periode 1963 – 1970.

4.12.2. Op een bijeenkomst van 20 juli 1967 tussen de Board of Trade, Alcan en BACO, verklaarden deze twee ondernemingen volgens de notulen:

„Elke extra ton uit het Sovjetblok betekende een ton minder die door de westerse groep uit eigen bronnen kon worden geleverd en vertegenwoordigde een verhoging van het „Dane-

geld" (1) dat de westerse groep betaalde om een betrekkelijk stabiele markt in stand te houden." (2).

4.12.3. Zo werd ook op de prijs die krachtens de Brandeis-overeenkomsten werd betaald gewezen in de nota van BACO over de Eastern Metal Conference van 21 – 23 januari 1970 te Rome:

„Zowel de USSR als Roemenië geloven klaarblijkelijk het „Danegeld" voor bescherming tegen de verstoring van de markt te kunnen verhogen . . . De bestaande overeenkomst voor 95 500 ton betreft reeds een grotere hoeveelheid en tegen een veel betere prijs dan het Oosten onder vrije omstandigheden zou kunnen verkopen.".

4.12.4. Op de Eastern Metal Conference van 9 en 10 september 1970 te Zürich werd lang gesproken over de korting op de Canadese, Amerikaanse en Britse prijs franco bedrijf, zoals deze in het Metal Bulletin werd gepubliceerd. Op de vorige Eastern Metal Conference had PUK gepleit voor een verhoging van deze korting tot 10 %. De Brandeis-prijs was toenmaals vastgesteld op de in het Metal Bulletin gepubliceerde lijstprijs met een korting van 16 pond sterling per ton, of 6 %. Op de conferentie van Zürich hadden Swiss Aluminium, PUK, Alcan, BACO en Ardal og Sunndal Verk aangedrongen op een korting van 11,5 %. De organisaties voor buitenlandse handel wilden niet een dergelijke grote korting toestaan. BACO's notulen van de conferentie van Zürich vermelden dat BACO meende „dat de Oostblok-groep zal terugkomen met een tegenaanbod van 10 % korting met wellicht een kleine concessie aangaande de betalingsvoorwaarden". BACO dacht dat een korting van 10 % nog steeds geen prijs vertegenwoordigde onder die welke in het westen gold. „In ieder geval zal op dit niveau de prijs voor oostelijk metaal naar westerse fabrieken vermoedelijk hoger liggen dan die welke in andere bronnen in het westen wordt berekend." Ten slotte werd overeenstemming bereikt over een korting van 11 % op de prijs voor Canadees en Brits aluminium franco bedrijf, zoals in het Metal Bulletin was gepubliceerd.

4.12.5. Ook Alcan beschouwde de krachtens de overeenkomsten van 1968 tot 1970 betaalde prijs als een last. In een brief van Aluminium Company of Canada Ltd van 28 januari 1970 aan Alcan UK stond:

„1,75 c korting is buitengewoon laag, zelfs voor iemand die de hoeveelheden in de huidige overeenkomst aankoopt, en is nog bezwaarlijker wanneer contante betaling bij afgifte van de vrachtdocumenten wordt verlangd. Zulke kortingen en kredietvoorwaarden verschaffen het Oostblok toch wel een machtige metaalopbrengst van circa 24 c per lb. Dat ligt aanzienlijk hoger dan wij en vermoedelijk andere westerse producenten weten te verkrijgen." (3).

In een andere brief van Aluminium Company of Canada aan Alcan UK Ltd van 23 maart 1970 wordt naar de bovenstaande brief aldus verwezen:

„In een van mijn vroegere brieven wees ik op het feit dat 1,75 c korting op de Britse lijstprijs gekoppeld aan contante betaling op documenten, om het zacht te zeggen, een zware last betekenen en dat wij moesten aandringen op een veel lagere prijs.".

4.12.6. In de door Swiss Aluminium voor de conferentie van Brno (7 en 8 september 1973) en door PUK voor de conferentie van Kopenhagen (december 1974) voorbereide documenten wordt getracht aan te tonen dat de overeenkomstig de Brandeis-overeenkomsten betaalde prijzen over het algemeen boven de marktprijs lagen, maar deze documenten waren bestemd om te worden voorgelegd aan de Oostblok-organisaties voor buitenlandse handel en kunnen misschien een element voor onderhandelingen bevatten (4).

4.13. *Andere prijsvergelijkingen*

4.13.1. Er waren met name in 1972 en 1973 momenten waarop de Brandeis-prijs hoger lag dan de wettelijk gecontroleerde lijstprijs van het Verenigd Koninkrijk en Italië. Voorts zijn er bewijzen voorhanden dat de Noorse producenten primair aluminium in Duitsland verkochten beneden de Brandeis-prijs.

4.13.2. Uit tijdens de hoorzitting door BICC Ltd overgelegde documenten blijkt bovendien dat, toen de maatschappij delen van haar onder de Bran-

(1) Een voor het eerst in de negende eeuw in Engeland geheven belasting om Engeland tegen de Denen te beschermen. Onder Ethelred the Redeless (978 – 1016) „was het de normale manier om de Denen af te kopen". G. M. TREVELYAN – *A Shortened History of England.*

(2) Bij de beoordeling van de bewijskracht hiervan dient niet te worden vergeten dat de betrokken ondernemingen met een dossier bezig waren voor de Board of Trade van het Verenigd Koninkrijk. Dit kan niet worden gezegd omtrent de documenten die de ondernemingen onderling uitwisselden en waarvan het niet de bedoeling was dat enig buitenstaander deze zou zien.

(3) Op dit tijdstip werden op Oostblok-metaalimporten in het Verenigd Koninkrijk geen invoerrechten geheven.

(4) In het document van Swiss Aluminium werden de prijzen van Brandeis vergeleken met die voor „bepaalde andere transacties" in het Metal Bulletin. Dit betreft een gemiddelde van de door dealers opgegeven prijzen, veelal van kleine zendingen, en zodoende kan dit een weerspiegeling van een marginale markt vormen. Daarom werd de prijs van „bepaalde andere transacties" later door de westerse producenten betwist als geen juiste weergave van de werkelijke marktprijzen te zijn. Toch werd de in het Metal Bulletin genoemde prijs in 1971 door Alcan en BACO als een betrouwbare aanduiding beschouwd van de prijzen van aluminium uit Oost-Europa in het Verenigd Koninkrijk.

deis-overeenkomst vallende quota op de vrije markt verkocht, zij aanzienlijke verliezen leed. In 1972 bedroeg het verlies tot 20 % van de Brandeis-prijs terwijl in 1975 het gemiddelde verlies ongeveer 11 % bedroeg. Het meest opvallend is het feit dat op verkopen van Oostblok-metaal aan RTZ – diens partner in Anglesey Aluminium die eveneens een quotum van Oostblok-metaal overeenkomstig de Brandeis-overeenkomst had – BICC een verlies van 20 % op de Brandeis-prijs leed.

4.13.3. In een op 17 februari 1971 gedateerde brief aan het Department of Trade and Industry verklaarde Alcan:

> „Wij hebben berichten ontvangen over Roemeense verkopen en offerten voor aluminium op een peil van 20 tot 21 c per lb (voor 99,5 % -blokken) – dat wil zeggen 190 pond sterling per ton – welke het Metal Bulletin publiceert als de geldende index voor „bepaalde transacties". Wij zien deze mededelingen als een bevestiging van het feit dat het Metal Bulletin nog steeds een betrouwbare aanwijzing geeft voor de prijs die in het Verenigd Koninkrijk voor Oostblok-metaal wordt betaald.".

De Alcan prijslijst noemde toen een prijs van 27,85 c per lb zodat het Roemeense metaal tegen een duidelijke korting van 25 – 28 % werd verkocht (1).

Indien aluminiumblokken van 99,5 % zuiverheidsgehalte uit andere landen in Oost-Europa dan Roemenië en Joegoslavië op de vrije markt in het Verenigd Koninkrijk of in andere landen van West-Europa en de Gemeenschap zouden zijn verkocht, lijkt het niet waarschijnlijk dat het duurder zou zijn geweest dan Roemeens metaal. De westerse producenten beseften dat de organisaties voor buitenlandse handel qua prijs met Roemeens metaal konden concurreren. Op een vergadering van 3 september 1970 moet de vertegenwoordiger van Alcan volgens de Board of Trade hebben gezegd dat „de Roemenen zich achter de rokken van de overeenkomst hadden verscholen en dat de Russen, die daar bezwaar tegen maakten, omdat zij, indien zij daartoe de vrijheid zouden hebben, de Roemeense concurrentie zeer wel aankonden, dit wellicht als een sterk argument zouden gebruiken om geen verdere overeenkomsten te sluiten". Voorts werd door BACO gezegd dat de uitschakeling van de Oosteuropese concurrenten van Roemenië via de Brandeis-overeenkomsten de Roemeense leveranciers in staat stelde hun prijzen te verhogen.

5. Effect van de overeenkomsten

5.1. *Industriële achtergrond*

5.1.1. In het commerciële produktieproces doorloopt primair aluminium van erts tot metaal drie stadia: bauxiet, aluinaarde en primair aluminium. Primair aluminium wordt vervolgens tot een breed gamma van halffabrikaten en ten slotte tot een eindprodukt verwerkt. Het schroot dat bij een dergelijk produktieproces vrijkomt, kan, wanneer het niet al te zeer is verontreinigd, opnieuw worden gebruikt als schoon produktieschroot bij de produktie van primair metaal door de producenten van primair aluminium. In andere gevallen – zoals bij voorbeeld de recyclage van aluminiumprodukten – wordt schroot gebruikt voor de produktie van secundair metaal. Secundair aluminium, dat noodzakelijkerwijze een lager zuiverheidsgehalte heeft dan primair aluminium, wordt in het bijzonder gebruikt bij de produktie van gieterijlegeringen. Dergelijke legeringen bevatten gewoonlijk ongeveer 85 – 90 % aluminium.

5.1.2. De gevestigde geïntegreerde producenten van primair aluminium hebben altijd al greep gehad op het grootste gedeelte van de westerse bauxietreserves. In 1977 hadden zes ondernemingen 57,7 % van de wereldreserves, met uitzondering van de USSR, Algerije, Roemenië en de Volksrepubliek China, in eigendom. De producenten van primair aluminium controleerden eveneens het grootste deel van de westerse aluinaardecapaciteit. In 1975 was 63,3 % van de westerse produktiecapaciteit eigendom van dezelfde zes ondernemingen.

5.1.3. Primair aluminium wordt verkregen door elektrolytische reductie van aluinaarde. Bij het elektrolytische reductieproces wordt bijzonder veel elektriciteit verbruikt. In de Verenigde Staten bij voorbeeld verbruikten de aluminiumindustrieën in 1974/1975 meer dan 4 % van de in de Verenigde Staten geproduceerde elektricteit. Een smelterij met een jaarlijkse capaciteit van 100 000 ton verbruikt ongeveer dezelfde hoeveelheid elektriciteit als een stad met 400 000 inwoners. Het verbaast dan ook niet dat de standplaats van primaire smelterijen sterk wordt beïnvloed door de beschikbaarheid van goedkope en overvloedig aangeboden elektriciteit. In het algemeen is hydro-elektrische stroom de goedkoopste elektriciteitsbron en de door oliestookcentrales geleverde elektriciteit (in het bijzonder sedert 1973) de duurste.

In tabel 10 wordt de onderlinge verhouding in 1974 tussen de verschillende energiebronnen in bepaalde landen weergegeven.

5.1.4. De energiekosten lopen voor de verschillende aluminiumproducenten sterk uiteen. In 1973 schatte de OESO dat de marges lagen bij 0,2 dollarcent tot ongeveer 0,7 dollarcent per kWh. In 1977 raamde men de marges op 0,4 dollarcent tot 1,8 dollarcent. Bij een elektriciteitsverbruik dat van ongeveer 17 000 kWh per metrieke ton produkt in oudere smelterijen tot ongeveer 13 000 kWh in modernere bedrijven uiteenloopt, komt een verschil in energiekosten van 0,1 dollarcent neer op een verschil van 17 tot 13 US-dollar in de eindkosten van 1 ton primair aluminium.

(1) De toenmalige Brandeis-prijs was 566 US-dollar per 1 000 kg, een korting van 7,8 %.

5.1.5. Uit een in 1976 door een vooraanstaande Canadese financiële instelling (1) opgesteld rapport blijkt dat Alcan's energiekosten in Canada de laagste in het Westen zijn:

> „Alcan's energiekosten in Canada variëren van 1 cent tot 20 cent per pond onder die van verscheidene concurrenten op wereldniveau, een voordeel dat de komende jaren nog zal toenemen . . .".

Hoofdzakelijk om deze reden was Alcan onder de westerse producenten prijsleider.

5.1.6. De eerste producent van primair aluminium in West-Europa was PUK, gevolgd door Swiss Aluminium en BACO. VAW begon kort daarop met zijn produktie, gevolgd door Montedison. Elk van deze producenten was sinds de aanvang van de produktie volledig geïntegreerd, dit wil zeggen elk heeft zijn eigen bauxiet- en aluinaardeproduktie.

5.1.7. Sinds de tweede wereldoorlog waren er in West-Europa geen ondernemingen die zich met de produktie van primair aluminium bezighielden zonder deelneming in of consortium met de gevestigde producenten, door middel van een joint venture of anderszins, of door een of andere regeling ter verzekering van de toegang tot bauxiet of aluinaarde. Een aantal van de nieuwe ondernemingen heeft zich uit de deelnemingen teruggetrokken via welke zij met de produktie van primair aluminium waren begonnen en lieten het veld over aan de geïntegreerde produktiepartner.

5.1.8. De relatieve betekenis van de belangrijkste producenten van primair aluminium in de Gemeenschap en in West-Europa wordt in tabel 11 weergegeven. Zeven producenten, namelijk Swiss Aluminium, PUK, Alcan, VAW, BACO, Montedison/Alumetal en ASV namen in de betrokken periode ongeveer 75 % van de produktie van primair aluminium in West-Europa voor hun rekening.

5.1.9. In het begin van de jaren zestig hebben nieuwe producerende landen, zoals Griekenland, Ghana, IJsland, Nederland en Kameroen in de wereldaluminiumhandel hun intrede gedaan, zodat het aandeel van de Verenigde Staten, Canada, Noorwegen en Frankrijk, die tot dan toe praktisch de enige westerse exporteurs van primair aluminium waren geweest, terugliep. Een aanzienlijk percentage van de handel in primair aluminium vindt plaats in de vorm van leveranties door producenten aan geïntegreerde dochterondernemingen die in andere landen zijn gevestigd. De export uit Griekenland en Kameroen vindt voornamelijk plaats naar Frankrijk; PUK heeft een meerderheidsbelang in de primaire smelterijen in die landen, terwijl de export uit Ghana (Kaiser 90 %, Reynolds 10 %) plaatsvindt naar Japan, de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk.

(1) Het Greenshields-rapport van februari 1976, dat door Alcan was omschreven als „eerlijk en in grote lijnen juist".

5.1.10. Canada, Noorwegen en de USSR zijn de voornaamste exporteurs van primair aluminium in de wereld. De eerste producent van primair aluminium in de wereld, de Verenigde Staten, was in de afgelopen jaren een netto-importeur van primair aluminium. De Gemeenschap was gedurende lange tijd netto-importeur van primair aluminium, hoewel enkele landen in de Gemeenschap, met name Frankrijk en Nederland, netto-exporteurs waren.

5.1.11. Praktisch elke aluminiumproducent is ook betrokken bij de produktie van halffabrikaten, terwijl menig producent eindprodukten voortbrengt en nieuw en oud schroot smelt voor de produktie van secundair aluminium. Een en ander heeft een dergelijke omvang dat het meeste primaire aluminium wordt gebruikt voor verdere verwerking of fabrikatie door de ondernemingen die het oorspronkelijke blok primair aluminium hebben voortgebracht. In het begin van de jaren zeventig bleek ten minste bij een aantal bedrijven in de industrie het percentage van de verticale integratie rond de 80 % te liggen. Dit zijn schattingen die de gehele industrietak betreffen.

Bepaalde bedrijven zullen soms meer, soms minder geïntegreerd zijn dan het gemiddelde. Bovendien zijn de schattingen gemiddelden voor alle groepen aluminiumprodukten, terwijl sommige groepen produkten in een sterkere verticale integratie zijn opgenomen dan andere. In het algemeen is de sector walserijprodukten (plaat, band en folie) sterker geïntegreerd dan de geëxtrudeerde en getrokken produktensector (staven, profielen, buizen en draad), die op zijn beurt sterker geïntegreerd is dan de gieterijsector.

5.1.12. De hoge mate van verticale integratie heeft twee belangrijke economische gevolgen. Het eerste is dat onafhankelijke producenten van halffabrikaten en eindprodukten verplicht zijn zich voor hun aanvoer te wenden tot producenten die voor de fabricage van deze produkten ook hun concurrenten zijn, tenzij zij toegang hebben tot andere bronnen. Het tweede is dat de markt voor tussenprodukten, zoals bauxiet, aluinaarde en primair aluminium, hetzij niet bestaat, hetzij marginaal is in vergelijking met de markt voor halffabrikaten en eindprodukten. Het is derhalve moeilijk een marktprijs vast te stellen waartegen deze tussenprodukten effectief worden getransfereerd. De minst sterk geïntegreerde sector, namelijk de gieterijsector, is bijzonder afhankelijk van de levering van secundair metaal (dat wil zeggen schroot) of van blokken, zodat in deze sector de levering van blokken van de betrekkelijk geringe zuiverheidsgraad van 99,5 % noodzakelijk is.

5.1.13. De veronderstelling is geuit (ook door de industrie) dat het niet-geïntegreerde deel van de markt voor secundaire produkten en halffabrikaten 20 % van het totale verbruik van primair aluminium in Europa vertegenwoordigt.

5.2. *Uitwerking van de Brandeis-overeenkomsten op de markt*

5.2.1. De kwantitatieve gevolgen van de verschillende bepalingen uit de Brandeis-overeenkomsten worden weergegeven in tabel 12.

Primair aluminium

5.2.2. De westerse producenten waren afkerig van de aankoop van alle blokken primair aluminium die de organisaties voor buitenlandse handel meenden te kunnen aanbieden en hebben dit in feite ook niet gedaan. Telkens wanneer over een nieuwe reeks Brandeis-overeenkomsten werd onderhandeld, was de hoeveelheid blokken primair aluminium die aanvankelijk door de organisaties voor buitenlandse handel werd aangeboden aanzienlijk groter dan de hoeveelheid waarover tenslotte overeenstemming werd bereikt.

Veelal werd de hoeveelheid waarover overeenstemming werd bereikt, op verzoek van de westerse producenten op de later plaatshebbende Eastern Metal Conference verminderd. Op de te Boedapest op 28 en 29 oktober 1971 gehouden Eastern Metal Conference bracht de westerse groep een vermindering van 20 % tot stand van de hoeveelheden die in 1972 zouden moeten worden geleverd, terwijl op de conferentie van Brno op 6 – 8 september 1973 de quota voor de tweede helft van 1973 van 67 000 ton werd verminderd tot 53 000 ton. Op de te Venetië op 15 en 16 mei 1974 gehouden Eastern Metal Conference werd de contractuele quota, die nog volgens het contingent van 1974 (60 600 ton) moest worden geleverd, eveneens met een derde verminderd en de westerse producenten weigerden de organisaties voor buitenlandse handel toe te staan de afgetrokken hoeveelheid op westerse markten te verkopen, ofschoon tenslotte een compromis werd bereikt waarbij het de organisaties voor buitenlandse handel werd toegestaan alleen aan Japan en Turkije te verkopen. De contractuele hoeveelheden voor het eerste halfjaar van 1975 werden op de Eastern Metal Conference, die op 14 en 15 november 1974 te München werd gehouden, opnieuw met 30 % verminderd.

5.2.3. Uit tabel 13 blijken de verschillen tussen de hoeveelheden waarover aanvankelijk overeenstemming was bereikt en die welke in feite in het kader van de Brandeis-overeenkomsten werden verkocht. Uit de tabel blijken ook de verschillen tussen de eerste offertes van de organisaties voor buitenlandse handel en de in feite verkochte hoeveelheden. In beide gevallen zijn de verschillen aanzienlijk. Ongetwijfeld zijn deze aanvankelijke offertes van de organisaties voor buitenlandse handel ook gedaan om te kunnen marchanderen, maar gedurende de procedure werd geen bewijsmateriaal overgelegd waaruit zou blijken dat de organisaties voor buitenlandse handel niet in staat zouden zijn geweest de door hen aanvankelijk aangeboden hoeveelheden primair aluminium te leveren. In het bijzonder in het geval van de produktie van de USSR en Hongarije werd de capaciteit gedurende de Brandeis-overeenkomsten aanzienlijk uitgebreid, terwijl de produktie in Tsjechoslowakije en de Duitse Democratische Republiek flink achter is gebleven bij de geplande capaciteit.

De weigering van de Regering van de Duitse Democratische Republiek en van die van Polen om in 1974 en 1975 uitvoer van aluminium toe te staan bleef zonder invloed. De voor de westerse producenten beschikbare contractuele hoeveelheden bedroegen reeds meer dan zij wensten af te nemen en zij voerden hardnekkige onderhandelingen, waarbij zelfs zo ver werd gegaan dat per ton meer werd betaald om tot een vermindering van de af te nemen hoeveelheden te komen, waarbij er nog zorg voor werd gedragen dat het overschot niet via andere wegen op hun markt zou komen.

5.2.4. Uitgaande van de veronderstelling (punt 5.1.3) dat het niet-geïntegreerde deel van de markt voor secundaire produkten en halffabrikaten 20 % van het totale verbruik van primair aluminium in Europa vertegenwoordigt, wordt in tabel 12 de weerslag op de niet-geïntegreerde markt weergegeven.

5.2.5. In 1971 verzochten Alcan en BACO de autoriteiten van het Verenigd Koninkrijk een anti-dumpingrecht te heffen op Roemeens aluminium. Toentertijd bedroeg volgens de statistieken van de Metallgesellschaft de Roemeense invoer in het Verenigd Koninkrijk ongeveer 8 000 – 9 000 ton per jaar. Het verzoek van BACO, dat werd gesteund door Alcan, maakte melding van het feit dat „bijna 90 % van de markt van het Verenigd Koninkrijk (met een verbruik van bijna 400 000 ton) door financiële betrekkingen of op lange termijn gesloten overeenkomsten is gebonden" en dat „bijgevolg de Roemeense invoer in verhouding tot de betrekkelijk kleine niet-geïntegreerde markt een aanzienlijke hoeveelheid vormt".

De Roemeense verkopen vertegenwoordigen ongeveer 20 % van het ongebonden verbruik in het Verenigd Koninkrijk. In het verzoek van BACO werd verklaard dat, wanneer deze verkopen niet zouden plaatshebben, „de onderneming naar alle waarschijnlijkheid in staat zou zijn ongeveer 10 pond sterling meer winst per metrieke ton te maken dan de op het ogenblik gerealiseerde winst". Toentertijd bedroeg de gemiddelde prijs die BACO behaalde voor verkopen aan onafhankelijke kopers 236,85 pond sterling per ton, hetgeen een minus van 8 % vertegenwoordigt in vergelijking met de lijstprijs van Alcan die 257,20 pond sterling per ton bedraagt. Volgens BACO kwam het effect van de Roemeense verkopen derhalve neer op een vermindering van de prijzen met 4,2 %.

Terzelfder tijd beliep de invoer in het Verenigd Koninkrijk van Oosteuropees primair aluminium

in het kader van de Brandeis-overeenkomsten ongeveer 14 000 ton per jaar.

5.2.6. De Commissie heeft zich niet om de weerslag toentertijd op de prijzen in het Verenigd Koninkrijk te bekommeren. Men mag echter redelijkerwijze aannemen dat Oostblok-metaal dat niet onder de Brandeis-verplichtingen viel, op de toenmalige Gemeenschap een vergelijkbare uitwerking zou hebben gehad.

De cijfers geven naar analogie de waarschijnlijke weerslag op de prijs in de toenmalige Gemeenschap weer, indien de Brandeis-hoeveelheden die markt zouden hebben bereikt zonder dat de Brandeis-beperkingen golden.

Markt voor secundair aluminium en schroot

5.2.7. Er bestaat een onderlinge samenhang tussen de markten voor primair en secundair aluminium. Prijsbewegingen bij primair aluminium zullen invloed uitoefenen op de prijzen voor secundair aluminium, aangezien bij de produktie van secundair aluminium bepaalde hoeveelheden primair aluminium worden gebruikt. De prijs voor secundair aluminium wordt verder beïnvloed door de beschikbaarheid en de prijs van de belangrijkste grondstof daarvoor, namelijk schroot. Het belangrijkste type schroot is „nieuw schroot" of „schoon produktieschroot", waarvan de bron op grote schaal wordt gecontroleerd door de gevestigde geïntegreerde aluminiumproducenten, aangezien dit materiaal bij hun produktieproces ontstaat. De secundaire producenten zijn daarom voor de toelevering van hun belangrijkste grondstof in grote mate afhankelijk van de primaire producenten.

5.2.8. Het totaal van de jaarlijkse quota's voor secundair aluminium en schroot overeenkomstig de Brandeis-overeenkomst bedroeg:

— 1 juli 1963 – 30 juni 1964:
vrij van beperking,

— 1 juli 1964 – 30 juni 1965:
vrij van beperking,

— 1 januari 1966 – 31 december 1967:
25 400 ton,

— 1 januari 1968 – 31 december 1970:
15 240 ton,

— 1 januari 1971 – 30 juni 1976:
15 240 ton.

Uit tabel 12 blijkt het totale verbruik van secundair aluminium in de Lid-Staten van de Gemeenschap van 1966 tot 1976 en de invoer van schroot door de EEG-landen in dezelfde periode (de Zes tot einde 1972 en de Negen van 1973 tot 1976). Aangenomen wordt dat een deel van het krachtens de Brandeis-quota's beschikbare materiaal waarschijnlijk zijn weg heeft gevonden naar het Verenigd Koninkrijk (in het bijzonder) vóór 1973. Indien het Verenigd Koninkrijk voor de gehele periode mede in aanmerking wordt genomen, vertegenwoordigen de Brandeis-quota's de volgende percentages van de invoer:

Jaar	Secundair aluminium	Schroot
1966	4,6	19,0
1967	4,6	18,0
1968	2,3	10,8
1969	2,0	8,6
1970	2,1	8,6
1971	2,0	9,6
1972	2,0	7,1

Halffabrikaten

5.2.9. De quota's overeenkomstig de Brandeis-overeenkomsten voor de verkoop door de Oosteuropese organisaties voor de handel (zie tabel 12) bedroegen:

— 1 juli 1963 – 30 juni 1964:
vrij van beperking,

— 1 juli 1964 – 30 juni 1965:
vrij van beperking,

— 1 januari 1966 – 31 december 1967:
4 000 ton,

— 1 januari 1968 – 31 december 1970:
2 500 ton,

— 1 januari 1971 – 30 juni 1976:
2 540 ton
+
1 524 ton kabel.

5.2.10. Iedere producent van primair aluminium die partij was bij de Brandeis- en de Eisen und Metall-overeenkomsten was eveneens producent van halffabrikaten of was lid van een verticaal geïntegreerde groep van ondernemingen die ook halffabrikaten produceerden. Primair aluminium is verreweg het belangrijkste produkt voor halffabrikaten (platen, staven, buizen, draad, profielen, enz.), terwijl secundair aluminium grotendeels wordt gebruikt voor de produktie van gietstukken. Halffabrikaten en gietstukken vertegenwoordigen meer dan 90 % van het verbruik van primair en secundair aluminium in de Gemeenschap.

5.2.11. De verkoop van halffabrikaten vertegenwoordigde voor alle westerse producenten van primair materiaal, die bij de onderhavige procedure zijn betrokken, hun belangrijkste en waardevolste markt. Halffabrikaten zijn per gewichtseenheid aanzienlijk waardevoller dan primair aluminium, aangezien de verwerking van aluminium tot halffabrikaten de waarde daarvan gemiddeld verdubbelt.

De in het reeds geciteerde Greenshields-rapport vervatte gevolgtrekking is, dat Alcan in staat was de winst op zijn verkopen van halffabrikaten in de jaren 1964 – 1975 aanzienlijk te vergroten. De

halffabrikaten vertegenwoordigen voor alle verticaal geïntegreerde groepen een zeer grote en winstgevende markt. Er is niets dat erop wijst dat het door Alcan behaalde record atypisch zou zijn. Het lijkt ook niet waarschijnlijk dat Alcan zulke prijsverhogingen voor halffabrikaten zou hebben kunnen verwezenlijken zonder dat de prijsniveaus op de markt waarop hij leverde, hun invloed zouden hebben doen gelden.

5.2.12. Welk belang de westerse producenten hebben bij de bescherming van hun waardevolste en winstgevendste markt komt tot uitdrukking in de bepalingen van de Brandeis- en de Eisen und Metall-overeenkomsten. Zoals blijkt uit tabel 14 werd de invoer van halffabrikaten uit Oost-Europa doeltreffend belemmerd. De aan Raznoimport en Metalimpex toegestane quota's waren te verwaarlozen, aangezien zij minder dan 0,1 % alleen al van de EEG-produktie vertegenwoordigen (zie tabel 15). Kenmerkend is ook dat in de gevallen waarin de organisaties voor buitenlandse handel halffabrikaten naar bepaalde landen (waaronder geen enkele Lid-Staat van de Gemeenschap) mochten uitvoeren zij zich zowel uitdrukkelijk als in de „geest van de overeenkomst"-clausule ertoe verbonden de prijzen van de westerse producenten niet te onderbieden.

De westerse producenten waren er in het bijzonder op bedacht die bepalingen uit de Brandeis-overeenkomsten te doen naleven waarbij de uitvoer aan halffabrikaten werd verboden. Raznoimport's verzoek om tot 15 000 ton halffabrikaten jaarlijks in het kader van de nieuwe overeenkomst van 1976 – 1981 te mogen uitvoeren was één van de punten die tot mislukking van de onderhandelingen leidden.

5.2.13. Tijdens de looptijd van de Brandeis-overeenkomsten werden halffabrikaten geproduceerd in de USSR, Polen, Hongarije, Tsjechoslowakije en in de Duitse Democratische Republiek. Voor de uitvoer uit deze landen waren eveneens halffabrikaten beschikbaar. Uit de USSR alleen werden tijdens de meeste jaren van de Brandeis-overeenkomsten jaarlijks ongeveer 100 000 ton uitgevoerd in het kader van verkopen naar landen ten aanzien waarvan in de overeenkomst een voorbehoud was gemaakt (in het bijzonder andere Oosteuropese landen, Egypte en Cuba).

5.2.14. De quota voor de verkoop van aluminiumkabel, die voor het eerst in 1968 werd opgenomen, was bedoeld om Gränges en haar Scandinavische markten te beschermen. Tot de toetreding van Denemarken behoefde de Commissie zich om die quota niet te bekommeren. Na de datum van de toetreding hadden deze quota's evenwel gevolgen voor de Gemeenschap. Gränges had te kennen gegeven dat zij zou weigeren de voor 1976 voorgestelde overeenkomst te aanvaarden, tenzij de uitvoer van kabel naar Denemarken werd beperkt tot een volume van 500 ton aluminium.

Samenvatting

5.2.15. Uit de geschiedenis van de Eastern Metal Conferences blijkt dat niet alleen de eerste door de organisaties voor de buitenlandse handel gedane offertes van primair aluminium hoger lagen dan de quota's waarover uiteindelijk overeenstemming werd bereikt, maar dat de organisaties voor de buitenlandse handel ook vrij wensten te zijn om halffabrikaten, secundair aluminium en schroot op de westerse markten te verkopen. Deze verkopen geschiedden in feite op zeer kleine schaal en in strijd met de Brandeis-overeenkomsten, waaruit blijkt dat deze produkten voor verkoop beschikbaar waren.

5.3. *London Metal Exchange*

„Geest van de overeenkomst"-clausule

5.3.1. Vanaf 1964 stond in de Brandeis-overeenkomsten het beding van de zogenaamde „geest van de overeenkomst" (punt 1.4.4).

Bij de onderhandelingen in juni 1967 te Boedapest voor de verlenging van de overeenkomst voor 1968 – 1970 gaven de organisaties voor buitenlandse handel te kennen dat zij hun produktie via de London Metal Exchange (LME) zouden verkopen, tenzij een overeenkomst tot stand kwam.

5.3.2. Als resultaat werd in de volgende reeks overeenkomsten voor 1968 – 1970 aan de „geest van de overeenkomst"-clausule op de volgende wijze uitbreiding gegeven:

> „Mocht er een begin worden gemaakt met de handel in aluminium op de London Metal Exchange, of mocht blijken dat . . ." (Overeenkomst nr. 2100, Brandeis Goldschmidt-Raznoimport van 5 februari 1968).

5.3.3. In de nota van Alcan betreffende de Eastern Metal Conference te Zürich op 9 en 10 september 1970, welke werd bijgewoond door Raznoimport, Metalimpex, Impexmetal, Intrac, Metalimex/Kerametal, Swiss Aluminium, PUK, Alcan Aluminium Ltd, Alcan SA, BACO, ASV en Brandeis Goldschmidt, is te lezen:

> „'s Middags eisten de Oostblok-landen 150 000 ton en verklaarden de Hongaren, die door de Russen als assistent-woordvoerders worden gebruikt, botweg dat zij, in het oosten, indien er geen overeenkomst tot stand zou komen, de westerse ondernemingen zoveel mogelijk schade zouden berokkenen, door er onder meer voor te zorgen dat hun produkten op de London Metal Exchange zouden worden aangeboden. Het was zulk een bot dreigement, dat ik verklaarde dat zij schenen te vergeten dat er 160 miljoen pond sterling, waaronder grote bedragen overheidsgeld, werd geïnvesteerd in nieuwe smelterijen in het Verenigd Koninkrijk

en dat men niet zou toestaan dat dergelijke investeringen in gevaar zouden worden gebracht.".

5.3.4. Elk van de overeenkomsten die in 1971 door Brandeis Goldschmidt met de organisaties voor de buitenlandse handel zijn gesloten (overeenkomsten nr. 4000, nr. P 6000, nr. H/5000, nr. C/8000 A en nr. EG/1000) hield een bepaling in betreffende de heronderhandeling over de beëindiging van de overeenkomst, mocht er op de London Metal Exchange aluminium worden verhandeld.

5.3.5. Deze bepaling was impliciet vervat in de overeenkomst tussen Eisen und Metall AG en Intrac van 1971. In artikel 1 van die overeenkomst verbond Intrac zich ertoe geen primair aluminium of aluminiumhalffabrikaten in de Bondsrepubliek Duitsland buiten de overeengekomen hoeveelheden te verkopen. De partijen spraken toen af:

„Im übrigen gelten die im Brandeis-Vertrag festgelegten Bestimmungen".

5.3.6. De bepaling verscheen ook in de RU-, P-, H-, C- en EG-reeksen standaardovereenkomsten die tussen de westerse producenten buiten de toenmalige Gemeenschap en Brandeis Goldschmidt zijn gesloten. Deze bepaling luidde als volgt:

„De verkopers zijn met hun leveranciers overeengekomen dat, mocht er een begin worden gemaakt met de handel in aluminium op de London Metal Exchange . . . de verkopers en de kopers het recht zullen hebben met een aanzeggingstermijn van drie maanden opnieuw over de voorwaarden te onderhandelen. Indien beide partijen aan het eind van deze aanzeggingstermijn niet tot overeenstemming komen, wordt de overeenkomst op dat tijdstip ontbonden. De hoeveelheden moeten op pro rata-basis worden geannuleerd.".

5.3.7. In de „korte" overeenkomsten tussen Brandeis Goldschmidt en de westerse producenten in de toenmalige Gemeenschap (zie afdeling 7.2) kwam dit beding als volgt te luiden:

„Indien mocht blijken dat de uitvoer van aluminium uit andere bron een dergelijke omvang aanneemt dat hij in strijd komt met de verplichting tot levering en overname van de overeengekomen hoeveelheden, hebben de verkopers en kopers het recht met een aanzeggingstermijn van drie maanden opnieuw over de voorwaarden te onderhandelen. Indien beide partijen aan het einde van deze aanzeggingstermijn niet tot overeenstemming komen, wordt de overeenkomst op dat tijdstip ontbonden.".

Voorstellen van het LME-Committee voor een aluminiumovereenkomst (1970)

5.3.8. In oktober 1970 nodigde het London Metal Exchange Committee Raznoimport, Impexmetal en aluminiumproducenten in Hongarije en Tsjechoslowakije uit, na te gaan of de schepping van een aluminiummarkt op de London Metal Exchange nut zou hebben en of zij er belangstelling voor zouden hebben van zulk een markt gebruik te maken.

5.3.9. Op 26 februari 1971 zond Brandeis Goldschmidt aan Raznoimport het volgende telexbericht met afschrift aan Impexmetal:

„U bent ongetwijfeld op de hoogte van de verklaring van de voorzitter van het London Metal Exchange Executive Committee dat zijn Committee de algemene voorwaarden voor een LME-aluminiumovereenkomst heeft goedgekeurd; voorts is ons medegedeeld dat deze overeenkomst is gebaseerd op de aanvoer van aluminium uit Oostblok-landen.

Kunt U s.v.p. per omgaande bevestigen dat U, noch een van de andere verkopende partijen bij de overeenkomst steun hebt verleend aan het voorstel voor een LME-aluminiumovereenkomst. Wij zijn ervan overtuigd dat onze vrienden de onlangs met U gesloten overeenkomst zouden opzeggen indien er aluminium zou worden verhandeld op de London Metal Exchange. Wij stellen U en Uw vrienden derhalve voor, het de voorzitter van de London Metal Exchange Board volstrekt duidelijk te maken . . . indien U dit niet reeds hebt gedaan, in de eerste plaats dat U niet voelt voor aluminiumhandel op de London Metal Exchange en in de tweede plaats op geen enkel moment in de voorzienbare toekomst aluminium op de London Metal Exchange aan te bieden zult hebben.

Zoals U weet, valt een eventuele LME-overeenkomst onder de ontbindingsclausule. Wij hopen echter dat dit zich niet zal voordoen. Wij weten niet of U door het LME-Committee bent benaderd met betrekking tot Uw belangstelling voor een aluminiumovereenkomst in het afgelopen jaar en indien U op dat tijdstip hebt verklaard dat U geen belangstelling had, is geen verdere actie meer nodig.".

Bij telexbericht van dezelfde datum (dat wil zeggen 26 februari 1971) aan Brandeis Goldschmidt, antwoordde Metalimpex:

„Wij hebben tot onze verbazing gehoord dat het LME-Committee de aluminiumovereenkomst zou hebben aanvaard met de bedoeling dit metaal op de markt te brengen aan de hand van Oosteuropese aanvoer. Enige tijd geleden zijn wij dienaangaande door de London Metal Exchange benaderd en wij hebben de beurs medegedeeld dat wij hun, gezien onze bestaande verbintenissen, geen aluminium zouden leveren. Ik wil er de nadruk op leggen dat de overeenkomst tussen Metalimpex en U voor 1971 – 1975 ongewijzigd vaststaat en geldig is.".

5.3.10. Als het telexbericht van Brandeis van 26 februari 1971 door Raznoimport en Impexmetal beantwoord is, dan is dit door Brandeis Goldschmidt niet aan de Commissie medegedeeld. Voor de gehele looptijd van de overeenkomsten waarover deze procedure gaat, heeft echter geen van de organisaties voor de buitenlandse handel enig aluminium aan de London Metal Exchange aangeboden. Het is duidelijk dat zulk een aanbod door de EPAA-leden als een inbreuk op hun overeenkomsten met de organisaties voor de buitenlandse handel zou zijn beschouwd.

5.3.11. Enige EPAA-leden (PUK, BACO, VAW, A/S Alnor (Norsk Hydro), Ardal og Sunndal Verk, Endasa, Svenska Aluminium (Gränges Aluminium), Swiss Aluminium, VMW, Holland Aluminium, Montecatini Edison) en andere producenten die rechtstreeks of onrechtstreeks bij deze procedure zijn betrokken (Alcan, Alcoa, Mosal A/S, NLM, Reynolds Metals Co. en Kaiser Aluminium & Chemical Corporation) werden in een brief (1) van de voorzitter van het London Metal Exchange Committee eveneens in oktober 1970 uitgenodigd te overwegen van de faciliteiten van een LME-aluminiumcontract voor de handel in aluminium op de beurs gebruik te maken. Geen van de bovengenoemde geadresseerden heeft in gunstige zin op deze brief antwoord gegeven.

In hun antwoorden op de bovengenoemde brief van het LME-Committee gebruikten vele van de betrokken producenten dezelfde argumenten. BACO (brief van 24 november 1970), Svenska Metallverken (nu Gränges Aluminium) en VAW (brieven van 25 november 1970), PUK (brief van 27 november 1970), Mosal Aluminium A/S (brief van 9 november 1970) en Ardal (brief van 30 november 1970) legden alle nadruk op hun streven de prijsstabiliteit voor aluminium te bewaren. De antwoorden van Alumined (nu Holland Aluminium) en Swiss Aluminium zijn bovendien praktisch identiek.

Rol van de EPAA

5.3.12. Het LME-Committee ging voort met zijn pogingen de beurshandel in aluminium op gang te brengen.

5.3.13. De mogelijkheid van handel in aluminium op de London Metal Exchange werd door EPAA-leden op een algemene vergadering van de EPAA in München op 31 oktober 1974 besproken. Uit een door Giulini opgestelde nota (van 4 november 1974) over die vergadering blijkt, dat alle EPAA-leden bezwaar maakten tegen deze handel en dat BACO werd aangewezen om de ontwikkelingen te volgen en de andere leden op de hoogte te houden.

(1) De brief was in dezelfde bewoordingen gesteld als die welke aan Raznoimport, Impexmetal en aan producenten in Hongarije en Tsjechoslowakije was gezonden (punt 5.3.8).

5.3.14. Dit vraagstuk werd opnieuw besproken op de algemene vergadering van de EPAA op 30 september 1976 te Londen die werd bijgewoond door Alcan UK, Alsar, Alumetal, PUK, Ardal og Sunndal Verk, BACO, Elkem, Endasa, Giulini, Gränges Aluminium, Holland Aluminium, Kaiser Aluminium Europe, Metallgesellschaft, Norsk Hydro, RTZ, Swiss Aluminium, VAW en Reynolds Aluminium Deutschland Inc.

De EPAA-notulen die aan alle leden werden rondgezonden, luidden dienaangaande:

„De voorzitter (BACO) deelt de algemene vergadering mede dat de London Metal Exchange opnieuw een aluminiumovereenkomst probeert in te voeren. Hij heeft zich derhalve tot de Britse Regering gericht om te verduidelijken dat de aluminiumindustrie nog evenzeer als in het verleden tegen zulk een overeenkomst gekant is . . . Momenteel wordt het vraagstuk nog steeds besproken en de voorzitter zal alle EPAA-leden van verdere ontwikkelingen op de hoogte houden.".

5.3.15. De London Metal Exchange werd besproken op de algemene vergadering van de EPAA op 4 oktober 1977. Uit de EPAA-notulen:

„London Metal Exchange (LME)
De voorzitter (BACO) merkt op dat er in de afgelopen weken in een aantal kranten en tijdschriften verslagen zijn verschenen betreffende een aluminiumovereenkomst. Aangezien deze verslagen verkeerd zouden kunnen worden begrepen, legt hij uit dat deze overeenkomsten door een enkele commissionair zijn ingevoerd alleen om institutionele beleggers de gelegenheid te geven met aluminium te speculeren. Voorts is de Britse Regering door de aluminiumproducenten en door de aluminiumverbruikers medegedeeld dat deze nog steeds tegen zulk een overeenkomst gekant zijn . . . (BACO) zal alle EPAA-leden over verdere ontwikkelingen van deze zaak op de hoogte houden.".

5.3.16. De London Metal Exchange werd opnieuw besproken op een algemene vergadering van de EPAA op 11 april 1978. De mededeling van punten van bezwaar, waarin van een boycot van de London Metal Exchange gewag werd gemaakt, werd in september 1978 aan de betrokken partijen toegezonden.

5.4. *In de Lid-Staten met betrekking tot Oosteuropese landen geldende invoerregelingen*

5.4.1. In het algemeen beschikten alle Westeuropese landen gedurende de gehele betrokken periode over bevoegdheden om invoer te verbieden en kwantitatieve invoerbeperkingen of heffingen op importen in te stellen, met name ten aanzien van goederen waarbij dumping werd toegepast. De

Staten die lid waren van de GATT accepteerden, op dezelfde wijze als dit onderling geschiedde, een aantal beperkingen van hun vrijheid om ten aanzien van importen naar goeddunken te handelen, maar van de Oosteuropese landen waren alleen Polen, Tsjechoslowakije en Hongarije tijdens de gehele betrokken periode GATT-lid.

5.4.2. In de door de GATT ingegeven wettelijke voorschriften op het gebied van de anti-dumping werd rekening gehouden met de moeilijkheid om met enige mate van nauwkeurigheid de eerlijke marktprijs in het land van oorsprong vast te stellen en daarin werd en wordt in verscheidene middelen voorzien om dumping vast te stellen. Oorspronkelijk hield dit een raming van de produktiekosten in, maar later werd met opzet een wijziging ingevoerd om rekening te houden met landen met centraal geleide economieën, waarin het onmogelijk was om de eerlijke marktprijs vast te stellen. Deze wijziging stelde het land van invoer in staat de beweerde dumpingprijs te verifiëren aan de hand van de prijzen van importen uit een ander dan het land van uitvoer. Ingevolge de GATT-regeling diende in beide gevallen ten genoegen van het importerende land te worden aangetoond dat de invoer met dumping tot „aanzienlijke schade" voor de betrokken bedrijfstak van het land van invoer zou leiden.

5.4.3. In 1971 dienden Alcan en BACO overeenkomstig de nieuwe wettelijke voorschriften een aanvraag in met betrekking tot aluminium uit Roemenië. Deze aanvraag (die niet tot het opleggen van een anti-dumpingrecht leidde) berustte niet op de binnenlandse marktprijs van de Roemeense producenten, maar hierbij werd gebruik gemaakt van de mogelijkheden die ingevolge de GATT-regeling en de wettelijke voorschriften van het Verenigd Koninkrijk waren toegestaan (zie punt 4.7).

5.4.4. In de periode van 1963 tot 1976 werd de handel tussen de Gemeenschap en de USSR en Oost-Europa geleidelijk vrijer gemaakt. Deze liberalisatie betrof ook aluminium en aluminiumprodukten. In enkele landen, met name in het Verenigd Koninkrijk, bestonden geen formele beperkingen op de invoer uit de USSR en Oost-Europa van primair aluminium en van daaruit vervaardigde produkten. Andere landen pasten een vergunningsysteem toe. Indien vergunningen waren vereist voor de import van aluminium, konden deze rechtens niet tot de EPAA-leden worden beperkt, hetgeen ook in feite kennelijk niet geschiedde, zoals blijkt uit de verkopen buiten de Brandeis-overeenkomsten om, waartegen de EPAA-leden acties instelden om de naleving van de overeenkomsten af de dwingen (zie afdeling 3).

5.4.5. In Frankrijk waren tot 1975 voor de invoer van primair aluminium uit landen met staatshandel vergunningen vereist. De invoer van aluminiumhalffabrikaten uit de USSR, Hongarije, Polen en Tsjechoslowakije werd echter in 1966 vrijgemaakt. Die van aluminium-halffabrikaten uit de Duitse Democratische Republiek werd in 1968 vrijgemaakt.

5.4.6. In de Bondsrepubliek Duitsland waren voor invoer van aluminium uit landen met staatshandel vergunningen vereist, behalve wanneer met bepaalde landen handelsverdragen waren gesloten (zoals in 1969 en 1970 met Tsjechoslowakije, Polen en Hongarije). De handel met de Duitse Democratische Republiek werd geregeld in het Interzonenhandelsabkommen. In dit geval werd bij de door Eisen und Metall gesloten overeenkomsten de invoer van primair aluminium vastgelegd op de helft van het niveau dat door de Regering van de Bondsrepubliek Duitsland met die van de Duitse Democratische Republiek was overeengekomen.

5.4.7. In Nederland werd een contingent (aanvankelijk van 3 000 ton) vastgesteld voor de invoer van primair aluminium uit landen met staatshandel. In 1973 was dit contingent tot meer dan 9 000 ton verhoogd. Er bestonden geen quotabeperkingen op de invoer van schroot van halffabrikaten. België en Luxemburg verlangden vergunningen voor de invoer en er werd een contingent vastgesteld van aanvankelijk 5 100 ton (1964), dat later tot meer dan 10 000 ton werd opgetrokken.

5.4.8. In Italië waren vergunningen vereist voor de invoer van aluminium uit landen met staatshandel, maar de verlening van dergelijke vergunningen kon niet worden beperkt en werd ook niet beperkt tot de westerse producenten die bij de Brandeis-overeenkomsten partij waren. Dit blijkt uit pogingen van de westerse producenten om de beperkingen van de Brandeis-overeenkomsten op uitvoer naar Italië af te dwingen (met name de stappen van Swiss Aluminium om het werk van de Hongaars-Italiaanse commissie voor economische samenwerking te doen mislukken).

5.4.9. Op Gemeenschapsniveau hebben de Lid-Staten gemeenschappelijke invoerregelingen vastgesteld voor landen met staatshandel. In Verordening (EEG) nr. 109/70 van de Raad [1] werden bepaalde produkten uit landen met staatshandel van kwantitatieve beperkingen vrijgesteld. Aluminiumprodukten vallende onder de posten 76.05, 76.08, 76.09, 76.10, 76.13 en 76.14 van het gemeenschappelijk douanetarief (poeder, extrusies en gewalste produkten voor de bouw, aluminiumreservoirs, metaalgaas en traliewerk) werden aan kwantitatieve beperkingen onttrokken, indien zij afkomstig waren uit Bulgarije, Hongarije, Polen, Roemenië of Tsjechoslowakije.

Bij Beschikking 75/210/EEG van de Raad [2] zijn gemeenschappelijke autonome invoerregelingen ten opzichte van de landen met staatshandel vastgesteld. Bij deze beschikking stelden de Lid-Staten voor bepaalde produkten, waaronder

[1] PB nr. L 19 van 26. 1. 1970, blz. 1.

[2] PB nr. L 99 van 21. 4. 1975, blz. 4.

soms aluminium, contingenten vast. In de gevallen dat produkten onder kwantitatieve beperkingen vielen, maar niet onder de contingenten die in de beschikking van de Raad waren gepubliceerd, zegden de Lid-Staten toe dat zij de invoer uit het betrokken land zouden toestaan tot het hoogste niveau, in waarde of in hoeveelheid, dat in de voorafgaande drie jaar was bereikt. De contingenten werden voor 1976 bij Beschikking 75/788/EEG (1) gewijzigd.

5.4.10. De Brandeis-quota's werden niet per land maar per onderneming toegewezen en, gezien de internationale aard van de industrietak, was het niet steeds zo dat de toewijzing van een bepaalde onderneming aan het land waarin deze was gevestigd, zou worden geleverd. Aannemende dat de Brandeis-contingenten naar het land van vestiging van de onderscheiden betrokken ondernemingen werden verzonden, bleven deze contingenten echter ver beneden de toegestane maxima (2). Slechts in het geval van invoer naar de Benelux uit Hongarije in 1975 werd de door een Lid-Staat toegewezen quota bijna uitgeput (1 310 ton uit een quota van 1 500 ton).

5.4.11. De gemeenschappelijke eenzijdige importregelingen overeenkomstig de Beschikkingen 75/210/EEG en 75/788/EEG betreffende aluminium en aluminiumprodukten zijn weergegeven in tabel 16.

6. Houding van de nationale regeringen ten aanzien van de Brandeis-overeenkomsten

Enkele van de westelijke producenten, met name Alcan, BACO en VAW hebben betoogd dat sommige regeringen van Staten die toen lid van de Gemeenschap waren of die thans lid ervan zijn, de regelingen over het Oostblok-metaal aanmoedigden en steunden. Het enige bewijs dat daarvoor is aangevoerd, betreft de Regering van het Verenigd Koninkrijk en die van de Bondsrepubliek Duitsland.

6.1. *Regering van het Verenigd Koninkrijk*

6.1.1. Een ministerie van het Verenigd Koninkrijk (het Department of Industry) stelde Alcan en BACO bepaalde regeringsverslagen ter beschikking betreffende vergaderingen waarop de regelingen betreffende Oostblok-metaal werden besproken. Hoewel uit deze verslagen niet kan worden afgeleid dat de Regering van het Verenigd Koninkrijk op Alcan en BACO druk zou hebben uitgeoefend, blijkt er toch uit dat zij de deelneming van Alcan en BACO aan de regelingen aanmoedigde en steunde.

6.1.2. De houding van het Britse Department of Industry is uiteengezet in twee nota's die door het Department tijdens, en met kennis van, de onderhavige procedure zijn opgesteld. De eerste nota van 17 maart 1977 werd de Commissie in april 1977 toegezonden, terwijl de tweede, van 8 november 1978, aan Alcan en BACO werd gezonden en vervolgens deel uitmaakte van de bescheiden die in het antwoord op de punten van bezwaar van de Commissie werden overgelegd.

6.1.3. In deze nota's (waarvan de bewoordingen in hoofdzaak gelijk zijn) wordt de geschiedenis van de Brandeis-overeenkomsten nagegaan en wordt aanvaard dat de vóór 1965 daterende overeenkomsten zonder tussenkomst van de Britse Regering zijn gesloten. Die Regering ondernam in 1965, en wederom in 1970, stappen bij de Regering van de USSR om te kennen te geven dat, indien er geen overeenkomst binnen de industrietak tot stand zou komen, zij zou optreden en „niet zou toestaan dat de Britse markt wordt ontwricht".

6.1.4. Volgens een nota van BACO adviseerde de Board of Trade (Ministerie van Handel) van het Verenigd Koninkrijk Alcan en BACO in oktober 1967 om zich voor te bereiden op een actie van de Registrar of Restrictive Trade Practices aangaande de Oostblok-metaalregelingen. De Registrar verzocht vervolgens overeenkomstig artikel 14 van de Restrictive Trade Practices Act 1956 om inlichtingen over de Oostblok-metaalregelingen. In antwoord hierop beschreven BACO en Alcan de Brandeis-overeenkomsten en legden zij afschriften van deze overeenkomsten tot 1968 over. In BACO's antwoord op het ingevolge artikel 14 door de Registrar of Restrictive Trade Practices gedane verzoek staat dat „tussen november 1962 en februari 1963" tussen BACO, Swiss Aluminium, Montecatini, VAW en Aluminium Français was overeengekomen dat Raznoimport zou worden benaderd. In het antwoord staat niets omtrent een eventuele steun van de Britse Regering.

6.1.5. Ingevolge artikel 8, lid 1, van de Restrictive Trade Practices Act 1956 is registratie niet vereist voor „een overeenkomst die uitdrukkelijk is toegestaan bij een wet of bij een op een wet berustende regeling, besluit of rechtsinstrument". Ingevolge artikel 11, lid 3, van de Restrictive Trade Practices Act 1956 kan de Board of Trade bepalen dat een overeenkomst in een speciaal (niet voor het publiek ter inzage openstaand deel) van het register wordt ingeschreven, indien de overeenkomst bijzonderheden bevat, waarvan publikatie „naar het oordeel van de Board in strijd zou zijn met het algemeen belang". Met betrekking tot het antwoord van BACO ingevolge de Act was een dergelijke instructie gegeven. Indien de overeenkomst niet was

(1) PB nr. L 332 van 29. 12. 1975, blz. 1.

(2) Ingevolge artikel 26, leden 2 en 3, konden de contingenten op grond van Beschikking 75/210/EEG in twee etappes van 20 % worden verhoogd. Dergelijke verhogingen werden tot stand gebracht, in het bijzonder door Denemarken voor import van aluminiumkabel.

veranderd, zou de Registrar verplicht zijn geweest die aan de Restrictive Practices Court voor te leggen.

6.1.6. In 1968 werden wijzigingen aangebracht met het doel slechts één in Groot-Brittannië geregistreerde onderneming, namelijk BACO, formeel partij bij een Brandeis-overeenkomst te laten zijn, terwijl Brandeis en Alcan onderscheidenlijk via een Zwitserse en een Canadese onderneming deelnamen. De wijzigingen werden volgens Brandeis Goldschmidt aangebracht „om de noodzaak weg te nemen, de overeenkomsten bij de Registrar of Restrictive Trade Practices te registreren". De overeenkomsten van 1968, door BACO omschreven als de „nieuwe regeling", bevatten geen wezenlijke wijzigingen, omdat alleen de formele identiteit van de deelnemers was veranderd.

Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd bleef echter de overeenkomsten uitvoeren (zie 7.1.7) en Alcan UK bleef de Alcan-groep vertenwoordigen, zowel in de praktijk als schriftelijk alsook door de vergaderingen van de EPAA bij te wonen.

6.1.7. In een verklaring die met het oog op de door de Commissie gehouden hoorzitting was afgelegd, zei de toenmalige directeur van Alcan UK:

„Na zoveel jaren ben ik er niet meer zeker van, wie het eerst de suggestie (voor de Brandeis-overeenkomsten) deed . . . het lijkt zeer wel mogelijk dat de suggestie . . . van de Britse Regering zelf uitging.".

Deze verklaring vindt geen steun in het beschikbare bewijsmateriaal.

6.1.8. In 1965, in een brief aan Alcan UK die tot de bovengenoemde directeur was gericht, verklaarde Swiss Aluminium onder meer: „Bij sommige deelnemers heerst het gevoel dat de overeenkomst met Raznoimport uitsluitend erop gericht is om het Verenigd Koninkrijk te beschermen". Bij deze passage maakte de directeur Export van Alcan UK de met de hand geschreven aantekening:

„Vanaf het begin zijn wij door de Duitsers en de Zwitsers erin gepraat.".

6.1.9. Op een bijeenkomst van 14 januari 1970 werd door de Board of Trade van het Verenigd Koninkrijk aan Alcan UK en BACO de vraag gesteld welke bezwaren de industrie zou hebben tegen de toepassing van het algemene beleid van het Verenigd Koninkrijk op invoer uit het Sovjetblok, namelijk om de invoer te liberaliseren, met dien verstande dat indien onze thuismarkt zou worden ontwricht, wij anti-dumpingrechten zouden instellen of zouden teruggaan naar quotabeperkingen. Naar is opgetekend, hebben Alcan en BACO geantwoord dat:

„. . . ontwrichting niet alleen vanuit het standpunt van invoer van blokken in Groot-Brittannië kan worden bezien. Indien Britse producenten zich zouden terugtrekken uit de Gentlemen's Agreement, zou de overeenkomst zelf waarschijnlijk worden prijsgegeven. Dit zou onbeperkte import van Oostblok-metaal in Westeuropese landen inhouden en als gevolg hiervan zouden buiten het Sovjetblok uit dit metaal vervaardigde eindprodukten Groot-Brittannië binnenstromen.".

Voorts beklemtoonden Alcan en BACO:

„Aangezien dit een internationaal probleem is, is de meest bevredigende oplossing gelegen in internationaal optreden en niet in een zich verlaten op in afzonderlijke landen getroffen maatregelen waarin anti-dumpingrechten of quota's worden ingesteld wanneer zich ontwrichting voordoet.".

6.1.10. Een telexbericht van 1 april 1971 van BACO, met instemming van Alcan, aan PUK:

„. . . de westerse producenten hebben steeds de opvatting gehuldigd . . . dat een handelsafspraak voor vijf jaar een langere bescherming biedt dan een regeringscontrole.".

6.2. *Regering van de Bondsrepubliek Duitsland*

6.2.1. De door VAW overgelegde documenten betreffende de Regering van de Bondsrepubliek Duitsland bestaan voornamelijk uit brieven aan het Bundeswirtschaftsministerium waarin wordt gepleit voor de beperking van invoer uit Oost-Europa en uit verslagen van VAW van besprekingen met ambtenaren van dat ministerie.

6.2.2. Een nota van 8 juni 1965 en een brief van 15 november 1967 vormen de enige documenten uit die tijd, die uit een regeringsbron zijn overgelegd.

6.2.3. De nota van het Bundeswirtschaftsministerium noemt het feit dat Hongarije en Roemenië van de Duitse Regering een verhoging van hun uitvoercontingenten voor aluminium en aluminium-halffabrikaten vroegen, terwijl er een verhoging van de quota was toegestaan voor uitvoer van aluminium en aluminiumlegeringen uit de „Sovjetzone" (de Duitse Democratische Republiek).

In de nota staat dat de Hongaarse en Roemeense verzoeken naar het oordeel van de betrokken afdeling van het ministerie moesten worden afgewezen en dat aan de Duitse Democratische Republiek geen verdere concessies moesten worden gedaan. In de nota wordt voorts gewezen op de mogelijkheid een verhoging toe te staan van de schrootinvoer uit Oost-Europa, gezien de schaarste in de Bondsrepubliek:

„3. Ten einde de Oostblok-landen tegemoet te komen zouden er contingenten voor aluminiumschroot kunnen worden aangeboden, indien op dezelfde wijze als voor Tsjechoslowakije een prijsbeding zou worden opgenomen. Aan aluminiumschroot bestaat een werkelijke invoerbehoefte, die naar grote waarschijnlijkheid in de loop van de komende jaren door de Noordamerikaanse landen (Verenigde Staten,

Canada) niet meer geheel kan worden gedekt." (originele versie: Duits).

Dit Duitse ministerie heeft wellicht een verhoging van de schrootinvoer uit Oost-Europa gewild, maar deze mogelijkheid werd hetzij geheel uitgesloten dan wel beperkt door de reeks overeenkomsten die vanaf 1966 met de organisaties voor buitenlandse handel van de USSR, Polen, Hongarije, Tsjechoslowakije en de Duitse Democratische Republiek golden.

6.2.4. In de brief van 15 november 1967 van Afdeling IV/A/5 van het Bundeswirtschaftsministerium stonden twee voorbeelden van „bepaalde regelingen betreffende invoer uit het Oosten" die voor VAW van belang werden geacht. In de brief werd verwezen naar twee regelingen die respectievelijk voor de invoer van ruwe olie uit de USSR en van steenkool uit Tsjechoslowakije golden. Uit de gegeven beschrijving blijkt dat geen van deze regelingen met de Brandeis-overeenkomsten gelijkenis vertoonden, met name omdat zij geen andere potentiële kopers uitsloten en geen bepalingen bevatten waarbij de verkoop van andere dan in de overeenkomst genoemde hoeveelheden werd beperkt.

6.2.5. VAW legde haar verslag over van twee vergaderingen met ambtenaren van het Bundeswirtschaftsministerium op 12 januari 1968 en 5 april 1968. In het verslag van 5 april 1968 verklaart VAW:

„Wij hebben speciaal erop gewezen dat het voor ons van belang is dat wij ons gedrag in overeenstemming met het BWM (Bundeswirtschaftsministerium) bepalen." (originele versie: Duits).

6.2.6. Uit de door VAW aan de Commissie overgelegde documenten blijkt niet dat zij de Duitse Regering op de hoogte had gesteld van haar betrokkenheid bij de Brandeis-overeenkomsten vóór januari 1968. In de nota van 12 januari 1968 staat dat VAW het Bundeswirtschaftsministerium op de hoogte stelde van de op handen zijnde ondertekening van de Brandeis-overeenkomsten (dit waren die in de jaren 1968 – 1970). VAW had evenwel sinds 1963 actief aan de Brandeis-overeenkomsten deelgenomen, via haar regeling met Alcan. In een brief van 23 januari 1980 aan de Commissie zette Alcan uiteen dat

„VAW de voorgestelde regelingen principieel steunde, maar daaraan niet rechtstreeks kon deelnemen omdat de invoer van Oostblok-aluminium in de Bondsrepubliek Duitsland in die tijd was verboden of onder zeer streng toezicht stond. Om die moeilijkheid te omzeilen, kwam Alcan met VAW overeen dat zij een partij Sovjet-metaal namens VAW zou afnemen boven Alcan's eigen toewijzing overeenkomstig de voorgestelde regelingen.".

6.2.7. Uit een brief van 5 januari 1979 van het Bundeswirtschaftsministerium aan de voorzitter van VAW blijkt dat VAW haar deelneming aan de Brandeis-regelingen had besproken en ontwerp-overeenkomsten had overgelegd. (Het is echter niet duidelijk, en het werd ook op de hoorzitting niet opgehelderd, welke vorm van de overeenkomst tussen Brandeis Goldschmidt en de westerse producenten was besproken, omdat de ene een opsomming inhield van de beperkingen waartoe de organisaties voor buitenlandse handel zich hadden verbonden en in de andere elke vermelding daarvan was weggelaten.)

De voornaamste passages van deze brief zijn:

„Betreft: Exclusieve overeenkomsten voor aluminium uit landen met staatshandel

. . . Uit onze dossiers blijkt dat de voorgestelde deelneming van VAW aan de exclusieve overeenkomsten van Brandeis Goldschmidt & Co. te Londen met aluminiumproducenten in landen met staatshandel betreffende de import van primair aluminium alsmede aan de overeenkomsten van westelijke producenten met Brandeis voor de afname van oostelijke import, mondeling en schriftelijk aan de orde is geweest tussen VAW en het Bundeswirtschaftsministerium. De ontwerp-overeenkomsten hebben in feite ook het ministerie bereikt.

Volgens de verslagen had het ministerie uit een oogpunt van economisch beleid geen bezwaren tegen de deelneming van VAW aan de overeenkomsten. Het ministerie was klaarblijkelijk bereid de deelneming te dulden. Het feit dat de sluiting van deze exclusieve overeenkomsten volgens U in gevaar zou komen indien VAW niet zou deelnemen, lijkt daarbij een beslissende factor te zijn geweest. Het gevaar dat U in dat geval ontwaarde, namelijk dat de Westeuropese en de Duitse aluminiummarkt ernstig zouden worden beperkt door goedkope invoer of zelfs door invoer met dumping uit landen met staatshandel, kon klaarblijkelijk niet zomaar worden weggewuifd.

De juridische vraag of VAW de Duitse wet zou overtreden indien zij aan de overeenkomsten deelnam, werd op dat tijdstip eveneens besproken. Vastgesteld werd dat in beginsel exclusieve overeenkomsten (1) op zichzelf in overeenstemming waren met het Duitse mededingingsrecht. Wegens de voorgenomen horizontale overeenkomsten tussen de westerse producenten over het afnemen van het door Brandeis uit de landen met staatshandel geïmporteerde aluminium moesten echter de voorschriften inzake de importkartels in acht worden genomen. VAW kreeg derhalve de raad de zaak aan het Bundeskartellamt voor te leggen.

(1) De verwijzingen naar „exclusieve" overeenkomsten leiden tot de veronderstelling dat aan het ministerie alleen de korte overeenkomst was getoond. In de lange overeenkomst werd de term „exclusief" of enige soortgelijke term niet gebruikt, terwijl in de korte overeenkomst werd verwezen naar „exclusieve aankooprechten" (van Brandeis).

Volgens de dossiers bestond er in het bijzonder twijfel – die ook door Uw onderneming werd gedeeld – omtrent de vraag of de overeenkomsten in overeenstemming waren met het mededingingsrecht van de Gemeeenschap. U ontving derhalve de raad deze twijfel te doen wegnemen door de overeenkomsten aan de Commissie van de Europese Economische Gemeenschap voor te leggen.".

6.3. *Andere Lid-Staten*

6.3.1. Dat de regeringen van andere Lid-Staten op de hoogte waren van de Brandeis-overeenkomsten is niet gebleken.

7. **Aanmelding**

7.1. *De overeenkomsten*

7.1.1. Tot 1968 bevatte de overeenkomst tussen Brandeis Goldschmidt en de betrokken westerse aluminiumproducenten alle essentiële voorwaarden van de overeenkomst van Brandeis Goldschmidt met de organisaties voor buitenlandse handel. Met name werden de beperkingen die de organisaties voor buitenlandse handel op zich hadden genomen volledig weergegeven, met gebruikmaking van de formule „leveranciers van verkopers" in plaats van „verkopers".

7.1.2. De wijze waarop dit resultaat werd bereikt, is beschreven in een brief van 8 november 1979 van de juridische adviseurs van Brandeis Goldschmidt aan de Commissie.

> „. . . BG ontving van Swiss Aluminium, die als coördinator voor de westelijke producenten optrad, aanwijzing om de overeenkomsten tussen de westelijke producenten en BG, die de overeenkomst tussen BG en Raznoimport weerspiegelden (1), te doen formaliseren. Nadat de definitieve tekst van de overeenkomsten tussen de westerse producenten en BG door Swiss Aluminium was geverifieerd en goedgekeurd, werden door BG aan elk van de westerse producenten voor ondertekening afschriften van deze overeenkomsten toegezonden.
>
> In wezen werd door BG dezelfde procedure gevolgd voor alle nieuwe overeenkomsten van 1963 tot 1971, toen de laatste reeks overeenkomsten werd aangegaan.".

7.1.3. Bij schrijven aan de Commissie van 7 januari 1980 verklaarde Brandeis Goldschmidt dat de gebruikelijke vorm van producentenovereenkomst aan alle destijds bestaande contractpartijen was toegezonden. Deze partijen waren Aluminium Français, Aluminium Company of Canada, Swiss Aluminium, BACO, A/S Ardal og Sunndal Verk, Montedison, VMW, Mosal Aluminium A/S, AB Svenska Aluminiumkompaniet, Endasa, NLM, Holland Aluminium „Alumined" en VAW.

7.1.4. De vorm van de overeenkomst verschilde naar gelang van de identiteit van de organisatie voor buitenlandse handel die aan Brandeis Goldschmidt aluminium had verkocht. Zo werden in de reeks RU-overeenkomsten alle beperkingen voor Raznoimport gedetailleerd aangegeven, in de H-reeks de beperkingen voor Metalimpex, in de P-reeks de beperkingen voor Impexmetal, in de EG-reeks de beperkingen voor Intrac en in de C-reeks die voor Metalimex (Kerametal).

7.1.5. Voorts vermeldde Brandeis Goldschmidt in zijn brief van 7 januari 1980:

> „Overeenkomstig onze gebruikelijke procedure werden de „lange" overeenkomsten door Brandeis Goldschmidt & Co. AG verzonden met de standaard-begeleidende brieven.". (De „lange" overeenkomst is opgenomen in bijlage 3.)

7.1.6. Brandeis Goldschmidt heeft afschriften van de genoemde standaard-begeleidende brieven verstrekt, die aan Aluminium Français (thans PUK) waren toegezonden en bevestigde dat de ingesloten afschriften:

> „representatief waren voor de aan alle andere deelnemende producenten toegezonden brieven, waar nodig met variaties naar oorsprong, tonnage en bestemming.".

7.1.7. De aan Aluminium Français toegezonden begeleidende brieven waren op 19 maart 1968 gedateerd en verwezen uitdrukkelijk naar de overeenkomsten nrs. RU 4006, EG 4007, H 4008 en P 4009. In de brieven werd Aluminium Français medegedeeld dat Brandeis Goldschmidt & Co. AG, Brandeis Goldschmidt Ltd had aangewezen „voor de behandeling van alle verschepingen en de ontvangst van gelden te onzen behoeve". Twee brieven verwezen uitdrukkelijk naar de beperkingen waarmee de organisaties voor buitenlandse handel hadden ingestemd.

> „Wij verwijzen naar onze overeenkomst nr. RU 4006. Leveranciers gaan ermee akkoord dat de beperkingen voor de verkoop en export van ruw aluminium (artikel 2), secundair aluminium/schroot (artikel 4) en aluminium-halffabrikaten en aluminiumkabels, desbetreffende verkopen of export door Bulgarije omvatten. Overeengekomen is dat verkoop of export uit Bulgarije naar niet in artikel 2 van deze overeenkomst genoemde landen zal worden afgetrokken van door koper ingevolge artikel 1 van deze overeenkomst aan te kopen hoeveelheden.".
>
> „Wij verwijzen naar onze overeenkomst nr. RU 4006. Wij zijn met leveranciers overeengekomen dat indien de markt voor aluminiumkabels op ons grondgebied door uitvoer uit socialistische landen zou worden verstoord, wij de aandacht van leveranciers op deze situatie

(1) Dat wil zeggen de in 1963 gesloten overeenkomst nr. 68/3326.

zullen vestigen. Indien de situatie niet weer in het reine komt, behouden wij ons met name het recht voor de laatste alinea van artikel 12 van de bovengenoemde overeenkomst in te roepen.".

7.1.8. Deze overeenkomsten waren doorlopend genummerd, te beginnen met RU 4001, de overeenkomst tussen Brandeis Goldschmidt en de NLM. De door Brandeis Goldschmidt aan elk van de kopers toegezonden facturen droegen het contractnummer van de overeenkomst die door elke koper was aangegaan. Deze nummers bleven op de facturen van Brandeis ongewijzigd, ook nadat de overeenkomsten met producenten in de Gemeenschap op de hieronder nader te beschrijven manier waren gewijzigd. De volgende lijst is gebaseerd op de contractnummers op facturen van Brandeis.

Koper	Contractnummer
NLM	RU 4001
Aluminium Company of Canada Ltd	RU 4002
	EG 4003
	H 4004
	P 4005
Aluminium Français	RU 4006
	EG 4007
	H 4008
	P 4009
Swiss Aluminium	RU 4010
	EG 4011
	H 4012
	P 4013
	C 4014
Aluminium Français	C 4015
BACO	RU 4016
	P 4017
Ardal og Sunndal Verk A/S	RU 4018
Mosal Aluminium A/S	RU 4019
Alumined	H 4020
AB Svenska Aluminiumkompaniet	RU 4021
Endasa	P 4022
VMW	RU 4023
	P 4024
	C 4025
Montedison	H 4026
VAW	RU 4028
	EG 4030
Nemag Metallhandels AG	P 4031
VAW	C 4032
Aluminium Company of Canada	C 4033
VMW	H 4034
Alnor A/S	RU 4035

7.1.9. Nadat de overeenkomst in de boven beschreven lange vorm aan alle deelnemende westerse producenten waren toegezonden, deelde Swiss Aluminium aan Brandeis Goldschmidt mede, dat in de Gemeenschap gevestigde producenten om wijzigingen in hun overeenkomsten hadden verzocht en in juni 1968 kreeg Brandeis Goldschmidt van Swiss Aluminium bericht omtrent de definitieve bewoordingen van de wijzigingen.

Brandeis Goldschmidt formaliseerde de gewijzigde exemplaren en zond deze, na verificatie door Swiss Aluminium, aan de betrokken westerse producenten.

7.1.10. De „korte" standaardovereenkomst is in bijlage 4 opgenomen.

Bij deze wijzigingen waren alle vermeldingen van de beperkingen weggelaten waarmee de organisaties voor buitenlandse handel hadden ingestemd met betrekking tot door hen te leveren primair aluminium, secundair aluminium, schroot en halffabrikaten. In de gewijzigde vorm van de overeenkomst werden ook alle verwijzingen weggelaten naar de toezegging van de organisaties voor de buitenlandse handel om aluminium op bepaalde grondgebieden niet tegen lagere prijzen te verkopen dan die welke in Brandeis-overeenkomsten waren genoemd, terwijl de specifieke verwijzing naar de London Metal Exchange in de bepaling betreffende de „geest van de overeenkomst" werd verwijderd. Dit gold ook voor de beperking van de conversie. Geen van deze wijzigingen beoogde de werking van de overeenkomsten in het algemeen nadelig te beïnvloeden, hetgeen ook in werkelijkheid niet het geval was, en evenmin waren de wijzigingen in het bijzonder gericht op de afdwinging door in de Gemeenschap gevestigde producenten van de daarbij geschrapte beperkingen.

7.1.11. De gewijzigde overeenkomst die werd gebruikt door de in de Gemeenschap gevestigde producenten (in 1968 Aluminium Français, Alumined, Montedison en VAW) had voor elke producent dezelfde vorm. Elke overeenkomst droeg hetzelfde nummer als de reeksen RU- of H-overeenkomsten die oorspronkelijk in maart 1968 door Brandeis Goldschmidt waren toegezonden, behalve dat de lettercode RU of H was verwijderd en vervangen door de letter A. Dientengevolge droeg de Aluminium Français-overeenkomst het nummer 4006 A. In de volgende tabel is de gewijzigde nomenclatuur van de overeenkomsten weergegeven.

	Oorspronkelijke overeenkomst	Gewijzigde overeenkomst	Datum
Aluminium Français	RU 4006	4006A	2 juli 1968
	EG 4007		
	H 4008		
	P 4009		
	C 4015		
Alumined	H 4020	4020A	24 juni 1968
Montedison	H 4026		
VAW	RU 4028	4028A	28 juni 1968
	EG 4030		
	P 4031		
	C 4032		

7.2. *Oorsprong van de „korte" overeenkomst*

7.2.1. De bespreking die tot deze wijzigingen en schrappingen, of althans tot bepaalde daarvan, leidde is vastgelegd in twee brieven van 18 maart 1968 en 24 april 1968 van de juridische adviseur van VAW, en weergegeven in verklaringen van partijen ter hoorzitting.

7.2.2. In de eerste brief is het resultaat vermeld van een bespreking op 15 maart 1968 tussen Péchiney (Aluminium Français) en VAW. Daarin is het volgende over de wijzigingen op de overeenkomsten te lezen.

> „1. Der einzelne Vertrag eines westeuropäischen Herstellers über den Einkauf von Ostaluminium mit Brandeis, London, fällt nicht unter Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag, wenn die Vertragsklauseln gestrichen werden, die als Reexportverbot an andere EWG-Länder verstanden werden können, und wenn die Ausschließlichkeit der Einkäuferstellung gestrichen und nicht von Einkaufsquoten gesprochen wird.
>
> Gegen diese Streichungen sprechen auch keine wirtschaftlichen Bedenken, weil das eingekaufte Ostaluminium von dem westeuropäischen Hersteller ohnehin entweder in seinen Verarbeitungsbetrieben verbraucht oder zusammen mit seiner eigenen Erzeugung zu deren Wettbewerbspreisen und entsprechend den Wettbewerbsbedingungen verkauft wird . . .".
>
> „. . . Im Sinne der Ausführungen zu 1. regte der Leiter der Rechtsabteilung (1) vielmehr an, auch noch Art. 9 Abs. 3 des Brandeis-Vertrages zu ändern, weil dort vom Geist des Vertrages und einer pro-rata Basis die Rede ist. Diese Anregung erfolgte im Rahmen der Überlegung, daß der bereinigte deutsche Vertrag für Brandeis das Muster für die anderen Einkaufsverträge werden könnte.
>
> Ich möchte demnach für Art. 9 Abs. 3 folgende Fassung vorschlagen.".
>
> (De voorgestelde versie werd inderdaad uiteindelijk goedgekeurd.)

7.2.3. Uit het verslag over deze gebeurtenissen door de juridische adviseur van VAM op de hoorzitting blijkt, dat artikel 2 van de overeenkomst (2) door VAM was gewijzigd door de bepaling:

> „De verkopers verbinden zich ertoe geen ruw aluminium te verkopen met uitzondering van door kopers toegestane en door kopers goedgekeurde verkopen."

te schrappen en te vervangen door:

> „Verkopers verlenen hierbij het exclusieve recht deze hoeveelheden voor de Bondsrepubliek (Duitsland) aan te kopen in de bovengenoemde landen.".

7.2.4. Deze eerste wijziging had geen betrekking op de voor de organisaties voor buitenlandse handel geldende beperkingen die alle op de gebruikelijke wijze waren opgenomen. De juridische adviseur van VAW verklaarde op de hoorzitting:

> „Um diese nationale Exklusivität von VAW verständlich zu machen, hatte nun VAW einen Absatz in dem Artikel 2 vorausgeschickt und doch die Exklusivitätsregelungen des grundliegenden Vertrages Brandeis-Osten wiederholt.".

Hij tekende hierbij aan dat hij bezwaar maakte tegen de gewijzigde vorm van artikel 2. Hierop wijzigde VAW artikel 2 nogmaals door dit in zijn geheel te schrappen.

Voorts verklaarde de juridische adviseur dat hij op 17 maart 1968 een ontwerp-overeenkomst had ontvangen, waarin alleen de exclusieve aankooprechten voor ruw aluminium waren genoemd, maar niet de beperkingen die de organisaties voor buitenlandse handel op zich hadden genomen.

Er zij aan herinnerd dat in de brief van 18 maart 1968, waarin de resultaten van de vergadering van 15 maart 1968 waren neergelegd, het VWA-ontwerp de „gekuiste" Duitse overeenkomst (der bereinigte deutsche Vertrag) werd genoemd, die als model voor de andere aankoopovereenkomsten met Brandeis Goldschmidt moest dienen.

7.2.5. Het VAW-ontwerp werd vervolgens besproken op een vergadering van VAW en Montedison op 23 april 1968. In een brief van 24 april aan VAW is vermeld dat „volledige overeenstemming" was bereikt over de voorstellen die waren vervat in de brief van 18 maart, welke klaarblijkelijk na ontvangst van het VAW-ontwerp op 17 maart 1968 was geschreven. Ter vergadering ontving Montedison van VAW een afschrift van een gewijzigde Brandeis-overeenkomst.

> „Sie [dat wil zeggen VAW] überreichten in Mailand Herrn . . . [Montedison] eine Kopie des aufgrund meiner Beratung geänderten Individualvertrages mit Brandeis. Diese Änderungen sind inzwischen von Herrn Brandeis gebilligt worden, ebenso von Péchiney. Der deutsche Vertrag hat daher die Bedeutung eines Mustervertrages zur Vermeidung von Beanstandungsmöglichkeiten im Sinne von Ziff. 1 meines Schreibens vom 18. März 1968.".

Uit de bewoordingen van de brief van 24 april 1968 blijkt dat Alumined reeds met de beschreven wijzigingen had ingestemd.

(1) De bedoelde juridische afdeling is die van Aluminium Français (PUK).

(2) De overeenkomst is die van 1967 daar een dergelijke bepaling niet voorkwam in een van de door Brandeis Goldschmidt in 1968 rondgezonden overeenkomsten.

7.2.6. Op de hoorzitting werd in eerste instantie gesteld dat deze besprekingen niet de schrapping van de beperkingen voor de organisaties voor buitenlandse handel betroffen, doch de bepaling die in de vroegere overeenkomsten tussen Brandeis en de westerse producenten was opgenomen, namelijk:

„Verkopers verbinden zich geen van de leveranciers afkomstig ruw aluminium te verkopen met uitzondering van door kopers toegestane verkopen tegen door kopers goedgekeurde prijzen.".

Gezien het feit dat deze bepaling reeds was geschrapt in de ontwerp-overeenkomsten die in maart 1968 aan alle kopers waren toegezonden, lijkt de met betrekking tot het onderwerp van de bespreking gegeven verklaring op zijn minst onvolledig.

7.3. *Redactie van de aanmelding*

7.3.1. De aanmelding werd voor het eerst op 12 november 1970 aan de Commissie voorgelegd. Zij behelsde een zogenoemde „voorwaarde van niet-publikatie": deze hield in dat deze aanmelding slechts geschiedde op voorwaarde dat „dit verzoek niet wordt gepubliceerd en dat daarover bijgevolg geen besluit wordt genomen".

De aanmelding bestond uit een brief en een formulier A/B, alsmede uit de vertegenwoordigingsvolmachten ondertekend door PUK, Giulini, Montedison, VAW en Holland Aluminium. De vragen in formulier A/B betreffende de inhoud van de overeenkomst, het besluit of de onderling afgestemde feitelijke gedragingen werden slechts beantwoord door verwijzing naar de begeleidende brief (Begleitschreiben). In antwoord op vraag I 6 van formulier A/B, waarin de naam en het adres van een vertegenwoordiger of dochtermaatschappij binnen de gemeenschappelijke markt moesten worden genoemd, ingeval de onderneming daarbuiten was gevestigd, werd een lijst overgelegd. Deze lijst bevatte de namen van Aluminium Company of Canada Ltd, Alnor, ASV, BACO, Elkem, Endasa, Swiss Aluminium, AB Svenska Metallverken (thans Gränges Aluminium) en VMW.

7.3.2. De antwoorden die op formulier A/B werden gegeven, waren gesteld in het Duits, dat ook de oorspronkelijke taal van de begeleidende brief was. De essentiële gedeelten van deze brief volgen hieronder:

„Betreft: invoer uit Oostblok-landen door Westeuropese aluminiumproducenten

De Westeuropese producenten in een belangrijke sector kopen, elk voor zich, de totale importhoeveelheden Oostblok-produkten, van niet volledig vergelijkbare kwaliteit, welke worden aangeboden door een aantal Oostblok-landen en verwerken het meeste van dit materiaal in hun tweede fase-produktiebedrijven. De rest wordt, te zamen met de eigen produktie, verkocht binnen het kader van de mededinging die tussen de Westeuropese producenten bestaat.

Naar mijn mening is deze procedure niet in strijd met artikel 85, lid 1, EEG-Verdrag.

Aanvaarding van 100 % van de geïmporteerde hoeveelheden is een conditie voor het aanbod, hetgeen met zich brengt dat de individuele aankoopvoornemens van de Westeuropese producenten bij elkaar worden opgeteld en de mededinging voor de import door dealers wordt uitgesloten omdat de betrokken hoeveelheden hun afzetmogelijkheden te boven gaan.

De verdwijning van de mogelijkheid tot aankoop door derden, en met name door dealers, als gevolg van de door de individuele Westeuropese producenten met de vertegenwoordiger van alle Oostblok-landen, met uitzondering van Roemenië en Joegoslavië, buiten de Gemeenschap gesloten aankoopovereenkomsten is derhalve louter het gevolg van het feit dat de aankoop van de totale hoeveelheid van een goed – in overeenstemming met de beginselen van een vrije markt – te allen tijde andere kopers buiten spel zet. Derhalve bestaat er geen onderling afgestemde feitelijke gedraging met het doel de aankoopmogelijkheden van de Westeuropese producenten of dealers te beperken in de zin van artikel 85, lid 1.

Bovendien zou een beperking van de mededinging door uitsluiting van de dealers niet relevant zijn. De integratie van de Gemeenschap kan niet leiden tot een uitbreiding van de verkopen door dealers; integendeel, dergelijke verkopen lopen binnen het oude kader terug, omdat door de klanten steeds kleinere hoeveelheden worden afgenomen in de vorm van grondstoffen welke ook door dealers zouden worden geleverd. In steeds toenemende mate moet het materiaal om technische redenen door de producenten rechtstreeks aan de klanten worden geleverd in specifiek aangegeven afmetingen en legeringen, te zamen met know-how en advies over de fabricage. De dealers ontmoeten derhalve reeds moeilijkheden bij de afzet van de in Roemenië en Joegoslavië gekochte hoeveelheden aan secondaire smelterijen, omdat de extra aankopen van de Westeuropese producenten voor hun eigen halffabrikatenbedrijven teruglopen.

Dat de dealers worden uitgesloten van de Oostblok-invoer die door de Westeuropese producenten wordt aangekocht, kan derhalve de handel binnen de Gemeenschap niet ongunstig beïnvloeden, althans niet in significante mate. Dit blijkt ook duidelijk uit het feit dat de importaankopen van de Westeuropese producenten in totaal slechts 2,9 % uitmaakten van het totale Westeuropese verbruik van 3 089 000 ton in 1968. De importaankopen

waren sinds 1963 langzaam tot dit percentage gestegen. Naar schatting zal de verdere toeneming, evenals in de jaren 1969 en 1970, met de stijging van het verbruik gelijke tred houden.

Voorts kon niet worden beweerd dat het waarschijnlijk is dat de aankopen de handel tussen de Lid-Staten ongunstig beïnvloeden en de bestaande mededinging vervalsen. Integendeel, de aankopen beogen het voorkomen van de vervalsing van de bestaande concurrentie door de prijzen en de verkoopvoorwaarden van de Oostblok-invoer, welke, anders dan die van de Westeuropese producenten, niet worden vastgesteld aan de hand van de produktiekosten van de produkten en de vrije mededinging, maar op grond van politieke overwegingen of behoefte aan vreemde valuta om andere goederen te kopen welke het Oostblok nodig heeft. Daarom worden de aankopen door de Westeuropese producenten, economisch gezien, goedgekeurd door hun nationale regeringen en daarom hebben in 1963 een aantal regeringen de industrie aangeraden haar eigen defensieve maatregelen te nemen tegen de dumping uit het Oostblok in die tijd en hebben zij vervolgens voor de aankooponderhandelingen in Moskou via diplomatieke kanalen de weg vrijgemaakt."

(Vertaald uit de eigen, gelijktijdige Engelse versie van partijen).

7.3.3. Er werd geen tekst onthuld van enige van de toen lopende reeksen overeenkomsten met de organisaties voor buitenlandse handel. Partijen onthulden geen tekst van enige overeenkomst of ontwerp-overeenkomst met de organisaties voor buitenlandse handel over de periode 1971 – 1976. De enige beschrijving die aan de Commissie van de voorwaarden van de betrokken overeenkomsten werd gegeven, stond in de hierboven geciteerde tekst.

7.3.4. Ten tijde van de aanmelding werd de deelneming van bepaalde partijen niet vermeld. Hoewel Aluminio de Galicia, Kaiser-Preussag en Metallgesellschaft ten minste sedert begin 1971 krachtens de onderhavige overeenkomsten aluminium hadden aangekocht, werd deze activiteit eerst op 27 februari 1976 bij de Commissie aangemeld, nadat deze haar onderzoek was begonnen. [In deze aanmelding stond slechts dat deze ondernemingen voor de aankoop van primair aluminium uit Oostblok-landen overeenkomsten hadden gesloten (inzwischen gleichfalls Kaufverträge über Rohaluminium aus der Produktion von Ostblockstaaten abschließen).] De deelneming van Reynolds Aluminium Deutschland, Alsar SpA, RTZ en BICC werd nimmer bij de Commissie aangemeld, hoewel Reynolds en Alsar in 1973 met Brandeis Goldschmidt overeenkomsten hadden gesloten en RTZ en BICC sinds 1971 Oostblok-metaal van Swiss Aluminium hadden gekocht tegen dezelfde condities als die, welke door alle andere EPAA-leden waren aanvaard.

De namen van Brandeis Goldschmidt, Raznoimport, Metalimpex, Kerametal, Impexmetal en Intrac kwamen in de aanmelding in het geheel niet voor.

7.3.5. Uit het onderzoek van de zaak bleek dat in de beschrijving die in de aanmelding was gegeven van de reeksen overeenkomsten die later tot de onderhavige procedure zouden leiden, twaalf belangrijke elementen waren weggelaten.

7.3.6. Geen van deze weglatingen bleek op het eerste gezicht uit de ingediende documenten, maar de directeur van het betrokken directoraat weigerde aanvankelijk de aanmelding (op 7 december 1970) wegens de eenzijdige voorwaarde van niet-publikatie. De documenten werden op 16 december opnieuw ingediend, zonder deze voorwaarde, en werden op 17 december 1970 bij de Commissie geregistreerd.

7.3.7. Het ontwerp van de aanmelding werd besproken en goedgekeurd tijdens een bijeenkomst van de EPAA op 7 oktober 1970, die werd bijgewoond door Alcan UK, Alnor Aluminium Norway A/S, Holland Aluminium, Aluminium Français, A/S Ardal og Sunndal Verk, BACO, Elkem A/S, Empresa Nacional del Aluminio, Gebrüder Giulini, Montecatini-Edison, Swiss Aluminium, AB Svenska Metallverken, VAW en VMW. Ook Anglesey Aluminium en Metallgesellschaft waren daarbij aanwezig. Daarom moeten deze ondernemingen, die tot de aanmeldende partijen behoren of die erin werden genoemd, zich van de onjuistheid van de aanmelding bewust zijn geweest.

7.3.8. De teksten van de overeenkomsten werden voor het eerst aan de Commissie onthuld in antwoord op verzoeken om inlichtingen ingevolge artikel 11 van Verordening nr. 17 in november 1975, toen een aantal westerse producenten met „lange" overeenkomsten, evenals de oorspronkelijke partijen met „korte" overeenkomsten die de aanmelding hadden verricht, door de uitbreiding van de Gemeenschap onder de fysieke rechtsmacht van de Commissie waren komen te vallen.

7.3.9. Op 27 februari 1976 meldden Aluminio de Galicia, Kaiser-Preussag en Metallgesellschaft hun deelneming in de Brandeis-overeenkomsten bij de Commissie aan. De aanmelding geschiedde onder verwijzing naar de aanmelding van 1970.

8. **Betrokkenheid van de afzonderlijke ondermemingen**

8.1. Bij de uiteenzetting van de feiten werden gemakshalve de termen „de westerse producenten" en „de organisaties voor buitenlandse handel" gebruikt. De betrokkenheid van de ondernemingen liep echter uiteen, terwijl tevens niet alle ondernemingen in het kader van de Brandeis-afspraken van het begin tot het einde actief waren.

8.2. In grote lijnen kunnen de westerse producenten in drie groepen worden onderscheiden:

i) de belangrijkste initiatiefnemers, organisatoren en steunpilaren:

Swiss Aluminium, BACO, PUK, Alcan, Montedison/Alumetal, VAW en ASV; de betrokkenheid van al deze ondernemingen strekte zich over de gehele periode uit;

ii) de volgers:

— Holland Aluminium (1968 – 1976),
— Kapal (1971 – 1976),
— Metallgesellschaft (1971 – 1976),
— Reynolds (1974 – 1975),
— Endasa (1963 – 1976),
— Norsk Hydro (Alnor) (1970 – 1976),
— VMW (1963 – 1976),
— Gränges (1963 – 1976),
— Elkem (1963 – 1976);

iii) de perifere deelnemers:

RTZ, BICC, Alsar, Alugasa (een dochteronderneming van PUK), NLM (voor 50 % in het bezit van Alcan) en Giulini.

8.3. Deze indeling geeft in grote lijnen de betrokkenheid weer en de mate van het belang dat de ondernemingen bij hun betrokkenheid hadden.

8.4. De ondernemingen in de eerste rubriek vertegenwoordigen ongeveer 70 % van de primaire aluminiumproduktie in West-Europa; zij kochten tussen 60 en 70 % van al het ingevolge de Brandeis-regelingen gekochte aluminium en hadden, met uitzondering van BACO, het grootste belang bij de „bescherming" van de oorspronkelijke Gemeenschap van de Zes; na 1973 was BACO een grote fabrikant in de toen uitgebreide Gemeenschap.

8.5. De ondernemingen van de tweede categorie namen volledig deel aan de Brandeis-regelingen, hoewel de perioden uiteenliepen, en soms deden zij dit meer om hun thuismarkten (niet-Gemeenschapsmarkten) te beschermen dan om de communautaire handel opzettelijk te ontwrichten.

8.6. De derde categorie omvat de ondernemingen die, hoewel zij voor de waterdichtheid van het systeem van vitaal belang waren, minder belangrijk of betrekkelijk onenthousiast, of beide, waren. Een ervan, NLM, deed helemaal geen zaken in de Gemeenschap.

8.7. Van de bij de overeenkomsten betrokken ondernemingen hebben er sindsdien drie opgehouden als afzonderlijke rechtspersoon te bestaan.

8.7.1. Gebrüder Giulini werd geliquideerd. Later werd deze onderneming verworven door Alcan, maar Giulini verdedigde zich niet bij deze procedure (wegens zijn liquidatie) en Alcan kan voor de gevolgen van Giulini's gedrag niet aansprakelijk worden gesteld.

8.7.2. Kapal (Kaiser-Preussag Aluminium GmbH), die in 1971 een „korte" overeenkomst met Brandeis was aangegaan, was toentertijd voor 50 % in handen van de Amerikaanse onderneming Kaiser Aluminium & Chemical Corporation. Met ingang van 31 december 1975 droegen de twee aandeelhouders van Kapal het gehele aandelenbezit over aan Kaiser Aluminium Europe Inc., een volledige dochteronderneming van Kaiser Aluminium & Chemical Corporation. Kaiser Aluminium Europe beweerde dat zij niet verantwoordelijk kon worden geacht voor de daden van Kapal, hoewel Kaiser (naast de aandelen en activa van Kapal) zonder onderbreking een aantal werknemers en stafleden van Kapal overnam, waarvan enkelen nauw bij de belangen van Kapal in de Brandeis-overeenkomsten betrokken waren. Kaiser Aluminium & Chemical Corporation was bovendien de gehele periode in het bestuur van Kapal vertegenwoordigd geweest.

8.7.3. BACO werd in 1982 door Alcan verworven door middel van een fusie tussen BACO en de Alcan UK-dochterondernemingen in het Verenigd Koninkrijk.

8.8. Enkele ondernemingen hebben hun naam gewijzigd. Alsar/Alumetal wijzigde haar naam in Alluminio Italia SpA.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

A. *ARTIKEL 85, LID 1*

Volgens artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag zijn onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden, alle overeenkomsten tussen ondernemingen, alle besluiten van ondernemersverenigingen en alle onderling afgestemde feitelijke gedragingen welke de handel tussen Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of tengevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst. Artikel 85 geeft een lijst van voorbeelden van dergelijke overeenkomsten, besluiten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen. De voorbeelden die voor deze procedure relevant zijn, zijn overeenkomsten, besluiten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen

„die 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 de voorzieningsbronnen".

De overeenkomsten waarop deze procedure betrekking heeft, zijn gesloten door Brandeis Goldschmidt en een aantal organisaties voor de buitenlandse handel (te weten Razno-

import, Impexmetal, Metalimpex, Metalimex/Kerametal en Intrac en westerse primair aluminiumproducenten („de westerse producenten"). Deze overeenkomsten zijn de „Brandeis-overeenkomsten" genoemd. Ook heeft deze procedure betrekking op overeenkomsten die zijn gesloten tot uitvoering van de Brandeis-overeenkomsten. Deze overeenkomsten zijn gesloten door Eisen und Metall Aktiengesellschaft en tussen de westerse producenten.

9. Alle deelnemers ondernemingen in de zin van artikel 85

9.1. *Westerse producenten*

De westerse producenten die krachtens de Brandeis-overeenkomsten aluminium aankochten, zijn alle ondernemingen in de zin van artikel 85. Elk van hen hield zich bezig met de produktie van primair en ander aluminium in eigen bedrijf dan wel via een dochteronderneming of een andere relatie met een gevestigde primair-aluminiumproducent. Daaruit volgt mede dat de European Primary Aluminium Association (EPAA), waartoe op twee na alle westerse producenten behoorden, in de zin van artikel 85 een ondernemersvereniging is.

9.2. *Organisaties voor de buitenlandse handel*

Ook de organisaties voor de buitenlandse handel Raznoimport, Impexmetal, Metalimpex, Metalimex/Kerametal en Intrac zijn ondernemingen in de zin van artikel 85. De taak van elk van deze organisaties was de invoer en de uitvoer van een assortiment waren. In de onderhavige procedure hield elk van de organisaties voor de buitenlandse handel zich bezig met de verkoop van aluminium, één van de activiteiten waarvoor elk krachtens de wet van het land waar zij gevestigd was, specifiek in het leven was geroepen. Eenheden die zich bezighouden met de handel moeten worden geacht ondernemingen te zijn in de zin van artikel 85, ongeacht hun precieze status volgens de wet van hun land van herkomst en zelfs indien zij volgens deze wet geen onderscheiden status mochten bezitten.

Hieruit volgt dat de toepasselijkheid van artikel 85, omdat dit betrekking heeft op handelsactiviteiten, niet met het argument van soevereine immuniteit wordt weerlegd. Dergelijke argumenten zijn strikt beperkt tot regeringshandelingen, niet tot handelsactiviteiten. Zelfs al kunnen krachtens de socialistische wetgeving organisaties voor de buitenlandse handel niet van de Staat worden onderscheiden, dan valt hun deelneming aan de Brandeis-overeenkomsten toch niet onder de soevereine immuniteit, omdat deze deelneming uitsluitend een handelsactiviteit was. Voorts kent de nationale wetgeving van de Lid-Staten de organisaties voor de buitenlandse handel van het type dat in deze procedure een rol speelt, geen soevereine immuniteit toe.

9.3. *Brandeis Goldschmidt en Eisen und Metall*

Brandeis Goldschmidt Ltd en Brandeis Goldschmidt AG moeten met het oog op deze beschikking als één onderneming worden behandeld. Op alle momenten die hier van betekenis zijn was Brandeis Goldschmidt AG een dochteronderneming van Brandeis Goldschmidt Ltd en er zijn geen bewijzen om aan te tonen dat Brandeis Goldschmidt AG ooit zelfstandig is opgetreden. Zowel Brandeis Goldschmidt als Eisen und Metall zijn ondernemingen in de zin van artikel 85. Zij zijn beiden vanouds gevestigde handelaren in non-ferrometalen en oefenden deze werkzaamheid ook gedurende de looptijd van de Brandeis-overeenkomsten uit. Brandeis Goldschmidt betoogde dat zij niet kan worden behandeld als een onderneming in de zin van artikel 85, lid 1, omdat zij op alle relevante momenten slechts als vertegenwoordiger van de westerse producenten optrad en geen onafhankelijke status genoot. Zou dit juist zijn, dan zou dit ook voor Eisen und Metall gelden.

Nochtans trad noch Brandeis Goldschmidt, noch Eisen und Metall op onder instructies van wie dan ook, toen zij besloten deel te nemen aan de overeenkomsten waarop deze procedure betrekking heeft. Brandeis Goldschmidt bevond zich onder geen enkele verplichting de overeenkomsten aan te gaan of zulk een belangrijke rol bij de toepassing ervan op zich te nemen. Brandeis Goldschmidt besloot uit vrije wil als onafhankelijk economisch subject deel te nemen aan een regeling die zijn concurrenten van de handel in aluminium in Oost-Europa kon uitsluiten. Zowel Brandeis Goldschmidt als Eisen und Metall konden te allen tijde uit de overeenkomsten uittreden zonder het eigen bedrijf te staken. Geen van beide ondernemingen ontkomt aan de aansprakelijkheid voor haar deelneming aan een concurrentiebeperkende overeenkomst door te beweren dat zij geen onafhankelijke status bekleedde, maar uitsluitend op instructies handelde. De verhouding waarbinnen deze instructies werden verstrekt, ontsproot uitsluitend uit hun verlangen de concurrentiebeperkende overeenkomst aan te gaan.

10. Deze procedure betreft overeenkomsten in de zin van artikel 85

Er werd betoogd dat, mocht men voor bepaalde ondernemingen kunnen aantonen dat de regelingen handelingen van hun regeringen waren, deze ondernemingen geen inbreuk zouden hebben gemaakt op artikel 85 en de Gemeenschap niets anders zou zijn overgebleven dan klachten tegen de betrokken regeringen langs diplomatieke weg, dan wel vergelding van de één of andere aard (indien de betrokken regering niet die van een Lid-Staat was).

De overeenkomsten waren geen handelingen waarbij regeringen ondertekenaar waren; de regeringen verplichtten de ondernemingen evenmin zich met de regelingen in te laten.

Een andere mogelijkheid die de partijen naar voren brachten, was, dat de betrokken regeringen de regelingen aanmoedigden en steunden, zonder de ondernemingen te verplichten eraan deel te nemen; deze regelingen werden derhalve een onderdeel van de buitenlandse handelspolitiek van de betrokken Staten en vielen daarom buiten de controle van Gemeenschapsinstellingen uit hoofde van artikel 85, lid 1, van het Verdrag.

Elk van deze mogelijkheden zal worden onderzocht in verband met:

a) de ondernemingen die gedurende elk van de relevante tijdvakken onder de rechtsmacht van de Regering van de Bondsrepubliek Duitsland vallen;

b) de ondernemingen die gedurende elk van de relevante tijdvakken onder die van de Regering van het Verenigd Koninkrijk vallen.

10.1. *Bemoeienis van de Duitse Regering*

Bij haar onderzoek naar de feiten heeft de Commissie reeds vastgesteld dat de Regering van de Bondsrepubliek Duitsland niet rechtstreeks als partij aan de Brandeis- en Eisen und Metall-overeenkomsten deelnam. De Duitse Regering beschikte destijds niet over de wettelijke bevoegdheid om partijen te dwingen de regelingen aan te gaan. Hoogstens kan aan de hand van de brief van het Bundeswirtschaftsministerium van 5 januari 1979 worden gezegd dat de Regering bereid was VAW's deelneming aan de overeenkomsten te dulden; zij bepleitte niet dat VAW zou deelnemen en verklaarde met zoveel woorden dat zij in 1968 ten aanzien van de wettigheid van de Brandeis-regelingen in het licht van zowel het Duitse recht als de concurrentieregels van de Gemeenschap een uitdrukkelijk voorbehoud had gemaakt. Aan de hand van het bewijsmateriaal heeft de Commissie geconcludeerd dat er van de Duitse Regering aanmoediging noch ondersteuning is uitgegaan en dat de feiten het betoog van VAW niet kunnen schragen.

10.2. *Bemoeienis van de Britse Regering*

Uit de feiten blijkt niet dat de Regering van het Verenigd Koninkrijk ooit in enigerlei opzicht partij bij de Brandeis-overeenkomsten is geweest, noch dat de Britse producenten toen zij de Brandeis-overeenkomsten sloten, vertegenwoordigers van de Regering waren. Noch de steun van de Britse Regering, noch de twee nota's van het Department of Industry kunnen als een goedkeuring van de handelingen van de westerse producenten worden aangemerkt waardoor zij tot handelingen van de Staat zouden zijn geworden. Het betoog van BACO dat de handelingen staatshandelingen waren geworden, moet worden verworpen.

De in het Verenigd Koninkrijk gevestigde ondernemingen waren niet door de Regering van het Verenigd Koninkrijk verplicht of geïnstrueerd om de Brandeis-overeenkomsten aan te gaan. De Britse Regering had nimmer de wettelijke bevoegdheid, deze ondernemingen te dwingen tot die overeenkomsten toe te treden. Alcan verklaarde uitdrukkelijk dat de Britse Regering geen enkele vorm van juridische dwang uitoefende om deelneming daaraan af te dwingen. Dit moet zo zijn, want anders zouden de partijen zich in 1969 niet genoodzaakt hebben gezien de Registrar of Restrictive Trade Practices over regelingen bijzonderheden mede te delen; de regelingen zouden van registratie krachtens artikel 8, lid 1, van de Restrictive Trade Practices Act 1956 zijn vrijgesteld. Terzelfder tijd deed het betrokken ministerie geen beroep op artikel 8, lid 1, maar gaf het de Registrar bevel de registratie in de speciale afdeling van de Registrar krachtens artikel 11, lid 3, van die wet op te nemen. Dit zou niet noodzakelijk zijn geweest indien de Regering van het Verenigd Koninkrijk en de westerse producenten die in het Verenigd Koninkrijk gevestigd zijn, in het kader van enigerlei wettelijke gezagsverhouding waren opgetreden.

Er is onvoldoende bewijs om aan te tonen dat de Britse Regering enige onderneming in het Verenigd Koninkrijk ertoe zou hebben gebracht met andere westerse producenten een overeenkomst te sluiten om Brandeis Goldschmidt op te dragen begin 1963 met Raznoimport te onderhandelen. Ook werden er geen bewijzen overgelegd dat de Regering van het Verenigd Koninkrijk Alcan en BACO ertoe bracht de overeenkomsten te sluiten, toen de voorwaarden daarvan midden 1963 waren vastgesteld. De beide ondernemingen betogen slechts dat „er geen twijfel kan bestaan dat de Britse Regering vanaf het begin van de regelingen op de hoogte was en deze goedkeurde".

Uit het bewijsmateriaal blijkt dat het initiatief tot onderhandelen over en sluiting van de Brandeis-overeenkomsten in 1963 te allen tijde bij de westerse producenten berustte en dat de betrokkenheid van de Regering van het Verenigd Koninkrijk beperkt bleef tot het feit dat zij klaarblijkelijk van 1965 af op de hoogte werd gesteld en haar goedkeuring gaf. In de nota van het Department of Industry in april 1977 werd verklaard dat de overeenkomsten in 1963 evenals in 1964, 1965 en 1968, zonder bemoeienis van de Britse Regering werden gesloten. In verslagen en nota's over de onderhandelingen van 1963 van Brandeis Goldschmidt in die tijd en correspondentie dienaangaande wordt van enige betrokkenheid van enige regering geen melding gemaakt. Uit de nota van Brandeis Goldschmidt over haar bijeenkomst met Raznoimport in Moskou op 6 februari 1963 blijkt, dat er geen melding werd gemaakt van belangstelling van enige regering voor de sluiting van een overeenkomst. Brandeis Goldschmidt verklaarde slechts dat:

„wij het bij onze onderhandelingen nodig achtten, Raznoimport duidelijk te maken dat wij door bepaalde producenten werden geruggesteund".

Het is van betekenis dat Brandeis Goldschmidt te dien tijde geen melding maakte van de belangstelling van enige regering, omdat het een sterke prikkel voor Raznoimport zou zijn om aan de overeenkomst deel te nemen. De aantekening op de brief van 1965 (zie punt 6.1.8) dateerde praktisch uit dezelfde tijd en vermeldt eveneens dat de overeenkomst met Raznoimport op particulier initiatief tot stand kwam.

Dat noch de beide in het Verenigd Koninkrijk gevestigde partijen, noch de regering van dat land ten aanzien van de Brandeis-regelingen een beroep deden op de mogelijke uitzonderingen in de kartelvoorschriften van het Verenigd Koninkrijk, wijst erop dat zij, ongeacht het huidige betoog van de partijen uit het Verenigd Koninkrijk, destijds niet de mening waren toegedaan dat zij louter bezig waren regeringsbeleid van dat land en alléén dat beleid tot uitvoering te brengen.

De Commissie neemt als vaststaand aan dat de Regering van het Verenigd Koninkrijk vanaf 1965 de in haar land gevestigde ondernemingen steunde om tot de Brandeis-regeling toe te treden. Dit betekent niet dat de aanmoediging en steun van de Regering van het Verenigd Koninkrijk de uiting was van een soeverein besluit dat de communautaire handel ongunstig zou moeten worden beïnvloed. Het feit dat de regering van dat land met haar eigen wettige nationale belangen voor ogen een privaatrechtelijke concurrentiebeperking binnen de Gemeenschap toestond, betekent niet dat zij inbreuk op het recht van de Gemeenschap wilde of trachtte te maken en nog minder dat zij zulk een inbreuk begunstigde. Zelfs al had de Britse Regering zulk een inbreuk beoogd, hetgeen de Commissie niet gelooft, dan zou dit in de positie van de ondernemingen geen verandering brengen.

De Gemeenschap kan de Brandeis-regelingen niet aanvallen en heeft dit ook nimmer trachten te doen, voor zover zij het grondgebied van het Verenigd Koninkrijk bestreken en de gevolgen ervan tot het tijdstip waarop het Verenigd Koninkrijk lid van de Gemeenschap werd, tot haar nationale grondgebied beperkt waren. De Regering van het Verenigd Koninkrijk had het volste recht naar eigen goeddunken op het eigen grondgebied te handelen en anderen op haar grondgebied tot handelingen die op haar grondgebied gevolgen zouden sorteren, aan te moedigen.

De Commissie heeft tot plicht voor de naleving van het EEG-Verdrag zorg te dragen en aanvaardt daarom niet dat een aanmoediging door de Regering van het Verenigd Koninkrijk tot verweer dient voor de handelingen van ondernemingen die in haar land gevestigd zijn, voor zover die handelingen inbreuk op het Gemeenschapsrecht maakten en de handel tussen de Lid-Staten van de Gemeenschap tot 1973 ongunstig beïnvloedden.

Na 1973 viel het Verenigd Koninkrijk onder met name de artikelen 5 en 90 van het EEG-Verdrag.

11. Beperkingen en vervalsingen van de mededinging

De partijen in deze procedure kwamen een regeling overeen die als voornaamste oogmerk en gevolg had, de prijzen voor aluminiumblok en aluminiumprodukten in de Gemeenschap en andere westerse markten hoog te houden. De voornaamste wegen daartoe waren een verdeling van een aanvoerbron voor blok, verwijdering van halffabrikaten en schroot van de markt, alsmede controle op ruil- en conversiecontracten. De westerse producenten aanvaardden andere beperkingen ten aanzien van hun gedrag, in de wetenschap en het vertrouwen dat de andere partijen hetzelfde beleid zouden volgen. Deze beperkingen waren:

— de overeenkomst geen Oostblok-metaal aan derden door te verkopen zonder hersmelting,

— geen aluminium beschikbaar te stellen voor handel op de London Metal Exchange.

11.1. *Prijzenbescherming*

De partijen bij de Brandeis-overeenkomsten legden een groot aantal verklaringen af, waaruit duidelijk blijkt dat het doel ervan was de prijzen op de westelijke markten te beschermen.

De westerse producenten waren zo bezorgd om de bescherming van de prijsniveaus dat zij krachtig optraden om de verkoop van ook maar de geringste hoeveelheden aluminium en speciaal van halffabrikaten op westerse markten te verhinderen, zoals onder andere blijkt uit de punten 3.5.3 en 3.5.4.

De westerse producenten en de organisaties voor de buitenlandse handel kwamen met zoveel woorden in de Brandeis-overeenkomsten overeen dat de door de laatstgenoemde binnen bepaalde gebieden berekende prijzen niet lager mochten zijn dan die welke in de overeenkomsten waren genoemd. Bovendien legden de organisaties voor de buitenlandse handel zich contractueel vast om de prijzen van aluminiumprodukten te handhaven; een prijsverlaging ervan zou invloed hebben gehad op de prijs voor blok.

In de uitzonderingsgevallen waarin de verkoop van Oostblok-metaal naar westelijke markten was toegestaan, werden op die wijze de westerse producenten tegen ieder risico van prijsconcurrentie beschermd.

Zo ook bracht het beding van de „geest van de overeenkomst" meer in het algemeen mee dat men zich van prijsconcurrentie tussen de westerse producenten en de organisatie voor de buitenlandse

handel onthield. Toen in 1974 een overschot beschikbaar was voor export door de organisaties voor de buitenlandse handel, vormde de belofte om daarvoor de prijzen volgens de Brandeis-overeenkomsten te verlangen geen prikkel voor de westerse producenten om verkopen in „hun" gebied toe te staan.

De prijs die door Brandeis voor het Oostblok-metaal werd betaald, is besproken in deel I. Hier behoeft niet te worden uitgemaakt of de prijs die Brandeis betaalde hoger was dan of gelijk was aan de marktprijs die onder de omstandigheden waarin deze industrietak verkeert moeilijk kan worden vastgesteld. PUK trachtte aan te tonen dat de Brandeis-prijs dicht genoeg bij de „armlengte"-prijs lag, terwijl er gedurende de looptijd van de overeenkomsten tekenen te over waren dat veel van de westerse producenten de prijs te hoog achtten.

De westerse producenten hadden op de Eastern Metal Conference te Venetië de afgenomen hoeveelheden blok verlaagd (hetgeen hen goed uitkwam omdat er destijds een overschot aan blok was), terwijl zij de prijs per ton welke zij betaalden, verhoogden. Tot 1976 waren de betaalde prijzen voor de organisaties voor de buitenlandse handel (te zamen met het verzekerde afzetgebied) interessant genoeg om het contractuele verbod van de verkoop van blok aan andere kopers en het verbod van de verkoop van schroot en halffabrikaten te compenseren.

Elke aluminiumproducent die aluminium aankocht overeenkomstig de Brandeis-overeenkomsten beloofde dezelfde prijs te zullen betalen als alle andere kopers en zegde Brandeis Goldschmidt een uniform commissieloon voor haar diensten toe. Evenzo beloofde elk van de vijf kopers (Alusuisse Deutschland, VAW, Kaiser-Preussag Aluminium, Metallgesellschaft en Gebrüder Giulini) die partij bij de overeenkomsten met Eisen und Metall AG en Intrac waren, dezelfde prijs voor het aangekochte materiaal te betalen, te weten dezelfde prijs als volgens de Brandeis-overeenkomst.

Door zulke regelingen aan te gaan, sneed elke koper, met inbegrip van Brandeis Goldschmidt, in feite de mogelijkheid voor zichzelf af om een hogere of lagere prijs voor Oostblok-metaal te bieden dan die welke gemeenschappelijk bij overeenkomst tussen alle kopers was vastgesteld. De organisaties voor de buitenlandse handel sneden op hun beurt iedere mogelijkheid af om tegen een hogere of lagere prijs te verkopen dan die welke gemeenschappelijk tussen hen als verkopers was vastgesteld.

Bij afwezigheid van deze overeenkomsten hadden de kopers hun aankopen kunnen sluiten tegen andere prijzen, zo zij al wilden kopen. De Brandeis-prijs bleef dezelfde, ongeacht de door elk van de kopers aangekochte hoeveelheden: PUK bij voorbeeld kocht rond twintigmaal zoveel als Giulini, maar beide partijen betaalden dezelfde prijs per ton. Door deze overeenkomsten te sluiten verbonden de organisaties voor de buitenlandse handel zich ertoe, elkaar geen concurrentie aan te doen over de prijs en handelsvoorwaarden voor de levering van aluminium aan de Gemeenschap en op andere westerse markten.

11.2. *Verdeling van een voorzieningsbron*

De kopers krachtens de Brandeis- en de Eisen und Metall-overeenkomsten hadden geen vrijheid om met de leveranciers individuele prijzen overeen te komen, en evenmin een werkelijke beslissingsbevoegdheid over de hoeveelheden welke zij moesten afnemen. Enkelen van de westerse producenten zouden in het geheel niet hebben gekocht indien zij daartoe de vrijheid hadden gehad. Deze hoeveelheden werden vastgesteld door het aandeel van de verkopen van elke koper in West-Europa in het totaal in een bepaald jaar te berekenen, alsmede daaruit volgend de toewijzing van een overeenkomstig aandeel in het totaal van het aan te kopen Oostblok-metaal.

Door het circuleren van de lijsten voor Eastern metal distribution was elke koper in staat zijn eigen toewijzing te vergelijken met die van andere kopers en Swiss Aluminium uitleg te vragen inzake de quota's die door de andere kopers moesten worden afgenomen.

De verdeling van Oostblok-metaal was een aangelegenheid die op vergaderingen van de EPAA werd aangesneden. Over de onwil van Alsar om zijn voorgeschreven quota af te nemen werd door het EPAA Executive Committee gesproken. Alsar werd ten slotte door leden van dit comité overreed om zijn quota op te nemen. Het toewijzingssysteem dat krachtens de Brandeis-overeenkomsten was aanvaard en door Swiss Aluminium en het EPAA Executive Committee werd beheerd, sloot als gevolg van de wederzijdse openbaarmaking en bestudering de mogelijkheid uit een geringere hoeveelheid aan te kopen dan die welke was voorgeschreven via de formule welke door alle kopers was aanvaard.

11.3. *Beperking van de invoer van secundair aluminium, schroot en halffabrikaten*

De overeenkomsten beperkten bovendien de import van afgeleide produkten uit Oost-Europa. Zij verhinderden de export naar westerse landen (waaronder de gehele Gemeenschap) van secundair aluminium, schroot en halffabrikaten uit Polen en stelden quota's vast voor deze produkten ten aanzien van de USSR, Hongarije, Tsjechoslowakije en de Duitse Democratische Republiek. Er werden specifieke quota's vastgesteld voor bepaalde Lid-Staten van de Gemeenschap.

Deze quota's werden zo laag gehouden dat zij in feite de toegang van onafhankelijke aluminiumgebruikers tot de aanvoer van deze produkten uitsloten. Bij de halffabrikaten werden de quota's van 4 064 ton in 1966 en 1967 verlaagd tot 2 540 per jaar daarna (tabel 2). Deze quota's vertegenwoordigden minder dan één kwart van 1 % van de EEG-produktie aan halffabrikaten (waaronder gietwerk). Op dezelfde wijze werden de quota's voor secundair aluminium en schroot in 1968 van een totaal van circa 4,5 % van het EEG-verbruik aan secundair aluminium verlaagd tot circa 2 %.

De beperkingen van de aanvoer van halffabrikaten, schroot en secundair aluminium werden in de Brandeis-overeenkomsten streng toegepast. De westerse producenten betogen dat deze beperkingen alleen werden opgelegd om te voorkomen dat de organisaties voor de buitenlandse handel hun verbintenissen inzake primair aluminium zouden ontlopen.

Zelfs al zou dit hebben kunnen worden aangetoond, dan nog waren de opgelegde voorschriften zowel naar doel als naar gevolg concurrentiebeperkend en verzwaarden zij nog de beperkingen die aan het primair aluminium waren opgelegd. (Er kan worden opgemerkt dat de oplegging van anti-dumpingmaatregelen door een overheidsinstantie aan een bepaald assortiment produkten, om dumping bij een ander assortiment te verhinderen, volgens de GATT-regelingen niet is toegestaan.) De gevolgen voor de westerse concurrenten van de westerse producenten worden hieronder beoordeeld. Door deze bedingen beschermden de westerse producenten ook hun eigen geïntegreerde operaties op het gebied van de halffabrikaten en verhinderden zij producenten van halffabrikaten in Oosteuropese landen in hun pogingen zich als leveranciers van de klanten van de westerse producenten te vestigen.

11.4. *Beperking van de mogelijkheden tot ruil en conversie door derden*

Ruiltransacties zijn van bijzondere betekenis bij de handel met landen waarvan de valuta niet vrij convertibel zijn. Uit de geschiedenis van de onderhandelingen over de overeenkomst van 1963 blijkt dat Brandeis Goldschmidt besefte dat er via ruiltransacties aluminium uit de Oosteuropese landen werd verkocht.

Vanaf het begin had Brandeis Goldschmidt belangstelling voor de aankoop van aluminium van Raznoimport en de andere organisaties voor de buitenlandse handel, mits de verkopers zouden garanderen dat „er geen andere hoeveelheden dan de door Brandeis Goldschmidt gekochte, rechtstreeks of via ruiltransacties aan die markten (dat wil zeggen „westelijke markten") zouden worden verkocht".

Eerst in 1968 werden echter de contractuele beperkingen welke door de organisaties voor de buitenlandse handel waren toegezegd, tot uitwisseling, ruil of andere vormen van levering uitgebreid en uit bemoeiingen van Swiss Aluminium om ruiltransacties door Metalimpex, Impexmetal en Raznoimport te verhinderen, blijkt dat dit concurrentiebeperkend beding werd toegepast.

De beperkingen werden in datzelfde jaar ook uitgebreid ter controle op de export van de organisaties voor de buitenlandse handel van aluminium voor conversies in de Gemeenschap en andere westerse landen en voor wederinvoer naar de USSR, Polen, Hongarije, Tsjechoslowakije en de Duitse Democratische Republiek.

De verkopers werden op deze wijze verhinderd met wie dan ook binnen de Gemeenschap overeenkomsten aan te gaan voor de conversie van aluminium zonder toestemming van de kopers krachtens de Brandeis-overeenkomsten.

Verzoeken van de verkopers om goedkeuring voor export met het oog op conversie werden door Swiss Aluminium doorgezonden aan de voornaamste producent in een bepaald land. Onder de aldus geraadpleegde westerse producenten treft men VAW voor de Bondsrepubliek Duitsland, Holland Aluminium voor Nederland en VMW voor Oostenrijk aan. In de meeste gevallen vond de conversie plaats door een EPAA-lid of dochteronderneming.

Evenals onafhankelijke gebruikers van aluminium de toegang tot aanvoer van Oostblok-metaal door de Brandeis-overeenkomsten werd afgesneden, werd hun de gelegenheid ontnomen de conversie van dit materiaal tot stand te brengen (bij voorbeeld de produktie van aluminiumpoeder, vlokken, folie en extrusie).

De onder 1.4.2 genoemde overeenkomst die sinds 1967 met Impexmetal was gesloten, sloot alle niet-leden van de „kopersgroep" van dit soort werk uit.

De bovenstaande beperkingen op de conversie verkleinden het aantal activiteiten waaraan onafhankelijke verwerkers en fabrikanten zich konden overgeven nog verder, omdat zij hen verhinderden Oostblok-metaal te converteren of te verwerken, zelfs al zouden de daaruit voortvloeiende produkten naar de USSR en Oost-Europa worden uitgevoerd. Bovendien verhinderden de beperkingen op ruiltransacties andere ondernemingen die met de USSR, Polen, Hongarije, Tsjechoslowakije, de Duitse Democratische Republiek en Bulgarije handelden, voor goederen en diensten die aan die landen waren geleverd, betaling in aluminium te ontvangen.

11.5. *Beperking van de wederverkoop zonder hersmelting*

Nog een beperking van de toegang van derden tot aanvoer van aluminium uit Oost-Europa vloeide

voort uit een verbintenis van de westerse producenten om krachtens de Brandeis-overeenkomsten aangekocht aluminium niet in zijn oorspronkelijke vorm aan derden te verkopen.

Zelfs al was de tenuitvoerlegging van de overeenkomst (punt 2.3.6) de enige reden geweest om deze voorwaarde op te leggen, dan was de overeenstemming nog altijd naar doel en gevolg concurrentiebeperkend, omdat zij tot gevolg had dat de wederverkoop van Oostblok-aluminium in de oorspronkelijke vorm aan derden in de praktijk werd verhinderd.

Het feit dat er werd overeengekomen dat Oostblok-metaal aan andere EPAA-leden kon worden verkocht zonder hersmelting, toont aan dat men de circulatie van Oostblok-metaal binnen de groep van EPAA-leden wilde houden. De hersmeltingsverplichting zorgde ervoor dat de voorraden Oostblok-metaal in primair blok niet weer op de markt verschenen, met name in handen van handelaren. Door meestal 99,5 % (en slechts in enkele gevallen 99,6 % en 99,7 %) blok af te nemen, verkleinden de westerse fabrikanten het risico dat Oostblok-metaal weer op de markt zou verschijnen, omdat het aantal potentiële klanten voor dat materiaal geringer was dan voor extrusieknuppel of gewalste plak, enz., die volgens de uitdrukkelijke bewoordingen van de Brandeis-overeenkomsten door de westerse partijen hadden kunnen worden aangekocht.

Dat het vereiste van hersmelting een aanzienlijke verhindering betekende voor het kwijtraken van krachtens de Brandeis-overeenkomsten aangekocht aluminium in de vorm waarin het werd ontvangen, blijkt uit de bewijsstukken van VMW, die in 1976 levering van blok uit de USSR in „neutrale" vorm, dat wil zeggen zonder gietstempel, had aangevraagd.

11.6. *Onderling afgestemde gedraging en de London Metal Exchange (LME)*

11.6.1. De LME en het beding van de „geest van de overeenkomst"

De actie van de westerse producenten ten aanzien van de LME toont ook aan dat het oogmerk bestond de markten te beperken door de verkoop van aluminium op westelijke markten voor te behouden aan westerse aluminiumproducenten. Door toe te treden tot de Brandeis-overeenkomst in de vorm waarin zij na 1968 gold, beloofden de organisaties voor de buitenlandse handel uitdrukkelijk dat de handel in aluminium op de LME partijen het recht zou geven opnieuw te onderhandelen en zou kunnen leiden tot de ontbinding van de overeenkomst.

De westerse producenten hebben betoogd dat het beding inzake de LME slechts een „clausula rebus sic stantibus" was, die inhield dat er opnieuw over de Brandeis-overeenkomsten zou worden onderhandeld, indien er wijzigingen in de aard van de markt zouden optreden. Zelfs indien men dit aanneemt, dan nog zou het beding een concurrentiebeperking hebben opgeleverd, omdat zij de ontwikkeling van nieuwe markten verhinderde of tegenging.

De Brandeis-overeenkomsten werden immers gesloten in het belang van de westerse producenten en van de organisaties voor de buitenlandse handel en elk van hen besefte dat transacties op de LME (die elk van hen kan bevorderen en tot stand brengen) een dergelijk belang in gevaar zou brengen. De concurrentie wordt door een „rebus sic stantibus"-beding beperkt, wanneer partijen er belang bij hebben om vast te leggen dat de overeenkomst van kracht blijft en dat daardoor de in het beding in aanmerking genomen concurrentie zich niet voordoet. Bovendien blijkt uit het bewijsmateriaal dat de aanneming van het beding inzake de LME in 1968 zijn grond vond in het verlangen aan een specifieke noodsituatie het hoofd te bieden: de verklaarde bedoeling van de organisaties voor de buitenlandse handel hun aluminium via de LME te verkopen.

Deze oogmerken werden op de Eastern Metal Conference van juni 1967 in Boedapest en wederom in Zürich op 9 en 10 september 1970 duidelijk gemaakt. In de reeks overeenkomsten van 1968 – 1970 werd het beding van de „geest van de overeenkomst" uitdrukkelijk in dier voege uitgebreid dat de mogelijkheid van handel in aluminium op de LME erin werd opgenomen. Ook de latere versies bevatten dat beding.

In oktober 1970 zond het LME Committee circulaires om de geadresseerden uit te nodigen de handel in aluminium op de LME te overwegen.

Uit deze onder de punten 5.3.8 tot 5.3.11 uiteengezette gebeurtenissen blijkt dat de westerse producenten niet wilden dat er aluminium op de LME zou worden verhandeld. Zulk een handel zou naar hun oordeel de westelijke markten hebben geopend voor Oostblok-metaal en de stabiliteit der prijzen ongunstig hebben beïnvloed. Uit het onder punt 5.3.6 genoemde bewijsmateriaal blijkt bovendien dat het beding van de „geest van de overeenkomst" bedoeld was voor zowel de westerse als de Oostblok-partijen. Zou een westerse producent of een organisatie voor de buitenlandse handel zich het recht hebben voorbehouden, via de LME handel te drijven, dan zou dit de Brandeis-overeenkomsten in gevaar hebben gebracht.

Er was geen speciale vermelding van de LME in het beding van de „geest van de overeenkomst" in de overeenkomsten tussen Brandeis Goldschmidt en de toen in de Gemeenschap gevestigde producenten. Het is echter duidelijk dat alle westerse producenten, ongeacht of deze bepaling al dan niet uitdrukkelijk in hun overeenkomst met Brandeis

Goldschmidt was opgenomen, moeten hebben geweten dat de handel in aluminium op de LME de voortzetting van de Brandeis-overeenkomsten in hun geheel in gevaar zou hebben gebracht.

11.6.2. Gemeenschappelijk beleid van de EPAA-leden ten aanzien van de LME

Ook uit hun antwoorden op de circulaire van het LME Committee blijkt dat de westerse producenten waarop deze procedure betrekking heeft, hadden besloten dat de verkoop van aluminium op de LME met hun belangen in strijd zou zijn. Deze antwoorden vertonen grote gelijkenis en waren duidelijk het resultaat van samenwerking.

Ook blijkt uit de notulen en andere verslagen van EPAA-vergaderingen dat het beleid van de leden jegens de LME op die vergaderingen gezamenlijk was uitgestippeld of bevestigd.

Uit hun besluit om BACO namens alle leden aan te wijzen om de pogingen om op de LME een aluminiummarkt te creëren in het oog te houden en aan alle leden te rapporteren, blijkt duidelijk dat de leden van de EPAA een gemeenschappelijk beleid inzake dit probleem volgden. De benoeming van BACO, een EPAA-lid, „om de stromingen op de LME in het oog te houden" impliceert bovendien dat elk EPAA-lid duidelijk besefte dat geen enkel ander EPAA-lid metaal beschikbaar zou stellen voor afzet op de LME, omdat zulk optreden het risico inhield meteen aan alle leden te worden gemeld.

Een algemeen verbod lag opgesloten in de Brandeis-overeenkomsten op de verkoop van aluminium op westerse markten, dat op zichzelf volstond om de organisaties voor de buitenlandse handel te verhinderen zelf op de LME aluminium te verhandelen. De partijen erkenden in het beding van de „geest van de overeenkomst" dat de handel in aluminium op de LME door één van hen de basis onder deze overeenkomsten zou aantasten.

Deze actie was het middel waarmee de partijen bij deze procedure de handel in aluminium verhinderden op een markt welke zij zelf niet konden hopen te kunnen regelen. Partijen wilden de schepping verhinderen van een markt die een nieuw middel voor de distributie van aluminium zou opleveren en binnen welke alleen de druk van vraag en aanbod voor de prijs bepalend zou zijn geweest.

Door een gemeenschappelijk beleid uit te stippelen ten aanzien van de markten welke zij zouden bevoorraden en welke niet, maakten de westerse producenten en de organisaties voor de buitenlandse handel inbreuk op artikel 85, lid 1, door overeen te komen de markten te beperken. Elk van hen gaf zijn vrijheid om aluminium op een bepaalde markt te verkopen prijs in de wetenschap en de verwachting dat ook de andere partijen dit zouden doen.

12. **Doel of gevolg van de regelingen**

12.1. *Doel of gevolg van de regelingen*

De westerse producenten, Brandeis Goldschmidt, Eisen und Metall en de organisaties voor de buitenlandse handel gingen een regeling aan om de prijzen te stabiliseren, de markten te verdelen en aan niet deelnemende gebruikers de toegang tot bevoorrading buiten de westerse producenten om, af te snijden. Dat de regeling vermoedelijk concurrentiebeperkende gevolgen zou hebben, was onvermijdelijk en de gevolgen die intraden, konden objectief worden voorzien. Uit de feiten blijkt dat het doel van de regeling grotendeels werd bereikt en dat er waarneembare gevolgen voor de mededinging intraden.

12.2. *Argumenten van de partijen inzake de gevolgen voor de mededinging*

Er werd betoogd dat de concurrentie die door het Oostblok-metaal, naar beweren met toepassing van dumping, werd aangedaan, geen mededinging was in de context van een „rechtmatige" vrije markteconomie, zodat artikel 85, lid 1, niet van toepassing zou zijn; was zij dat wel, dan kon het effect voor de mededinging niet waarneembaar zijn omdat de verkopen van Oostblok-metaal tegen dumpingprijzen zouden hebben plaatsgevonden en aan alle voorwaarden voor de heffing van anti-dumpingrechten zou zijn voldaan. Of er zouden geen verkopen hebben plaatsgevonden omdat er anti-dumpingreacties zouden zijn opgetreden (zodat de prijs van het Oostblok-metaal had moeten stijgen tot waar er geen kopers meer voor zouden zijn) of de anti-dumpingmaatregelen zouden zonder gevolg zijn gebleven (wanneer artikel 85, lid 1, niet van toepassing zou kunnen zijn, omdat de mededinging dan geen „mededinging" in de zin van artikel 85, lid 1, zou zijn geweest).

Dit argument veronderstelt dat particulieren overheidsfuncties mogen uitoefenen. Het verhult een duidelijk verschil tussen de reglementering van de handel door een overheidsinstantie en door een kartel. Een overheidsinstantie moet rekening houden met de rechten en belangen van derden en met het algemeen belang. Een kartel bestaat gewoonlijk ten nutte van de deelnemers en houdt geen rekening met de beide andere belangen. Artikel 85, lid 1, is een dwingend voorschrift; het daarin bepaalde kan niet bij overeenkomst worden omzeild of op andere wijze ondergraven (tenzij binnen het raam van artikel 85, lid 3). De bescherming van de „rechtmatige vrije markteconomie" is ook toevertrouwd aan een overheidsinstantie. De Commissie heeft in het bijzonder de plicht om bij de toepassing van de beginselen die in het Verdrag zijn neergelegd, een algemeen beleid te volgen en om in het licht van die beginselen de gedragingen van ondernemingen in juiste banen te leiden (gevoegde zaken 100 – 103/80, Pioneer, Hof van

Justitie van de Europese Gemeenschappen – arrest van 7 juni 1983, rechtsoverweging nr. 105). Die overweging had betrekking op concurrentieregels, maar moet ook toepasbaar zijn bij dumpingzaken. De hoeveelheden die naar de Gemeenschap werden geleverd onder Brandeis-overeenkomsten, kwamen voor wat invoerquota's en dergelijke betreft legaal op de gemeenschappelijke markt. Dergelijke omstandigheden kunnen op zichzelf geen aanleiding vormen voor een vorm van legale zelfbescherming (zie Pioneer-arrest, rechtsoverweging nr. 89).

Afgezien van dit fundamentele verschil, moet worden opgemerkt dat doel en methode van een handelsreglementering door de betrokken regeringen aanzienlijk van de Brandeis-overeenkomsten zouden hebben verschild.

Het opleggen van quotabeperkingen door de regering in alle betrokken landen zou, zelfs indien het op hetzelfde niveau had plaatsgevonden als in de Brandeis-overeenkomsten, op zichzelf de leveringen niet voor de westerse producenten hebben gereserveerd. Onafhankelijke gebruikers zouden de vrijheid hebben gehad de betrokken hoeveelheden aan te kopen en het feit dat zij over een aanvullende en onafhankelijke aanvoerbron beschikten, zou van invloed zijn geweest op het algemene prijspeil voor alle aluminiumleveranties, zowel uit West-Europa als uit Oost-Europa. De Brandeis-overeenkomsten zijn echter gesloten om ervoor te zorgen dat onafhankelijke aluminiumgebruikers tot dergelijke voorraden geen toegang zouden krijgen.

Het opleggen van een systeem van invoervergunningen (zoals in bepaalde Lid-Staten bestond, zie punt 5.4) zou op zichzelf de aanvoer van aluminium uit Oost-Europa aan de westerse producenten niet hebben beperkt. Andere gebruikers van aluminium zouden vrij zijn gebleven de nodige vergunningen aan te vragen en te verkrijgen. In het geval van Italië en Duitsland verkregen onafhankelijke gebruikers inderdaad invoervergunningen, maar de totstandgebrachte of voorgenomen verkopen stuitten op bemoeiingen van de westerse producenten uit hoofde van de Brandeis-overeenkomsten.

Ook de oplegging van anti-dumpingrechten zou de produkten waarover de rechten betaald moesten worden, niet tot de kring van de westerse producenten hebben beperkt.

Geen van de bovengenoemde overheidsmaatregelen – de oplegging van invoerquota's, anti-dumpingrechten of een stelsel van invoervergunningen – zou hetzelfde effect op de mededinging hebben gehad als de Brandeis-overeenkomsten, zelfs indien de omvang van de invoer waartoe zou zijn besloten, dezelfde was geweest als de krachtens de Brandeis-overeenkomsten vastgestelde quota's. Geen van deze regeringsmaatregelen zou onafhankelijke gebruikers de toegang tot aanvoer van aluminium hebben afgesneden in de mate waarin dat door de Brandeis-overeenkomsten geschiedde. Aangezien deze onafhankelijke gebruikers met de westerse producenten voor de verkoop van aluminiumprodukten in de vorm van halffabrikaten en eindprodukten in concurrentie stonden, had het verhinderen van de toegang tot deze aanvoer door de Brandeis-overeenkomsten tevens een waarneembare beperking van de mededinging tot gevolg.

Het betoog van de westerse producenten rust op de hypothese dat de regeringen van alle Lid-Staten van de Gemeenschap en die van alle Westeuropese landen buiten de Gemeenschap, maatregelen zouden hebben ingevoerd met dezelfde of nog concurrentiebeperkender gevolgen dan die welke uit de Brandeis- en de Eisen und Metall-overeenkomsten voortvloeiden. Partijen hebben echter geen bewijzen kunnen aanvoeren om aan te tonen dat bepaalde van deze regeringen of alle op zulk een ingrijpende wijze zouden hebben willen of kunnen optreden.

Zelfs indien zou zijn aangetoond dat de regeringen van alle betrokken Europese Staten maatregelen zouden hebben genomen met in ieder opzicht dezelfde gevolgen als de Brandeis- en de Eisen und Metall-overeenkomsten voor alle betrokken aluminiumprodukten, dan nog hebben particuliere ondernemingen niet het recht dergelijke maatregelen uit te vaardigen door zelf te beslissen hoeveel concurrentie er in West-Europa moet zijn of hoeveel aluminium binnen dat grondgebied moet circuleren.

Uit de bewijzen blijkt dat overheidsmaatregelen, zouden deze ooit zijn genomen, niet zo concurrentiebeperkend zouden zijn geweest als de Brandeis- en de Eisen und Metall-overeenkomsten.

De Brandeis-overeenkomsten voerden meer beperkingen op de invoer van aluminium uit Oost-Europa in dan in feite door de Lid-Staten van de Gemeenschap en andere Westeuropese landen in de vorm van quota's of vergunningen werden opgelegd.

De krachtens de Brandeis-overeenkomsten toegestane quota's lagen ver onder de wettige grenzen die door bepaalde Westeuropese overheden waren gesteld en de Brandeis-overeenkomsten ontkrachtten in feite het optreden van deze overheden.

Het was nimmer de politiek van de westerse regeringen de invoer van schroot te beperken, en in 1973 ging de Gemeenschap zo ver dat zij de schrootuitvoer onder controle bracht om één van de steeds terugkerende vormen van schaarste op te heffen. De schaarste aan schroot was, althans ten dele, het gevolg van de verwijdering van Oostblok-schroot van de westelijke markten, als rechtstreeks gevolg van de Brandeis-overeenkomsten. De beperkingen aan de schrootinvoer in de Brandeis-overeenkomsten werden niettemin gehandhaafd en toegepast, ongeacht de beperkte schroot-

aanvoer in West-Europa, en, voor zover secundair-aluminiumsmelterijen schroot moesten vervangen door (duurder) primair blok, profiteerden de primair-aluminiumsmelters in Westeuropese landen ten detrimente van de afnemers van de secundair-aluminiumsmelters.

Het feit alleen dat er zich gevallen voordeden dat onafhankelijke gebruikers aanvoer van aluminium buiten de Brandeis-overeenkomsten om verkregen, toont aan dat de regeringen van de landen waar dergelijke gebruikers verbleven, niet bereid waren van overheidswege dezelfde beperkingen op te leggen als in de Brandeis-overeenkomsten. Er zijn geen aanwijzingen dat zij dit bij het ontbreken van de overeenkomsten wel zouden hebben gedaan.

De maatregelen die Lid-Staten en andere Westeuropese landen hadden kunnen nemen zouden niet zo concurrentiebeperkend zijn geweest als de Brandeis-overeenkomsten. Met name zouden daarbij geen kwantitatieve beperkingen en minimumprijzen zijn opgetreden, noch zouden zij de beschikbare hoeveelheden alleen aan de westerse producenten hebben toegewezen of alle primaire en secundaire aluminium, halffabrikaten en schroot hebben uitgesloten. Evenmin zouden zij de westerse producenten in staat hebben gesteld om in onderhandelingen met de Oosteuropese producenten voor perioden tot vijf jaar voor zichzelf uit te maken hoeveel invoer zou zijn toegestaan en tegen welke prijs, zonder te denken aan de concurrentiestructuur of aan de belangen van derden.

Naast hun algemene argumenten inzake oneerlijke concurrentie, brachten de westerse producenten nog het argument naar voren dat de Brandeis-overeenkomsten rechtmatig waren omdat de regels inzake dumping van de GATT en de daarop gebaseerde wetgeving hun niet de bescherming verleenden waarop zij meenden recht te hebben, omdat deze regels naar zij beweerden in de praktijk niet konden worden toegepast op verkopen door de organisaties voor de buitenlandse handel.

Particuliere ondernemingen hebben niet het recht concurrentiebeperkende overeenkomsten te sluiten die de belangen van concurrenten en consumenten schaden, louter omdat zij vinden dat de bestaande wetgeving niet toereikend of bruikbaar is voor hun eigen doeleinden. Uit het bewijsmateriaal inzake de onderhandelingen over de overeenkomsten en het gedrag van de westerse producenten bij de toepassing daarvan blijkt duidelijk, dat zij een grotere mate van bescherming tegen concurrentie nastreefden en verwezenlijkten dan zij zouden hebben verkregen via de toepassing van anti-dumpingwetgeving. Hun betoog aangaande de beweerde onbruikbaarheid van de anti-dumpingregels moet in dat licht worden gezien. Aangezien de door hen gemaakte regeling de concurrentie sterker beperkte, moet het juist worden geacht dat anti-dumpingmaatregelen de westerse producenten niet dezelfde bescherming zouden hebben gegeven.

Bovendien moet worden opgemerkt dat als regeringen van Staten binnen of buiten de Gemeenschap, besluiten een wettelijke regeling in te voeren waarin een bepaalde procedure moet worden gevolgd en aan bepaalde criteria moet zijn voldaan alvorens een overheidsinstantie optreedt om de handel te reguleren, dit besluit geenszins een rechtvaardiging oplevert voor hetgeen, in de vorm van concurrentiebeperkende overeenkomsten, als remedie door de betrokken industrieën wordt aangediend, mochten zij voor hun particuliere belangen de procedure ongeëigend of de bescherming ontoereikend achten.

De westerse producenten hebben tijdens de procedure betoogd dat op de anti-dumpingregels van de GATT en de op grond daarvan ingevoerde wetgeving in de praktijk geen beroep kon worden gedaan om dumping door de aluminiumproducenten in Oost-Europa te verhinderen, wegens de moeilijkheid de binnenlandse marktprijzen van deze producenten vast te stellen en derhalve een marge voor de dumping aan te geven. Zou dit juist zijn, dan konden de westerse producenten nauwelijks ook betogen, zoals zij deden, dat er anti-dumpingmaatregelen met soortgelijke gevolgen zouden zijn uitgevaardigd, indien de Brandeis-overeenkomsten niet waren gesloten.

De beweerde onbruikbaarheid van de wetgeving is een aangelegenheid die door de wetgever moet worden gecorrigeerd en levert geen rechtvaardiging op voor concurrentiebeperkende overeenkomsten van ondernemingen. Het betoog dat de anti-dumpingwetgeving niet kon worden toegepast wegens de moeilijkheid om binnenlandse marktprijzen vast te stellen, berust, zoals in punt 5.4.2 is uiteengezet, op een onjuiste uitlegging van de betrokken wetgeving.

12.3. *Merkbaarheid van de invloed op de mededinging*

In afdeling 5.2 is een beoordeling gegeven van de invloed van de Brandeis-regeling. Als percentage van de niet-geïntegreerde markt, die de waarschijnlijkste klanten voor aluminium uit de Oostblok-landen opleverde, schommelde die tussen 13,2 % en 19,9 % van het geschatte verbruik. Dit is een aanzienlijk deel van de markt.

Enkele van de ondernemingen beweerden dat zelfs dit niet onder alle omstandigheden merkbaar was. Indien dit waar zou zijn, dan namen de westerse producenten gedurende dertien jaar aan de regeling deel tegen een door hen zwaar geachte kostenlast. Dat de overeenkomst gedurende dertien jaar werd toegepast en dat bewust werd gestreefd naar een verlenging met vijf jaar, wijst erop dat deze bewering ongegrond is en door de westerse producenten tijdens de looptijd van de overeenkomsten niet ernstig werd genomen. In strijd met hun betoog (dat hierboven is weerlegd) dat de anti-dumpingwetgeving ontoereikend zou zijn

geweest, betogen de westerse producenten tevens dat de organisaties voor de buitenlandse handel aluminium in West-Europa zouden hebben gedumpt, indien de Brandeis-overeenkomsten niet zouden zijn gesloten; dit zou anti-dumpingrechten hebben doen ontstaan. Dienovereenkomstig concluderen de westerse producenten dat de Brandeis-overeenkomsten geen merkbare gevolgen voor de mededinging met zich brachten, omdat elke uitwerking die zich voordeed hoe dan ook zou zijn opgetreden. Dit argument is een variant van het reeds hierboven behandelde argument en de redenen waarom het moet worden verworpen, behoeven niet te worden herhaald.

Geconcludeerd moet worden dat de Brandeis-regelingen beperkingen of vervalsingen van de mededinging veroorzaakten die merkbaar, om niet te zeggen aanzienlijk, waren.

13. **Gevolgen voor de handel binnen de Gemeenschap**

De deelnemers aan de Brandeis-overeenkomsten hadden met zijn allen belangrijke produktie- of afzetbelangen in alle Lid-Staten (zowel vóór als na de uitbreiding van 1973). Een regeling waarbij Oostblok-metaal werd toegewezen aan de betrokken deelnemers naar evenredigheid van hun eigen produktie, moest de handel tussen Lid-Staten wel ongunstig beïnvloeden, omdat een ongehinderde toegang tot de Gemeenschap stellig andere handelsstromen zou hebben doen ontstaan.

De Brandeis-regeling verhinderde derden neveninvoer naar de Gemeenschap te doen plaatsvinden en ook de hersmeltingsverplichtingen verhinderden de handel tussen Lid-Staten, omdat de deelnemers die potentiële verkopers van onverwerkt Oostblok-metaal waren, werden verhinderd te verkopen.

De beperkingen die door de Brandeis-overeenkomsten werden opgelegd, beïnvloedden de aanvoer van primair en secundair aluminium, schroot en halffabrikaten binnen de Gemeenschap ongunstig. Al deze produkten zijn in meerdere of mindere mate grondstoffen voor verdere verwerking of fabricage van eindprodukten. Overeenkomsten die de handel in grondstoffen ongunstig beïnvloeden, doen dat ook voor de handel in afgeleide produkten van deze grondstoffen.

De verwijdering van Oostblok-schroot van de markt in een tijd waarin schroot in de Gemeenschap zeer schaars was, dwong de vervaardigers van halffabrikaten tot het gebruik van duurder blok van de westerse producenten en het onvermijdelijke gevolg was dat hun prijzen (en derhalve hun mogelijkheden voor handel binnen de Gemeenschap) ongunstig werden beïnvloed.

De concurrentiestructuur binnen de Gemeenschap werd gewijzigd door de verwijdering van een belangrijke alternatieve bron voor aluminium dat onafhankelijke vervaardigers en verwerkers hadden kunnen gebruiken om te kunnen concurreren met de produktie en de verwerkingsoperaties van de verticaal geïntegreerde primair-aluminiumproducenten. De deelneming van al de partijen aan een regeling die dit gevolg in het leven riep, moest de handel tussen Lid-Staten wel ongunstig beïnvloeden.

Voorts werd met de Brandeis-overeenkomsten beoogd de activiteiten van handelaren, met inbegrip van die binnen de Gemeenschap, in het verkeer tussen de betrokken Oosteuropese landen en West-Europa te beknotten. Dit was bij voorbeeld één van de redenen waarom de beperkingen in de Brandeis-overeenkomsten zich uitstrekten tot de Verenigde Staten. Gedurende de onderhandelingen over een nieuwe overeenkomst die zou lopen tot na 1976, verklaarde BACO dat „de Verenigde Staten onder de overeenkomst moeten vallen omdat het overschakelen (switching) door handelaren naar de Europese markt zo gemakkelijk is". Indien de handelaren „gemakkelijk" tussen de Verenigde Staten en Europa konden „switchen", dan zou dat ook binnen de Gemeenschap hebben kunnen gebeuren. Het feit dat de handelaren en andere onafhankelijke gebruikers de toegang tot aluminium uit de USSR, Polen, Hongarije, Tsjechoslowakije, Bulgarije en de Duitse Democratische Republiek werd afgesneden, betekende noodzakelijkerwijze dat zij geen aluminium uit deze bronnen tussen de Lid-Staten van de Gemeenschap konden verhandelen.

De mogelijkheden voor de handel in aluminium binnen de Gemeenschap werden verder beknot door het optreden van de westerse producenten om de organisaties voor de buitenlandse handel te verhinderen offerten te maken via de London Metal Exchange. Overeenkomsten die worden gesloten in de handel op de London Metal Exchange, kunnen partijen in een aantal Lid-Staten betreffen: de verkoper kan zich bij voorbeeld in de ene en de koper in een andere Lid-Staat bevinden en de opslagplaats van het betrokken metaal in een derde. Het verbod van handel op de London Metal Exchange moest de handel tussen Lid-Staten wel ongunstig beïnvloeden en zou de aluminiumprijzen in geheel Europa hebben doen stijgen.

De belangrijkste deelnemers buiten de Gemeenschap zoals Alcan, Swiss Aluminium, Ardal og Sunndal Verk, Elkem, Norsk Hydro en VMW, hadden daarbinnen gedurende de gehele looptijd van de overeenkomsten belangrijke exportmarkten, dan wel dochterondernemingen die in die tijd primair en secundair aluminium en halffabrikaten vervaardigden. De Brandeis-overeenkomsten die door de bovengenoemde producenten waren aangegaan, beschermden zowel de markten in landen waar zij waren gevestigd, te weten: Canada, Zwitserland, Noorwegen en Oostenrijk, als die in de Gemeenschap waar zij deze belangen bezaten en activiteiten uitoefenden.

De producenten buiten de Gemeenschap, en met name Swiss Aluminium, traden krachtens de Brandeis-overeenkomsten op om de aanvoer van aluminium uit Oost-Europa naar kopers in de Gemeenschap tegen te houden.

Uit het bewijsmateriaal, met name dat wat uit de geschiedenis van de naleving van de overeenkomsten naar voren komt, blijkt dat de westerse producenten zelf van oordeel waren dat de markten in landen in West-Europa buiten de Gemeenschap niet van die van binnen de Gemeenschap konden worden gescheiden. Zij wisten dat wat op die markten gebeurde, van invloed op markten binnen de Gemeenschap zou zijn en omgekeerd.

Zodra aluminium uit Oosteuropese bronnen in enig land in West-Europa vrij in omloop zou zijn, zou het zeer moeilijk, zo niet onmogelijk zijn geweest de eindbestemming ervan te controleren, zoals de westerse producenten in verband met de beperking op verkoop zonder hersmelting zelf hebben betoogd.

Alcan UK, BACO en later RTZ namen aan de overeenkomsten deel om te verhinderen dat aluminium uit Oost-Europa de Gemeenschap en andere westelijke markten of die van het Verenigd Koninkrijk zou binnenkomen. De markten van het Verenigd Koninkrijk en van de Gemeenschap konden, gezien de structuur van de industrietak, niet worden beschouwd als commercieel van elkaar gescheiden; dit beseften de westerse producenten terdege. Alcan had zelf betoogd dat invloed op de prijzen in het Verenigd Koninkrijk zich zou hebben doen gevoelen op het „vasteland van Europa" en dat „Britse leveranciers verplicht zouden zijn geweest in Europa afzet te zoeken om de verkopen die aan Oosteuropese leveranciers verloren waren gegaan, te vervangen". Het gedrag van BACO en Alcan was in overeenstemming met dit oordeel.

De opzet van de Brandeis-overeenkomsten vereiste de deelneming van alle partijen, ongeacht of zij binnen of buiten de Gemeenschap gevestigd waren, wilde de regeling goed functioneren.

Artikel 85 heeft betrekking op overeenkomsten die de handel tussen Lid-Staten ongunstig beïnvloeden en niet op de gevolgen die in het leven worden geroepen door individuele deelneming aan dergelijke overeenkomsten.

Zelfs al zou worden bewezen dat de individuele deelneming van bepaalde ondernemingen op zichzelf geen merkbaar gevolg voor de handel binnen de Gemeenschap zou hebben gehad, dan zou dit nog niet betekenen dat zij niet hadden deelgenomen aan een inbreuk op artikel 85, indien de gehele regeling waaraan zij deelnamen, de handel tussen Lid-Staten ongunstig beïnvloedde.

Het feit dat enkele van de hoeveelheden van 99,5 % primair blok, die krachtens de Brandeis-overeenkomsten werden verkocht, niet via EEG-gebied werd vervoerd, betekent nog niet dat de Brandeis-overeenkomsten binnen de Gemeenschap geen effect sorteerden. Dit was louter een randverschijnsel van de regeling; de gehele regeling was bedoeld binnen de Gemeenschap en elders gevolgen te sorteren en deed dat ook. Elke deelnemer kon uit de tekst van de overeenkomsten welke hij aanging lezen dat doel en gevolg ervan was, alle andere aanvoer van aluminium in zijn verschillende vormen naar westelijke landen, waaronder de Gemeenschap, te beperken. Voorts wist elke deelnemer dat dit de grondslag was waarop alle andere deelnemers de overeenkomsten waren aangegaan. Alle deelnemers waren partij bij een concurrentiebeperkende regeling waarop artikel 85 van toepassing is. Individuele partijen kunnen zich derhalve niet verdedigen door de nadruk te leggen op de geringe omvang van hun deelneming. De omvang ervan die een afspiegeling is van de aangekochte hoeveelheden, werd in gemeenschappelijk overleg als weerspiegeling van de marktaandelen vastgesteld en niet op grond van een grotere of kleinere bereidheid om aan de concurrentiebeperkende regeling deel te nemen.

Het criterium voor het bepalen van de quota's die door elke westerse producent moesten worden afgenomen was „verkopen in West-Europa". Via het systeem dat werd beschreven in punt 2.2, verdeelden de westerse producenten de hoeveelheden primair blok die moesten worden aangekocht, naar evenredigheid van hun „verkopen in West-Europa". De uitdrukking „verkopen in West-Europa" omvatte leveranties van primair aluminium door niet-EEG-fabrikanten naar de Gemeenschap, hetzij in de vorm van verkoop van blokken hetzij in die van levering aan dochterondernemingen, hetzij in die van leveranties in de vorm van swap-transacties.

De uitvoering van de overeenkomsten hield derhalve nauw verband met de zaken welke elk der deelnemers in de Gemeenschap in aluminium deed.

De Brandeis-regelingen beïnvloedden niet alleen de hoeveelheden van binnen de Gemeenschap verhandeld metaal ongunstig. De regelingen neutraliseerden een belangrijke concurrentiedruk op de prijs van aluminium en zijn afgeleide produkten binnen de Gemeenschap. Deze uitwerking op de prijs is noodzakelijkerwijze van invloed op de handel tussen Lid-Staten, omdat de overeenkomsten de prijzen van alle aluminium dat binnen de Gemeenschap in het verkeer was, deed afwijken van (en waarschijnlijk hoger worden dan) wat zij zouden hebben kunnen zijn.

14. Rechtsmacht tot toepassing van artikel 85

14.1. Sommige ondernemingen hebben betoogd dat de Commissie niet over de rechtsmacht zou beschik-

ken – of deze niet zou behoren uit te oefenen – ten aanzien van ondernemingen die niet in de Gemeenschap zijn gevestigd, noch ten aanzien van handelingen die buiten de Gemeenschap werden begaan en aldaar de handel ongunstig beïnvloedden, zelfs wanneer deze handelingen ook de handel tussen de Lid-Staten van de Gemeenschap ongunstig beïnvloeden.

14.2. Met de Brandeis-overeenkomsten werd hoofdzakelijk beoogd de aangeboden hoeveelheden blokken en kabel te beperken en leveringen van andere aluminiumprodukten af te snijden; de beperkte leveringen werden grotendeels naar de Gemeenschap en naar de leden van de Brandeis-overeenkomsten geleid en zulks op zodanige wijze dat de marktaandelen van deze leden werden beschermd. De concurrentie in de Gemeenschap werd op merkbare wijze beperkt. Gedeelten van de gemeenschappelijke markt werden van elkaar en van derde landen geïsoleerd. Deze merkbare beperkende gevolgen voor de concurrentie deden zich bijgevolg op het gehele grondgebied van de gemeenschappelijke markt (eerst de Zes en nadien de Negen) gevoelen.

14.3. Alle westerse producenten, zowel binnen als buiten de Gemeenschap, hadden een gemeenschappelijk belang bij de doeltreffende werking van de Brandeis-overeenkomsten en namen daarin in wezen op dezelfde wijze deel. Uit de feiten blijkt dat de deelnemers zich ervan bewust waren dat de Brandeis-overeenkomsten tot mislukken zouden zijn gedoemd wanneer zij niet op grote schaal zouden zijn opgezet. Waar de gevolgen zich hoofdzakelijk op de gemeenschappelijke markt doen gevoelen, is de Commissie overeenkomstig het Verdrag bevoegd en verplicht ervoor zorg te dragen dat de concurrentie op de gemeenschappelijke markt niet wordt vervalst.

14.4. Met betrekking tot de deelnemende partijen die op het grondgebied van de gemeenschappelijke markt waren gevestigd, kan geen enkele twijfel bestaan omtrent de rechtsmacht van de Commissie ten aanzien van deze ondernemingen.

14.5. Van de deelnemende partijen buiten de Gemeenschap beheersten sommige binnen de gemeenschappelijke markt gevestigde dochterondernemingen; de Commissie heeft ten aanzien van eerstgenoemden rechtsmacht. Het formeel gescheiden zijn van een moeder- en een dochteronderneming – in het geval dat de in het derde land gevestigde moederonderneming via een dochteronderneming op de gemeenschappelijke markt handelt – kan geen grond zijn om aan de eenheid van hun marktgedrag te ontsnappen om de mededingingsregels te ontduiken, indien de moederonderneming haar heersende positie ten aanzien van de dochteronderneming aanwendt om deze een concurrentiebeperkende overeenkomst te laten uitvoeren of tot onrechtmatig gedrag te nopen (arrest van het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen in zaak 48/69 „ICI tegen Commissie", Jurispr. 1972, blz. 619 en in de gevoegde zaken 6 en 7/73 „Commercial Solvents", Jurispr. 1974, blz. 223).

14.6. Andere deelnemende partijen waren buiten de Gemeenschap gevestigd, maar dreven handel op het grondgebied daarvan. In zijn arrest van 25 november 1971 overwoog het Hof van Justitie „dat het feit dat een der aan de overeenkomst deelnemende ondernemingen in een derde land is gevestigd, aan de toepassing van deze bepaling niet afdoet, wanneer de overeenkomst op het grondgebied van de gemeenschappelijke markt effect sorteert" (zaak 22/71 „Béguelin", Jurispr. 1971, blz. 949, rechtsoverweging 11). In de Béguelin-zaak betrof het een verticale alleenverkoopovereenkomst tussen een niet in de Gemeenschap gevestigde fabrikant en een in de Gemeenschap gevestigde handelaar. Deze overweging zou eveneens moeten gelden voor horizontale overeenkomsten tussen deels in de Gemeenschap en deels daarbuiten gevestigde concurrenten. Bovendien is er geen reden bij zulke horizontale overeenkomsten onderscheid te maken tussen de beperkingen die onderling werden aanvaard door de binnen de gemeenschappelijke markt en de daarbuiten gevestigde partijen, enerzijds, en de beperkingen die onderling werden aanvaard door de uitsluitend buiten de gemeenschappelijke markt gevestigde partijen, anderzijds, waarbij altijd aan het algemene vereiste moet zijn voldaan dat er een merkbare invloed op de handel tussen de Lid-Staten wordt uitgeoefend.

14.7. Er is geen regel van internationaal recht waardoor de toepasselijkheid van het Gemeenschapsrecht op alle deelnemende partijen in de Brandeis-overeenkomsten wordt doorkruist. Bovendien zijn er geen redenen van „comitas gentium" die pleiten voor zelfbeperking bij de uitoefening van rechtsmacht door de Commissie. Voor de uitoefening van rechtsmacht door de Commissie is het niet noodzakelijk dat een der betrokken ondernemingen op enigerlei wijze in strijd handelt met de voorschriften van haar nationale recht; evenmin zouden door de toepassing van het Gemeenschapsrecht gewichtige belangen van een derde Staat nadelig worden beïnvloed. Een dergelijk belang zou zo gewichtig moeten zijn dat het voor zou moeten gaan op het fundamentele belang van de Gemeenschap bij een onvervalste mededinging op de gemeenschappelijke markt (artikel 3, sub f), van het EEG-Verdrag), hetgeen volgens het Verdrag immers een van de essentiële wegen ter verwezenlijking van de doelstellingen van de Gemeenschap vormt.

De ondernemingen in het Verenigd Koninkrijk vóór de toetreding

14.8. De betrokken ondernemingen zijn Alcan UK (van 1963 tot en met 1967), RTZ en BICC (vanaf 1971) en BACO (van 1963 tot de toetreding van het Verenigd Koninkrijk). In zoverre de Brandeis-overeenkomsten vóór de toetreding moesten die-

nen om de Britse markt tegen concurrentie van Oostblok-metaal te beschermen, heeft de Commissie ten aanzien van die ondernemingen geen rechtsmacht en heeft zij nooit rechtsmacht gehad. Zij maakt aanspraak op rechtsmacht en oefent deze over hen uit met betrekking tot de gevolgen die de Brandeis-overeenkomsten voor de handel in de toenmalige Gemeenschap hadden. In dit opzicht bestaat er tussen de vier ondernemingen en de ondernemingen die zich op alle relevante tijdstippen buiten de gemeenschappelijke markt bevonden, geen verschil. Het belang dat de toenmalige Britse Regering bij de bescherming van de Britse markt tegen concurrentie ongetwijfeld had, behoeft bij de toepassing van artikel 3, sub f), van het EEG-Verdrag niet tegen het belang van de toenmalige Gemeenschap te worden afgewogen. Beider belangen waren niet onverenigbaar en de deelnemende partijen waren vrij zo te handelen dat beider belangen werden geëerbiedigd.

14.9. Na de toetreding zijn de vier ondernemingen Gemeenschapsondernemingen geworden en de handelingen die zij verrichten ter instandhouding van de Brandeis-overeenkomsten en ter bescherming van de Britse markt, moeten op dezelfde wijze worden benaderd en behandeld als soortgelijke handelingen verricht ter bescherming van de „oude" Gemeenschap door de ondernemingen die vroeger al in de „oude" Gemeenschap waren gevestigd.

B. *VERORDENING Nr. 67/67/EEG*

15. Kerametal en Metalimpex betoogden dat hun overeenkomsten met Brandeis onder Verordening nr. 67/67/EEG van de Commissie (1) vielen. Hoewel dit argument niet voor de andere verkopers naar voren werd gebracht, zou het ook voor hen gelden en het wordt ten opzichte van hen allen onderzocht.

De aanvoer van aluminium via Brandeis Goldschmidt was slechts een bijverschijnsel bij de concurrentiebeperkingen die als voornaamste object van Brandeis-overeenkomsten tussen concurrenten waren overeengekomen en die niet in aanmerking zouden zijn gekomen voor toepassing van Verordening nr. 67/67/EEG.

De vrijstelling krachtens Verordening nr. 67/67/EEG geldt alleen voor „bepaalde produkten", dit wil zeggen goederen waarvoor een alleenverkooprecht is toegekend (artikel 1). In dit verband kon dit alleen aluminiumblok betekenen. De overeenkomsten tussen de organisaties voor de buitenlandse handel en Brandeis hielden een verbod in op de verkoop van secundair aluminium en halffabrikaten en een bijna volledig verbod op de verkoop van schroot. Deze produkten waren niet het voorwerp van het exclusieve verkooprecht en de verordening kon dus op de desbetreffende overeenkomsten niet van toepassing zijn.

Luidens artikel 3 van Verordening nr. 67/67/EEG wordt de generieke vrijstelling onthouden aan regelingen waarmee de contractpartijen de verkrijging van de contractprodukten bij andere handelaren binnen de gemeenschappelijke markt bemoeilijken en in het bijzonder aan die waarbij de contractpartijen „andere maatregelen nemen om handelaren of consumenten te verhinderen contractprodukten elders op de gemeenschappelijke markt de betrekken of in het contractgebied af te zetten". Uit de feiten is duidelijk dat de handelingen van Brandeis Goldschmidt om invoer in de Gemeenschap en andere westerse Staten anders dan via Brandeis Goldschmidt onmogelijk te maken en handelingen van de organisaties voor de buitenlandse handel om aan deze verhindering mede te werken, aan deze voorwaarden uit de verordening voldoen.

Elk van deze redenen volstaat om de toepassing van Verordening nr. 67/67/EEG op de Brandeis-overeenkomsten met de organisaties voor de buitenlandse handel uit te sluiten.

C. *ARTIKEL 85, LID 3*

16. **Inleiding**

De bepalingen van artikel 85, lid 1, kunnen buiten toepassing worden verklaard voor overeenkomsten die 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.

Overeenkomstig artikel 4, lid 1, van Verordening nr. 17 moeten echter overeenkomsten die de mededinging beperken, verhinderen of vervalsen in de zin van artikel 85, lid 1, en waarvoor partijen vrijstelling van het kartelverbod vragen, bij de Commissie worden aangemeld en kan er geen vrijstelling worden gegeven alvorens zulk een aanmelding heeft plaats gevonden.

16.1.1. Artikel 85, lid 3, en aanmelding

In artikel 4, lid 1, van Verordening nr. 27 van de Commissie (2) is bepaald dat alle aanmeldingen krachtens artikel 4, lid 1, van Verordening nr. 17

(1) PB nr. 57 van 25. 3. 1967, blz. 849/67.

(2) PB nr. 35 van 10. 5. 1962, blz. 1118/62.

van de Raad moeten plaatsvinden op het voorgeschreven formulier (A/B). Voorts is in artikel 4, lid 2, van Verordening nr. 27 bepaald dat de aanmelding de op formulier A/B gevraagde inlichtingen moet bevatten.

De vereisten in de verordening ten aanzien van de aanmelding zijn niet louter een formaliteit. Bij ontbreken van een aanmelding overeenkomstig het vereiste in de verordening komen de beperkingen niet voor vrijstelling krachtens artikel 85, lid 3, in aanmerking (Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen, zaak 30/78 „DCL tegen Commissie", Jurispr. 1980, blz. 2229, rechtsoverwegingen 23 en 24). Een aanmelding geeft geen recht op een ontheffing, indien de gedraging niet of niet voldoende duidelijk is beschreven in de aanmelding.

De eerste aanmelding werd op formulier A/B verricht op 17 december 1970 nadat de Brandeis-overeenkomsten gedurende meer dan zeven jaar waren toegepast. Het zou in ieder geval onmogelijk zijn voor de regelingen vóór die datum vrijstelling van het kartelverbod te verlenen, gezien artikel 6, lid 1, van Verordening nr. 17.

De aanmelding uit 1970 bevatte in de volgende opzichten onvolkomenheden:

— de partijen bij de overeenkomst,

— de inhoud van de overeenkomst,

— de middelen om de doelstellingen van de overeenkomst te verwezenlijken.

De aanmelding was zeer gebrekkig, vooral inzake de middelen om het doel van de overeenkomst te bereiken.

In de betrokken vragen in afdeling III van formulier A/B wordt partijen gevraagd of en in hoeverre de aangemelde overeenkomst betrekking heeft op:

— de toepassing van bepaalde inkoop- of verkoopprijzen, kortingen of andere verkoopvoorwaarden,

— het verdelen van de markten of van de voorzieningsbronnen,

— een beperking van de vrijheid om aan derden weder te verkopen.

Een correcte beantwoording van deze vragen zou aan het licht hebben gebracht dat het krachtens de Brandeis-overeenkomsten gekochte aluminium volgens vaste quota's tegen een uniforme prijs werd toegewezen. In plaats daarvan noemde de aanmelding de aankopen een „Vorgang" (in de Franse versie „procédé" en in de eigen Engelse versie van partijen „procedure"), waarmee de indruk werd gewekt dat de aankopen een manier van zakendoen waren. In combinatie met verwijzingen naar de aankopen van de producenten „elk voor zich", „de individuele aankoopvoornemens" van de producenten en „de aankoopcontracten die buiten de EEG waren gesloten" door de individuele Westeuropese producenten, wekte de aanmelding de indruk van verkopen op ad-hoc grondslag, waarbij elke producent vrij was over prijs en hoeveelheid te onderhandelen mits zij te zamen alle aangeboden hoeveelheden afnamen. Ook bevatte de aanmelding twee onjuiste verklaringen die de oogmerken en de inhoud van de overeenkomst verder verhulden: de verklaring dat de aankoopmogelijkheden van handelaren niet werden beperkt en de verklaring dat elke westerse producent voor eigen rekening aankocht (terwijl Swiss Aluminium en Alcan namens andere producenten aankochten).

De aanmelding moet worden gezien tegen de achtergrond van de volgende factoren:

— via contacten met het Bundeswirtschaftsministerium, was partijen volstrekt duidelijk gemaakt dat de Brandeis-regelingen naar Gemeenschapsrecht dubieus konden zijn;

— de gang van zaken, volgens welke de overeenkomsten tussen Brandeis Goldschmidt en de in de Gemeenschap gevestigde producenten een vorm kregen waarin alle vermelding van de door de organisaties voor de buitenlandse handel toegezegde beperkingen werd weggelaten, vond zijn voltooiing in juni 1968. De brief van de juridische adviseur van VAW van 24 april 1968, volgend op de vergadering van 23 april 1968 tussen VAW en Montedison, toont aan dat deze gang van zaken werd gevolgd met het oog op bij de Commissie te ondernemen stappen om de rechtmatigheid van de Brandeis-overeenkomsten in het licht van artikel 85 vast te stellen.

In de derde considerans van Verordening nr. 27 staat dat „op de ondernemingen . . . de plicht rust de Commissie de inlichtingen te verstrekken over de feiten en omstandigheden waarop . . . aanmeldingen krachtens de artikelen 4 en 5 (van Verordening nr. 17) berusten". In artikel 4 van Verordening nr. 27 wordt formulier A/B verplicht gesteld, en in dit voorgeschreven formulier wordt verlangd dat de vertegenwoordiger van de aanmeldende partijen verklaart dat de inhoud van formulier A/B en van alle bijlagen juist is.

In zaak 106/79 „VBBB tegen Eldi" (Jurispr. 1980, blz. 1137, rechtsoverweging nr. 10) betoogde het Hof van Justitie:

> „Door de aanmelding moet de Commissie in het bezit worden gesteld van de nodige gegevens om de in Verordening nr. 17 bedoelde beschikkingen te kunnen geven. Wanneer het om een schriftelijke overeenkomst gaat en een afschrift van de volledige tekst daarvan als bijlage bij het formulier is meegezonden, hebben de op het formulier gemelde gegevens slechts tot doel de controle te vergemakkelijken. Indien deze gegevens juist zijn en, bovenal, indien zij de bepalingen die destijds het belangrijkst werden geacht getrouwelijk weergeven, lijkt de aanmelding aan zijn doel te beantwoorden.".

In die zaak verwees formulier A/B alleen naar enkele artikelen van de overeenkomst die bijzonder relevant werden geacht, maar de volledige tekst van de overeenkomst werd meegezonden. De volledige overeenkomst werd derhalve aangemeld en die aanmelding was rechtmatig.

In de onderhavige zaak lieten partijen opzettelijk na de overeenkomst mee te zenden. Niet alleen was dit in strijd met de uitdrukkelijke bewoordingen van vraag II.1 van formulier A/B, maar partijen die de tekst van de overeenkomst niet willen bijvoegen, hebben een speciale plicht om al hetgeen anders uit de tekst van de overeenkomst zou blijken, volledig juist en eerlijk weer te geven en niet hetgeen relevant is, uit formulier A/B weg te laten.

De partijen bij de aanmelding hebben te hunner verdediging aangevoerd dat de Brandeis-overeenkomsten noodzakelijkerwijze de gemeenschappelijke aankoop tegen uniforme prijzen en toewijzing in voorgeschreven quota's inhielden en dat derhalve uit de aanmelding had moeten zijn begrepen dat de westerse producenten op zulk een wijze aankochten.

Wanneer de Commissie een aanmelding interpreteert om de betekenis ervan vast te stellen, is zij echter verplicht uit te gaan van verklaringen in die aanmelding. In dit geval berustten de details van de Brandeis-overeenkomsten en hun toepassing bij de uitsluitende kennis van de partijen die de aanmelding opstelden. Hun werd de gelegenheid gegeven eerlijk en juist antwoord te geven op de specifieke vragen in formulier A/B. Zij hebben van deze gelegenheid geen gebruik gemaakt.

Een aanmelding moet de voorwaarden van de overeenkomsten aanmelden en het niet aan de Commissie overlaten, te raden of zij wel bestaan en wat zij inhouden. Een onderneming kan geen voordeel trekken uit een aanmelding die dubbelzinnig is (aangezien deze aanmelding zelfs bij de meest gunstige interpretatie dubbelzinnig is) om tegen de oplegging van geldboeten te worden beschermd en bovendien, omdat de Commissie is misleid, de gelegenheid krijgen om met onrechtmatig gedrag door te gaan.

Waar partijen, zoals in dit geval, een gebrekkige aanmelding deden, kunnen zij later niet beweren dat de Commissie te laken is, omdat zij daarin zijn geslaagd. De Commissie stelt derhalve vast dat de aanmelding niet kon dienen als grondslag voor een eventuele vrijstelling van het kartelverbod voor wat partijen werkelijk deden.

De tweede aanmelding, op 27 februari 1976, was even gebrekkig als de voorgaande en kon evenmin dienen als grondslag voor een eventuele vrijstelling.

16.1.2. Rechtsverwerking

De westerse producenten hebben betoogd dat het beginsel van rechtsverwerking geldt om de Commissie te verhinderen de geldigheid van de aanmelding te betwisten. Zij beweren dat voldoende informatie werd verstrekt om de Commissie in staat te stellen te beoordelen dat de aanmelding toen deze werd verricht een aantal weglatingen bevatte. Zij betogen dat de Brandeis-overeenkomsten voldoende bekendheid genoten uit de pers en dat andere directoraten-generaal van de Commissie in 1971 op de hoogte hadden moeten zijn van de Brandeis-overeenkomsten; via deze directoraten-generaal had de Commissie als instelling de bewoordingen of althans de algemene strekking van de overeenkomsten te weten kunnen komen. De westerse producenten beweren dat de aanmelding als geldig was aanvaard en dat de sindsdien verlopen tijd de Commissie het recht ontneemt de vraag naar de juistheid van de aanmelding opnieuw aan de orde te stellen.

Deze argumenten zijn niet tegen een nader onderzoek bestand. Uit de jurisprudentie van het Hof van Justitie blijkt dat de tekst van de aanmelding (met inbegrip van de teksten van bijgevoegd materiaal) op zichzelf staat en uitsluitend op hetgeen is aangemeld, maar op eerlijke wijze, moet worden geïnterpreteerd. Voorafgaande vergaderingen met personeelsleden van de Commissie kunnen partijen niet van de plicht ontheffen in de aanmelding van de regelingen welke zij hebben gesloten, een eerlijke en juiste opening van zaken te geven. Aan deze plicht hebben partijen niet voldaan.

Zelfs al hadden personeelsleden van de Commissie in feite de details of zelfs de algemene lijnen van de regelingen gekend, dan hadden zij niet de bevoegdheid gehad de Commissie te binden aan een schorsing van de voorgeschreven vereisten inzake aanmelding in de Verordeningen nr. 17 en nr. 27.

Gegeven het bestaan van een wettelijke methode van aanmelding, kan het niet juist zijn dat de Commissie zou worden bejegend als had zij geweten hetgeen zij uit kranten zou hebben kunnen vernemen of zelfs wat aan sommige van haar diensten bekend was. Was dit zo, dan zou niet behoeven te worden aangemeld: een krantenknipsel zou volstaan.

Overeenkomstige overwegingen gelden voor de algemene bewering dat de Commissie de eerlijke en juiste aard van de aanmelding nu niet kan betwisten. Het betoog gaat ervan uit dat de Commissie ooit heeft verklaard dat de aanmelding eerlijk en juist was, dit wil zeggen dat zij de aard van de regelingen volledig weergaf. Noch de Commissie, noch één van haar personeelsleden, kon tot zulk een conclusie zijn gekomen zonder kennis van alle relevante feiten. Wat bekend was, was dat er een aanmelding leek te hebben plaatsgevonden op een formulier A/B, en dat de antwoorden op de vragen van dit formulier grotendeels moesten worden gevonden in het Begleitschreiben dat deel van de aanmelding uitmaakte. De aanmelding bevatte, op zichzelf beschouwd, geen klaarblijkelijke vergissingen of weglatingen.

Partijen beweren dat uit de registratie van de aanmelding blijkt dat zij als geldig werd aanvaard. In een circulaire aan de betrokkenen van 18 december 1970 werd verklaard dat er weliswaar moeilijkheden waren gerezen over de „voorwaarde van niet-publikatie", maar dat „de legalisatie van de aankopen niet in twijfel werd getrokken". (Het gebruik van de uitdrukking „aankopen" bij de beschrijving van de Brandeis-overeenkomsten verdient speciale aandacht en bevestigt dat de concurrentiebeperkingen welke door de organisaties voor de buitenlandse handel waren toegezegd gedurende de periode tot de aanmelding en daarna niet waren onthuld.)

De eenvoudige registratie van een aanmelding, dan wel de fysieke in ontvangstneming ervan door een personeelslid van de Commissie, kan niet worden gelijkgesteld met de aanvaarding van haar geldigheid en nog minder met die van haar volledigheid of juistheid. Alle aanmeldingen worden geregistreerd, maar artikel 15, lid 1, sub a), van Verordening nr. 17 bevat bepalingen voor de oplegging van geldboeten, mocht een aanmelding onjuist blijken te zijn, terwijl in artikel 15, lid 5, alleen bescherming wordt verleend ten aanzien van gedragingen die binnen de grenzen van de aanmelding blijven. In beide gevallen kan het nodige onderzoek alleen na het feit van de registratie geschieden.

De aanmeldende partijen beseften te allen tijde de concurrentiebeperkende aspecten van de door hen gesloten overeenkomsten. In 1968 ondernamen de in de Gemeenschap gevestigde producenten stappen om vermelding van de meeste van deze beperkingen in de overeenkomsten welke zij met Brandeis Goldschmidt hadden gesloten, te verhinderen.

Zij kregen het Begleitschreiben onder ogen waarin de Brandeis-overeenkomsten op gebrekkige wijze werden beschreven en keurden het goed. Zij bevinden zich daarom in een slechte positie om te betogen dat de Commissie door hun aanmelding niet zou zijn misleid. Partijen worden niet door enig beginsel van rechtsverwerking beschermd, te minder omdat het gedrag en de verklaringen waarop werd afgegaan voortkwamen uit een valse voorstelling van zaken.

16.2. *Artikel 85, lid 3, niet van toepassing*

De Commissie zou vrijstelling van het kartelverbod hebben geweigerd, zelfs indien de aanmelding van 1970 op behoorlijke wijze zou zijn verricht, omdat niet aan de voorwaarden in artikel 85, lid 3, werd voldaan.

16.2.1. Geen verbetering van de produktie of de verdeling der produkten

Een overeenkomst die de toegang van bestaande of potentiële concurrenten tot een bevoorradingsbron beperkt, vormt nauwelijks een bijdrage tot de verbetering van de produktie of de verdeling der produkten, of een bevordering van de technische of economische vooruitgang. Door de vrijheid van concurrenten om aanvoer te verkrijgen uit alternatieve bronnen te beperken, werd met de opgelegde beperkingen het tegendeel beoogd van de voordelen waarop in artikel 85, lid 3, wordt gedoeld.

Zelfs al hadden de overeenkomsten geleid tot objectieve voordelen voor derden en het publiek, dan nog had moeten worden aangetoond dat dergelijke voordelen volstonden om de nadelen welke zij op het gebied van de concurrentie veroorzaakten, goed te maken.

In deze zaak kunnen eventuele voordelen welke, naar het beweren van de westerse producenten, zijn ontstaan ten aanzien van primair aluminium, niet de beperkingen rechtvaardigen die waren opgelegd aan derivaten zoals secundair aluminium, halffabrikaten en schroot. Beperkingen die aan de aanvoer van een basismateriaal worden opgelegd en die vervolgens de prijs daarvan ongunstig beïnvloeden, kunnen niet bijdragen tot de verbetering van de produktie van afgeleide produkten, omdat zij de last van kostenverhogingen moeten dragen. Zij kunnen evenmin de technische of economische vooruitgang bevorderen.

De westerse producenten hebben betoogd dat de markt voor aluminium zonder de overeenkomst vermoedelijk ernstig zou zijn verstoord, omdat ongecontroleerde invoer uit het Oosten de levensvatbaarheid van de westerse leveranciers in gevaar zou hebben gebracht. Zonder de bescherming tegen de risico's van wat Alcan beschrijft als „grote, hevige en onvoorziene schommelingen en verlagingen van de prijzen van het type waartegen beoogd werd met de regelingen bescherming te bieden", zou de technische en economische vooruitgang zijn tegengehouden. De westerse producenten betogen dat door het feit dat de prijzen in feite werden gestabiliseerd, wordt aangetoond dat de consumenten uit de overeenkomsten voordeel trokken. De beperkingen waren derhalve volgens partijen onmisbaar en schakelden de mededinging in geen enkel opzicht uit.

Indien de kans, of zelfs de waarschijnlijkheid van „grote, hevige en onvoorziene schommelingen en verlagingen van de prijzen" had bestaan, dan zou bij de beoordeling van de maatregelen welke voor de reglementering van de handel nodig zouden zijn, de overheid daarmee rekening hebben moeten houden. De overheid in de betrokken landen en de Gemeenschap beschikten in feite over bevoegdheden om de invoer te beperken of rechten te heffen. Had de betrokken overheid dergelijke bevoegdheden niet gehad, of werden dergelijke bevoegdheden geacht ontoereikend of onbruikbaar te zijn, dan zou dit een zaak voor de wetgever zijn en niet een rechtvaardiging opleveren voor een overeenkomst tussen ondernemingen die op een wijze die hun

eigen particuliere oogmerken diende, trachtten de bestaande regels toe te passen of om te buigen.

16.2.2. De gebruikers ontvingen geen billijk aandeel in enig voordeel

Men kan niet zeggen dat de Brandeis-regelingen inzake bestaande en potentiële prijzen de gebruiker een billijk aandeel hebben gegeven in de voordelen die uit de verbetering van de distributie voortvloeien. Derden werd de toegang tot aanvoerbronnen van de grondstof voor hun bedrijf ontzegd, zonder dat zij de gelegenheid hadden hun belangen te verdedigen. Van een dergelijk systeem kan nauwelijks worden beweerd dat het er een is waardoor hen een billijk of zelfs ook maar enig aandeel in enig voordeel wordt gewaarborgd.

16.2.3. De beperkingen waren niet onmisbaar

Zelfs indien men aannam dat de bescherming van de westerse aluminiummarkt tegen verstoringen door concurrentie een verbetering van de produktie of van de verdeling der produkten was of tot de economische vooruitgang bijdroeg, dan nog waren ter verwezenlijking van dat doel de Brandeis-regelingen niet onmisbaar.

Indien de producenten van aluminium in de Gemeenschap bescherming tegen de mededinging van aluminiumproducenten in Oost-Europa nodig hadden gehad, dan zou de juiste stap voor hen zijn geweest aan de overheidsinstanties die rechtens met de reglementering van de handel belast zijn, een verzoek daartoe te richten.

16.2.4. Uitschakeling van de mededinging

De onderdelen van de overeenkomsten, die ten doel of ten gevolge hadden dat de aanvoer van Oostblok-aluminium naar de westerse producenten werd beperkt en de prijzen op hun respectieve grondgebieden (speciaal de Gemeenschap) werden gehandhaafd, zouden nog om een andere reden niet voor vrijstelling krachtens artikel 85, lid 3, in aanmerking komen. De overeenkomsten stelden de westerse producenten (die zelf de gehele primair-aluminiumproduktie voor hun rekening namen) in staat, de aluminiuminvoer in de Gemeenschap uit de enige bron van betekenis welke zij niet rechtstreeks in eigendom hadden of beheersten, te reglementeren, terwijl zij hun de mogelijkheid gaven de mededinging bij een wezenlijk deel van de betrokken produkten uit te schakelen.

Deze overwegingen zouden hebben volstaan om de toepassing van artikel 85, lid 3, op alle overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen waarover deze procedure gaat, uit te sluiten.

D. *ARTIKEL 15, LEDEN 1 EN 2, VAN VERORDENING Nr. 17*

17.1. De gebreken van de aanmelding zijn hierboven behandeld, maar de in Verordening (EEG) nr. 2988/74 van de Raad (1) gestelde verjaringstermijn is verstreken en voor de gebrekkige aanmelding kunnen nu geen geldboeten meer worden opgelegd.

17.2. De Commissie kan overeenkomstig artikel 15, lid 2, bij beschikking geldboeten opleggen aan ondernemingen wanneer zij, opzettelijk of uit onachtzaamheid, inbreuk maken op artikel 85, lid 1, van het Verdrag. Vanwege de bijzondere omstandigheden van deze zaak heeft de Commissie echter besloten daartoe niet over te gaan.

E. *ARTIKEL 3 VAN VERORDENING Nr. 17*

18.1. Het is vast gebruik van de Commissie een beschikking te geven waarbij een inbreuk wordt vastgesteld, zelfs in zaken waar de partijen de inbreuk blijkbaar hebben beëindigd, indien die beschikking over een juridisch vraagpunt opheldering verschaft (zie bij voorbeeld de uitvoerige uiteenzetting in deel IV van Beschikking 75/497/EEG van de Commissie (2)). Zo'n gebruik bevordert de rechtszekerheid en verwierf de instemming van het Hof van Justitie (zaak nr. 7/82 „GVL tegen Commissie", Jurispr. 1983, blz. 483, rechtsoverweging 25).

18.2. Er bestaat nu een aanzienlijke jurisprudentie in mededingingszaken die voor de nationale rechterlijke instantie een de samenhang bevorderende leidraad vormt. De artikelen 85 en 86 „doen rechtstreeks rechten voor de justitiabelen ontstaan, die de nationale rechter dient te handhaven" (zaak 127/73 „BRT tegen SABAM", Jurispr. 1974, blz. 51, rechtsoverweging 16), maar deze rechten zijn in rechtszaken met betrekking tot horizontale kartels die zich over vele verschillende nationale rechtsmachten uitstrekken, vanwege de moeilijkheid voor een individuele procespartij om bewijzen te verzamelen, eer schijn dan werkelijkheid. Zoals de Commissie in haar Dertiende Verslag over mededingingsbeleid (1983, nummer 218) heeft uiteengezet, is haar beleid erop gericht te bevorderen dat in verband met de toepassing van de verboden van de artikelen 85 en 86 een beroep op de nationale rechterlijke instanties wordt gedaan. Ook het algemeen belang wordt bijgevolg gediend indien declaratoire verbodsbeschikkingen worden gegeven.

F. *RECHTSOPVOLGERS ALS ADRESSATEN VAN EEN BESCHIKKING*

19.1. Kaiser betoogde dat zij niet verantwoordelijk kan zijn voor de daden van haar voorgangster Kapal,

(1) PB nr. L 319 van 29. 11. 1974, blz. 1.

(2) PB nr. L 228 van 29. 8. 1975, blz. 17.

toen zij Kapal als goedlopende onderneming verwierf. BACO werd in 1982 in de Britse dochteronderneming van Alcan Canada geïntegreerd.

19.2. Wat Kaiser betreft volstaat het zich op de geldende rechtspraak te baseren, aangezien de moederonderneming van Kaiser Europe zelf rechtstreeks bij de vroegere gedragingen van Kapal betrokken was en er volgens het arrest van het Hof van Justitie in zaak 48/69 „ICI tegen Commissie" (Jurispr. 1972, blz. 619) geen onderscheid dient te worden gemaakt tussen de daden van de moeder- en die van de dochteronderneming, tenzij de dochteronderneming aantoonbaar echte onafhankelijkheid bezit. De continuïteit van de werkzaamheid van Kapal-stafleden bij Kapal en Kaiser Europe is ook een aanwijzing dat na de overneming het beleid werd voortgezet.

19.3. Ten aanzien van zowel Kaiser als Alcan is de Commissie nochtans van mening dat zij door de verwerving van Kapal en BACO de verplichtingen die uit hoofde van de mededingingswetten op die ondernemingen rustten, hadden overgenomen. Het recht om op te treden tegen een onderneming is niet opgeheven door de overneming van de aandelen in die onderneming en het druist in tegen het algemeen belang om hierop een uitzondering te maken waar het de rechten krachtens mededingingswetten betreft. In andere beschikkingen van de Commissie is deze visie reeds vervat (zie Beschikking 82/371/EEG [1], gewijzigd bij Beschikking 83/667/EEG [2], en Beschikking 84/405/EEG [3]),

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De volgende elementen van de getroffen regelingen tussen Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd en haar dochteronderneming Brandeis Goldschmidt & Co. AG enerzijds, en de in artikel 5 genoemde organisaties voor buitenlandse handel en aluminiumproducenten anderzijds, vormen inbreuken op artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag:

a) de verplichtingen aangegaan door de organisaties voor buitenlandse handel om aan andere kopers dan de in artikel 5 genoemde aluminiumproducenten geen primair en secundair aluminium, schroot en halffabrikaten te verkopen, uit te wisselen, te ruilen of anderszins te leveren;

b) de verplichtingen aangegaan door de organisaties voor buitenlandse handel om:

   i) in bepaalde gebieden geen aluminium te verkopen tegen prijzen die lager zijn dan de aankoopprijs van de Brandeis-overeenkomsten,

   ii) wat Denemarken aangaat, na de toetreding van dit land tot de Gemeenschap, een overeengekomen quota voor de uitvoer van aluminiumkabel niet te overschrijden;

c) de aan de invoer van aluminium in de Gemeenschap voor omzetting en de produktie van halffabrikaten gestelde beperkingen;

d) de bedingen waarin naar de „geest van de overeenkomst" wordt verwezen en die betrekking hebben op:

   i) de uitvoer van aluminium uit andere bronnen, in het bijzonder uit Joegoslavië en Roemenië,

   ii) de prijs van aluminium-halffabrikaten,

   iii) de aluminiumkabelmarkt;

e) de regelingen die inhielden dat geen enkele hoeveelheid aluminium voor verhandeling op de London Metal Exchange beschikbaar zou worden gesteld en die waren getroffen:

   — via Brandeis Goldschmidt, tussen de in artikel 5 genoemde organisaties voor buitenlandse handel en aluminiumproducenten;

   — tussen de genoemde aluminiumproducenten onderling.

Artikel 2

De volgende elementen van de op 20 maart 1971 door Eisen und Metall met Intrac getroffen regelingen vormen inbreuken op artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag:

— de verplichting om geen primair aluminium of aluminium-halffabrikaten naar de Bondsrepubliek Duitsland uit te voeren, behalve naar of via Eisen und Metall;

— de overeenkomst dat deze regelingen in het raam van de overeenkomst tussen Brandeis Goldschmidt en Intrac zouden functioneren.

Artikel 3

Het optreden en de besluiten van de EPAA ter ondersteuning van de in de artikelen 1 en 2 genoemde inbreuken vormen inbreuken op artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag.

Artikel 4

Het verzoek tot verlening van een ontheffing overeenkomstig artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag wordt hierbij afgewezen.

Artikel 5

Deze beschikking is tot de volgende ondernemingen gericht:

— Alcan Aluminium Ltd,
1, place Ville-Marie,
boîte postale 6090,
CND-Montreal;

(1) PB nr. L 167 van 15. 6. 1982, blz. 39.
(2) PB nr. L 376 van 31. 12. 1983, blz. 7.
(3) PB nr. L 220 van 17. 8. 1984, blz. 27.

— Alluminio Italia SpA,
(Alsar/Alumetal),
Piazza G. Marconi, 25,
I-00177 Roma;

— Ardal og Sunndal Verk,
Sørkedalsveien 6,
PO Box 5177,
N-Oslo 3;

— BICC Ltd,
PO Box 5,
21 Bloomsbury Street,
UK-London WC1B 3QN;

— Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd,
4 Forestreet,
UK-London EC2P 2NH;

— Eisen und Metall AG,
Postfach 549,
D-4650 Gelsenkirchen;

— Elkem Spigerverket A/S,
Middelthuns Gate 27,
PO Box 5430,
N-Oslo 3;

— Gränges Aluminium,
Lux Backen 1,
Lilla Essingen,
S-Stockholm;

— Holland Aluminium BV,
Kantoorflat Damsigt,
Oosteinde,
NL-2270 AX Voorburg;

— Kaiser Aluminium Europe Inc.,
Rheinpark-Haus,
Postfach 30 02 30,
Cecillienallee 6 – 9,
D-4000 Düsseldorf 30;

— Metallgesellschaft AG,
Reuterweg 14,
D-6000 Frankfurt am Main;

— Montedison,
Foro Buonaparte, 31,
I-20121 Milano;

— Norsk Hydro A/S,
Bygdøy Alle,
N-Oslo 2;

— Péchiney-Ugine-Kuhlmann,
23, rue Balzac,
boîte postale 787-08,
F-75008 Paris;

— Reynolds Aluminium Deutschland Inc.,
Finkenwerderstraße,
Postfach 950 02 50,
D-2103 Hamburg 95;

— Rio Tinto Zinc Corporation,
6 St. James's Square,
UK-London SW1Y 4LD;

— Alusuisse Deutschland GmbH,
Seestraße 1,
D-7750 Konstanz;

— Vereinigte Aluminium Werke AG,
Georg-von-Boeselager-Straße 25,
Postfach 24 68,
D-5300 Bonn 1;

— Vereinigte Metallwerke Ranshofen Berndorf AG,
A-5282 Braunau-Ranshofen;

— v/o Raznoimport,
Smolenskaja Sennaja 32/34,
SU-Moskva G-200;

— Intrac Handelsgesellschaft mbH,
Schönholzer Straße 10/11,
DDR-Berlin (Pankow);

— Centrala Importowo-Eksportowa „Impexmetal",
Przedsiebiorstwo Panstwowe,
PO Box 6,
Wilcza 50/52,
PL-Warszawa 1;

— Kerametal Foreign Trade Co. Ltd,
Jasikova 2,
CS-829 66 Bratislava;

— Metalimpex,
Hungarian Foreign Trade Company for Steel and Metals,
PO Box 330,
H-1393 Budapest;

en tot de volgende ondernemersvereniging:

— EPAA,
Königsallee 30,
Postfach 12 07,
D-4000 Düsseldorf.

Gedaan te Brussel, 19 december 1984.

Voor de Commissie
Frans ANDRIESSEN
Lid van de Commissie

TABEL 1

Brandeis-overeenkomsten

Vergelijking van overeengekomen en gekochte hoeveelheden en oorspronkelijke aanbiedingen, 1963-1976

(in ton)

Jaar	Overeengekomen hoeveelheden							Gekochte hoeveelheden (1)	Gecontracteerde maar niet gekochte hoeveelheid	Oorspronkelijk aanbod van Oostblokgroep	Oorspronkelijk aanbod min verkochte hoeveelheid
	USSR	Polen	Hongarije	DDR	Tsjechoslowakije	Totaal	Subtotaal 1974/1975				
	1	2	3	4	5	6	7 (=6-2-4)	8	9 (=6-8)	10	11 (=10-8)
1963 (1 juli 1963-30 juni 1964)	40 000							17 500		88 000	
1964 (18 mei 1964-18 april 1966)						225 200		40 500 / 207 702 / 46 000	17 498	86 000 tot 88 000	36 149
1965	64 500		12 000 (2)	2 000							
1966	79 000		7 000	8 700				51 851			
1967		12 000	7 000	5 000				51 851			
1968 (5 februari 1968-31 december 1970)	38 440	13 120	15 000	8 440	7 500	82 500		82 500		150 000	67 500
1969	41 690	13 900	16 725	9 185	7 500	89 000		89 000			
1970	44 950	16 085	17 975	8 990	7 500	95 500		90 000	5 500		
1971	47 818	17 110	19 124	9 568	7 980	101 600		93 500	8 100	150 000	56 500
1972	52 602	18 824	21 035	10 522	8 777	111 760		83 148	28 612	160 000	76 852
1973	57 671	20 637	23 064	11 534	9 624	122 530		100 505	22 025	170 000	69 495
1974	63 600	22 760	25 435	12 721	10 612	135 128	99 647	76 200	23 447	180 000	103 800
1975	66 950	23 956	26 774	13 390	11 170	142 240	104 894	68 820	36 074	190 000	121 180
1976							50 000	46 000			

(1) 1963-1970: Alcan-cijfers; 1971-1976: Eastern Metal Distribution-lijst.

(2) 1 juli 1964 tot en met 31 december 1965.

TABEL 2

Toegevoegde beperkingen naar produkt

Jaar	Leverancier	Beperking	Opmerkingen
1963	USSR	Primair-aluminiumblokken	Uitgezonderd 5 000 ton inzake bestaande verplichtingen
1964	USSR	Gelegeerde blokken	3 000 ton vrij indien westerse partijen geen gebruik maken van optie
1964	USSR	Niet meer dan 3 000 ton aluminiumplaat naar het Verenigd Koninkrijk	
1964	Hongarije	Primair aluminium inclusief draadstangen	
1965	DDR	Bestaande uitvoer van halffabrikaten mag niet worden verhoogd	
1966	USSR	Leveringen naar Algerije worden van conctracthoeveelheid afgetrokken	
		Niet meer dan 25 000 ton secundair-aluminiumschroot naar „overige landen"	
		Halffabrikaten beperkt tot bepaalde landen	2 000 ton vrij
1966	Hongarije	Beperking van secundair-aluminiumschroot	
		Halffabrikaten beperkt tot bepaalde landen	2 000 ton vrij
1966	DDR	Halffabrikaten en secundair-aluminiumschroot beperkt	1 500 ton kabel vrij 1 000 ton schroot vrij
		Geen ruilhandel met Finland, Brazilië, Argentinië, India en Zweden	
		„Interzonenhandel" met de Bondsrepubliek Duitsland beperkt tot 1 250 ton per jaar	
1967	Polen	Conversie in halffabrikaten beperkt tot 1 500 ton	Kan alleen geconverteerd worden door westerse partners
1968	USSR	„In geen enkele vorm of toestand is verkopen, uitwisselen, ruilen of leveren toegestaan"	
		Voor conversie is toestemming van kopers vereist	
		Niet meer export dan 1 500 ton secundair-aluminiumschroot per jaar	
		„Geest van de overeenkomst"-clausule omvat ook handel op London Metal Exchange en markt voor aluminiumkabel	
		Export van Bulgarije wordt opgenomen in quota van de USSR	

TABEL 3

Conctractuele beperkingen

Jaar	Leverancier	Beperking
1963	USSR	Argentinië en Zweden vrij, maar verkoopprijs mag niet lager zijn dan contractprijs
1964	USSR	3 000 ton gelegeerde blokken tegen prijzen die de „geest van de overeenkomst" niet ondermijnen
1964	Hongarije	Aluminiumblokken vrij naar bepaalde landen tegen prijzen die niet lager zijn dan overeengekomen prijzen Westerse partijen hebben optie voor Canada en de Verenigde Staten Verhoogde exporten van halffabrikaten en/of verlaging van prijzen door leveranciers ondermijnen de overeenkomst
1965	DDR	Verhoogde exporten van halffabrikaten en/of verlaging van prijzen door leveranciers ondermijnen de overeenkomst
1966	DDR	Prijzen voor leveringen naar Finland, Brazilië, Argentinië, India en Zweden niet lager dan contractprijzen
1968	alle	Prijzen lager dan contractprijzen ondermijnen de „geest van de overeenkomst"
1971	USSR, DDR, Polen	Geen export van kabel naar Zweden
1971	Hongarije	Kabel naar Zweden beperkt tot 700 ton aluminiuminhoud per kalenderjaar
1973	USSR, Hongarije	Geen export van aluminiumafval toegestaan

TABEL 4

Van Brandeis Goldschmidt gekochte hoeveelheden (1971-1976)

(in ton)

Onderneming	1971	1972	1973	1974	1975	1976 (1 juni)	Als percentage van totaal
PUK	19 670	16 780	21 595	14 145	10 095	7 320	17,8
Alcan	12 810	11 650	14 260	9 325	8 815	6 330	12,5
Swiss Aluminium	13 800	12 514	14 530	11 280	11 090	6 600	13,9
VAW	8 780	7 665	9 385	6 420	5 685	3 970	8,3
BACO	5 490	5 605	6 080	2 765	3 040	2 830	5,1
Elkem	5 440	5 095	4 305	3 505	3 365	2 325	4,8
ASV	6 300	5 205	7 340	4 565	4 755	3 040	6,2
Endasa	4 110	2 570	3 320	2 415	2 270	2 025	3,3
Alugasa	—	1 738	2 240	2 005	1 880	1 475	1,9
Montedison (1)	3 510	3 035	4 070	5 480	2 995	1 750	4,1
VMW	3 090	2 495	3 085	2 270	2 015	1 245	2,8
Gränges	2 870	2 170	2 945	2 035	1 970	1 230	2,6
Norsk Hydro	2 190	1 813	2 485	1 795	1 675	1 260	2,2
Holland Aluminium	2 140	1 695	2 100	2 120	2 415	1 870	2,5
Giulini	600	580	470	710	1 135	825	0,9
Reynolds Aluminium	—	—	—	2 495	2 320	—	1,0
Metallgesellschaft	1 160	725	795	405	1 420	685	1,0
Kaiser-Preussag (2)	1 540	1 813	1 540	2 035	1 880	1 220	2,0
NLM	7 100	6 260	7 565	5 735	5 180	4 000	7,1

(1) Later Alsar/Alumetal.

(2) Later Kaiser Aluminium.

TABEL 5

Oostblok metaal-overeenkomsten (1968-1970)
Inbreuken

Jaar	Verkoper	Hoeveelheid	Kwaliteit	Bestemming	Toelichting van exporteur	Resultaat
1969	Bulgarije	90 ton	Blokken	Bondsrepubliek Duitsland	—	In mindering gebracht op USSR-quota van 1970
1970	USSR	1 000 ton levering	Blokken	VAW (Bondsrepubliek Duitsland)	—	In mindering te brengen op quota van 1971
1970	DDR	2 200 ton	Draadblokken	Bondsrepubliek Duitsland	Beperkt tot 500 ton voor conversie	Opgelost
1970	Tsjechoslowakije	10 000 ton offerte	Blokken	Zwitserland/ Frankrijk	„Niet bekend"	Offerte van onbekende handelaar in Genève, waarschijnlijk geen contract gesloten, opgelost
1970	USSR	19 ton levering	Blokken	Turkije (Serrattar in Istanboel)		Kleine hoeveelheid pro forma
1970	Hongarije	200 ton levering	$AlSi_9$	Alfa Romeo (Italië)	Geen levering	In mindering te brengen in 1971
1970	Hongarije	4 000 ton levering	$AlSi_9$	Alfa Romeo (Italië)	Er was geen offerte gemaakt	
1970	Polen	1 000 ton offerte 232 £/ton	Blokken	Engeland (vanaf Rotterdam)	Bestemming was „vrije" landen	In mindering gebracht op 1970 quota
1970	DDR	3 000 ton verkocht	Blokken	Bondsrepubliek Duitsland	Stel voor in mindering te brengen in 1971	

TABEL 6

Naleving van de overeenkomsten

Jaar	Bron	Hoeveelheid (potentieel)	Bestemming (potentieel)	Opmerkingen
1970	USSR	300 000 US-$	Turkije	Hoeveelheid volgens handelsverdrag
1970	USSR	1 000 ton	Frankrijk (via Rotterdam)	
1970	USSR	Offerte 5 000 ton/maand	Verenigde Staten	
1970	USSR	152 ton	Spanje	Was afgeleverde hoeveelheid onder Brandeis Goldschmidt-overeenkomsten
1970	Polen	1 000 ton	Zwitserland	
1970	Polen	Offerte 523 US-$/ton	Argentinië	
1970	Polen/Hongarije	Offerte 200 ton	België	
1970	Polen	Offerte 22 US-c/lb	Hong-Kong	„Onbeperkte hoeveelheid"
1970	Hongarije	Offerte 4 000 ton	Italië	
1970	Hongarije	Levering 200 ton	Italië	
1970	Hongarije	Offerte 500 ton	Griekenland	
1970	DDR	Overeenkomst voor 2 200 ton aluminiumdraad	Bondsrepubliek Duitsland	
1970	DDR	Overeenkomst 3 750 ton	Bondsrepubliek Duitsland	
1970	DDR	Offerte 5 000 à 7 500 ton	Bondsrepubliek Duitsland	Geldig voor 1971
1970	DDR	Verkoop 3 000 ton	Bondsrepubliek Duitsland	
1970	DDR	Offerte 1 000 ton	Bondsrepubliek Duitsland	

TABEL 7

Naleving van de overeenkomsten 1971-1976

Jaar	Bron	Hoeveelheid (potentieel)	Bestemming (potentieel)	Opmerkingen
1971	USSR	Tentoonstelling in Basel	West-Europa	Potentiële exportprodukten
1971	USSR	189 ton aluminiumplaat	Verenigd Koninkrijk	
1971	USSR	Tender inschrijving	Turkije	
1971	USSR	600 ton	Bondsrepubliek Duitsland	Importlicentie 1969
1971	USSR	Offerte 1 000 ton	Nederland	
1971	Joegoslavië	Plaatstukken	Italië	Heruitvoer van USSR
1971	Joegoslavië	7 891 ton	Italië	
1971	Bulgarije	Niet gespecificeerd	Argentinië	
1971	Bulgarije	471 ton	Italië	
1971	Polen	Niet gespecificeerd	Italië	Ruilovereenkomst
1971	Polen	200 ton	Italië	Ontdekt in de exportstatistieken
1971	Polen	780 ton	Zwitserland, Frankrijk, Italië	Conversie
1971	Hongarije	Niet gespecificeerd	Italië	99,5 % gegranuleerd aluminium-hagel
1971	Hongarije/Polen	500 ton	Rotterdam	Offerte door Parijse handelaar
1971	Hongarije	150 ton		Lager dan contractprijs
1971	Tsjechoslowakije	500 ton	Algemeen	Offerte aan VAW
1971	Tsjechoslowakije	Niet gespecificeerd	Algemeen	Secundaire legering
1971	Tsjechoslowakije	120 ton	Oostenrijk	Toestemming gevraagd voor conversie
1972	Bulgarije	1 000 ton	Algemeen	Offerte door Parijse handelaar
1972	USSR/Hongarije	17 788 ton	West-Europa	Secundair aluminium en schroot (1971)
1972	USSR	17 781 ton	Oostenrijk	Schroot
1972	Bulgarije	1 000 ton	Zwitserland	Toestemming voor conversie
1972	USSR	2 000 ton/jaar	West-Europa	Algemeen verzoek voor toestemming inzake conversie
1972	USSR	500 ton	Bondsrepubliek Duitsland	Verzoek voor conversie
1972	Polen	18 ton	Bondsrepubliek Duitsland	
1972	Polen	100 ton	Zweden	
1972	Polen	Niet gespecificeerd	Oostenrijk/Bondsrepubliek Duitsland, Spanje	Aluminiumafval
1972	Hongarije	Niet gespecificeerd	Italië	Hongaars/Italiaanse economische samenwerking
1972	Hongarije	538 ton	Italië	
1972	Tsjechoslowakije	105 ton	Italië	
1972	Hongarije	25 ton	Verenigd Koninkrijk	Secundair aluminium
1972	Hongarije	Aluminiumkabel	Zweden	
1972	Tsjechoslowakije	1 004 ton	Verenigd Koninkrijk	
1972	Tsjechoslowakije	1 000 ton	Frankrijk/Bondsrepubliek Duitsland	Offerte van Parijse handelaar
1972	Tsjechoslowakije	115 ton	Bondsrepubliek Duitsland	
1972	Polen	101 ton	Bondsrepubliek Duitsland	
1972	Tsjechoslowakije	784 ton	Bondsrepubliek Duitsland	
1972	Tsjechoslowakije	1 109 ton	Oostenrijk	Secundair-aluminiumschroot
1972	Tsjechoslowakije	1 348 ton	Bondsrepubliek Duitsland	
1972	Tsjechoslowakije	142 ton	Italië	
1972	Tsjechoslowakije	15 ton	Nederland	
1972	USSR	Aluminiumkabel	Zweden	
1973	USSR	1 000 ton	Japan	
1973	USSR	200 ton	West-Europa	99,99 % aluminium
1973	USSR	2 000 à 3 000 ton	Italië	Ruilovereenkomst
1973	Hongarije	Aluminiumkabel	Zweden	
1973	Tsjechoslowakije	1 000 ton	Verenigd Koninkrijk	

Jaar	Bron	Hoeveelheid (potentieel)	Bestemming (potentieel)	Opmerkingen
1973	Tsjechoslowakije	7 000 ton/jaar	Bondsrepubliek Duitsland	Slakken met aluminiuminhoud 10-15 %
1973	Tsjechoslowakije	1 000 ton/jaar	Bondsrepubliek Duitsland	Schroot
1973	Tsjechoslowakije	2 000 à 3 000 ton	Italië, Frankrijk, Oostenrijk	Secundair aluminium
1973	Tsjechoslowakije	1 050 ton	Bondsrepubliek Duitsland, Nederland, Oostenrijk	Toestemming voor conversie
1974	USSR	„Belangrijke hoeveelheden"	Frankrijk	Aluminiumblokken
1974	USSR	Aluminiumdraad	Algemeen	Hoeveelheid niet gespecificeerd
1974	USSR	Halffabrikaten	Bondsrepubliek Duitsland	Hoeveelheid niet gespecificeerd
1974	USSR	500 ton	Turkije	
1974	Polen	200 ton	Italië	
1974	Hongarije	Niet gespecificeerd	Verenigde Staten	
1974	Hongarije	400 ton	Italië	
1974	Tsjechoslowakije	500 ton	Bondsrepubliek Duitsland	
1975	USSR	1 000 ton	Verenigd Koninkrijk	Aluminiumplaat
1975	USSR	677 ton	Frankrijk	
1975	USSR	25 000 ton/jaar	Japan	Conversie-overeenkomst
1975	DDR	6 065 ton	Bondsrepubliek Duitsland	
1975	DDR	907 ton	Bondsrepubliek Duitsland	Schroot
1975	DDR	271 ton	Zweden	Aluminiumkabel
1976	USSR	2 816 ton	Frankrijk	
1976	Hongarije	Niet gespecificeerd	West-Europa	
1976	Hongarije	1 295 ton	Zweden	Aluminiumkabel
1976	DDR	211 ton	Zweden	Aluminiumkabel

TABEL 8

Vanuit de USSR geïmporteerd primair aluminium (1958-1962)

(in ton)

Lid-Staten	1958	1959	1960	1961	1962
België/Luxemburg	4 260	3 270	1 186	946	10 861
Denemarken	—	—	—	600	700
Bondsrepubliek Duitsland	1 368	1 388	505	734	—
Frankrijk	2 787	—	—	—	—
Griekenland	—	200	300	100	50
Ierland	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
Italië	151	—	—	212	1 930
Nederland	2 199	3 133	916	899	3 586
Verenigd Koninkrijk	11 405	15 854	3 789	5 396	8 826

(1) Niet gespecificeerd.

Bron: Metallgesellschaft: „Metal Statistics".

TABEL 9

Brandeis-provisie

Jaar	Bedrag (per ton)	Hoeveelheid (in ton)	Opbrengst (bedrag × hoeveelheid) (in £)
1970	87,5 p	90 700	79 363
1971	86,1 p	93 500	80 504
1972	86,1 p	83 148	71 590
1973	86,1 p	100 505	86 535
1974	(1)	(1)	100 000
1975	1,25 £	68 820	86 025
1976	1,25 £	46 000	57 500
Totaal			561 517

(1) Totaalbedrag.

TABEL 10

Benutting van energiebronnen

(in %)

	Hydro-elektrische energie	Steenkool	Olie	Aardgas	Kernenergie	Onbekend
Westerse wereld	53,5	21,0	12,3	10,6	2,3	0,3
Bondsrepubliek Duitsland	10,9	66,9	6,4	—	15,8	—
Frankrijk	24,9	10,9	22,9	37,2	3,1	1,0
Italië	38,2	—	61,8	—	—	—
Verenigd Koninkrijk	11,3	35,2	—	—	53,5	—
Noorwegen	100	—	—	—	—	—
Canada	100	—	—	—	—	—
Verenigde Staten	37,8	36,7	2,3	20,5	2,7	—
Japan	13,4	6,8	71,1	8,7	—	—
Australië	40,6	59,4	—	—	—	—
USSR	65,0					35,0
Roemenië	—	100	—	—	—	—

Bronnen: Westerse wereld:
OESO: Industrial adaptation in the primary aluminium industry 1976.
Berekeningen van BALCONI: La strategia di espansione dei mercati: il caso dell'alluminio.
Oost-Europa:
STANKOVICH: The aluminium industry in the Soviet Union.

TABEL 11

Concentratie van eigendom van capaciteit

(in %)

	Gemeenschap	West-Europa (met inbegrip van de Gemeenschap)
1968		
Péchiney	44,0	28,0
Swiss Aluminium	10,0	12,0
VAW	23,0	11,0
Alcan	0,3	10,0
Totaal	77,3	61,0
1971		
PUK	36,0	24,0
Swiss Aluminium	17,0	15,0
VAW	22,0	10,0
Alcan	0,4	8,0
Totaal	75,4	57,0
1974		
PUK	25,0	21,0
Swiss Aluminium	7,0	11,0
VAW	18,0	11,0
Alcan	6,1	10,0
Totaal	56,1	53,0
1976		
PUK	26,6	22,2
Swiss Aluminium	10,5	13,2
VAW	18,3	11,0
Alcan	5,7	11,8
Totaal	61,1	58,2

TABEL 12

Kwantitatieve gevolgen van de Brandeis-overeenkomsten

Jaar	Verbruik van primair aluminium in Europa (1) (in ton)	Brandeis-aankopen (in % van kolom 1)	Brandeis-aankopen (in % van vrije markt (3))	Verbruik secundair aluminium in de Gemeenschap (4) (in ton)	Brandeis-quota's (5) (in % van kolom 4)	Invoer van schroot in de Gemeenschap (4) (in ton)	Brandeis-quota's (in % van kolom 6)
	1	2	3	4	5	6	7
1963	1 361 100	1,3	6,4				
1964	1 535 700	2,6	13,1				
1965	1 568 200	2,9	14,6				
1966	1 813 400	2,9	14,3	395 500	6,4	116 700	21,8
1967	1 796 600	2,8	14,4	396 000	6,4	127 000	20,0
1968	2 069 800	4,0	19,9	500 000	3,0	128 000	11,9
1969	2 407 200	3,7	18,5	552 000	2,8	165 000	9,2
1970	2 606 300	3,5	17,3	550 000	2,8	161 000	9,5
1971	2 492 800	3,8	18,8	597 500	2,6	144 000	10,6
1972	2 791 800	3,0	14,9	575 500	2,6	200 000	7,6
1973	3 208 200	3,1	15,7	830 500	1,8	240 500	6,3
1974	3 389 700	2,2	11,2	790 000	1,9	227 000	6,7
1975	2 803 700	2,5	12,2	708 000	2,2	224 000	6,8
1976	3 501 400	2,6 (2)	13,1	827 000	1,8	271 500	5,6

(1) Metallgesellschaft: „Metal Statistics". „Europa" omvat de Gemeenschap, Oostenrijk, Finland, Noorwegen, Portugal, Zweden, Zwitserland, Spanje en Joegoslavië.

(2) Eerste halfjaar.

(3) Verondersteld wordt 80 % verticale integratie.

(4) Zes Lid-Staten tot einde 1972 en Negen Lid-Staten van 1973 tot 1976.

(5) Schroot en secundair aluminium.

TABEL 13

Brandeis-overeenkomsten

Overeengekomen en verkochte hoeveelheden en oospronkelijke offertes in verhouding tot het verbruik in Europa

Jaar	Verbruik van primair aluminium in Europa (1) (in ton)	Werkelijke aankopen van Brandeis (in %)	Overeengekomen aankopen van Brandeis (in %)	Oorspronkelijke offerte van Oostblok (in %)	Werkelijke aankopen van Brandeis (in % van vrije markt) (2)	Overeengekomen aankopen van Brandeis (in % van vrije markt) (2)	Oorspronkelijke offerte van Oostblok (in % van vrije markt) (2)
1963	1 361 100			6,5			32,3
1964	1 535 700	2,6			13,1		
1965	1 568 200	2,9	2,8		14,6	13,9	28,0
1966	1 813 400	2,9			14,3		
1967	1 796 600	2,8			14,4		
1968	2 069 800	4,0	4,0	7,2	19,9	19,9	36,2
1969	2 407 200	3,7	3,7		18,5	18,5	
1970	2 606 300	3,5	3,6		17,3	18,3	
1971	2 492 800	3,8	4,1	6,0	18,8	20,4	30,1
1972	2 791 800	3,0	4,0	5,7	14,9	20,0	28,7
1973	3 208 200	3,1	3,8	5,3	15,7	19,1	26,5
1974	3 389 700	2,2	4,0	5,3	11,2	14,7	26,6
1975	2 803 700	2,5	5,1	6,8	12,2	18,7	33,9
1976	3 501 400	2,6	2,9	5,4	13,1	14,2	27,1

(1) Metallgesellschaft: „Metal Statistics". „Europa" omvat de Gemeenschap, Oostenrijk, Griekenland, IJsland, Finland, Noorwegen, Portugal, Zweden, Zwitserland, Spanje en Joegoslavië.

(2) Verondersteld wordt 80 % verticale integratie.

TABEL 14

Bepalingen in de Brandeis-overeenkomsten inzake secundair aluminium, schroot en halffabrikaten

(in ton)

Tijdvak	USSR				Polen			Hongarije			Tsjechoslowakije			DDR		
	Primair aluminium	Secundair aluminium	Schroot	Halffabrikaten	Secundair aluminium	Schroot	Halffabrikaten	Secundair aluminium	Schroot	Halffabrikaten	Secundair-aluminium	Schroot	Halffabrikaten	Secundair aluminium	Schroot	Halffabrikaten
1 juli 1963-30 juni 1964	5 000	Vrij	Vrij	Vrij												
1 juli 1964-30 juni 1965	Overeengekomen hoeveelheid	Vrij	Vrij	3 000				Vrij + 3 000 primair	Vrij	Vrij				Vrij	Vrij	Vrij
1 januari 1966-31 december 1967	Overeengekomen hoeveelheid	25 000		2 000 (1)	Verboden	Verboden	Verboden	Gecombineerd met Raznoimport	25 000	2 000 (1)				Verboden	Verboden	Verboden
1 januari 1968-31 december 1970	Overeengekomen hoeveelheid	15 000		1 500 (2)	Verboden	Verboden	Verboden	Gecombineerd met Raznoimport	15 000	1 000 (2)	Verboden	Verboden	Verboden	Verboden	Verboden	Verboden
1 januari 1971-30 juni 1970	Overeengekomen hoeveelheid	15 240		1 524 (3)	Verboden	Verboden	Verboden	Gecombineerd met Raznoimport	15 240	1 016 (3)	Verboden	Verboden	Verboden	Verboden	1 016 (4)	1 524 (kabel)

(1) Maximaal 500 ton naar Frankrijk.
(2) Maximaal 250 ton naar Frankrijk.
(3) Maximaal 254 ton naar Frankrijk.
(4) Niet naar het Verenigd Koninkrijk.

TABEL 15

Produktie van halffabrikaten en gietstukken in de Gemeenschap (1966-1976)

(in ton)

Jaar	Bondsrepubliek Duitsland	België/ Luxemburg	Frankrijk	Verenigd Koninkrijk	Italië	Nederland	Totaal	Brandeis-quota's	Brandeis-quota's (in % van de totale produktie)
1966	540 600	173 500	322 175	444 373	242 000	58 626	1 781 274	4 064	0,228
1967	530 800	143 800	330 947	444 231	268 000	65 773	1 783 551	4 064	0,228
1968	663 900	159 600	340 248	475 691	313 000	85 423	2 037 862	2 540	0,125
1969	713 300	178 700	409 350	496 286	372 500	57 800	2 307 936	2 540	0,110
1970	795 900	181 800	434 028	475 791	407 500	66 800	2 361 819	2 540	0,108
1971	834 200	202 600	457 376	431 112	389 500	72 300	2 387 088	2 540	0,106
1972	872 800	222 800	509 808	466 391	442 000	78 400	2 592 199	2 540	0,098
1973	1 024 700	244 500	553 822	558 541	512 500	103 000	2 997 063	2 540	0,085
1974	1 046 000	255 800	554 992	570 697	556 500	107 800	3 091 789	2 540	0,082
1975	876 400	208 100	494 381	478 112	425 000	85 400	2 567 393	2 540	0,099
1976	1 152 500	262 500	595 428	534 715	568 000	118 200	3 231 343	2 540	0,079

Bron: Metallgesellschaft: „Metal Statistics".

TABEL 16

Communautaire autonome invoerregelingen

1975

Lid-Staten	Hongarije	Tsjechoslowakije	USSR	Polen	DDR	Roemenië	Bulgarije
Benelux	76.01: 1 500 ton	—	—	—	—	76.01: 5 500 ton	76.01: 400 ton
Duitsland	76.01: 8 000 000 DM	76.01	76.01: secundair-aluminium-blokken (1)	—	—	76.01: 30 000 000 DM	76.01: 3 800 000 DM
	76.02: 1 700 000 DM	76.02				76.02: 4 800 000 DM	
	76.12: 600 000 DM	76.12: 3 900 000 DM 79.01 79.03	13 000 ton			76.12: 600 000 DM	
Italië	76.12: 1 320 ton (halffabrikaten afhankelijk van artikel 2)	—	—	—	—	76.12: 360 000 000 lire (halffabrikaten 1 440 ton) 76.01: 1 500 ton	76.01: 1 440 ton (secundair aluminium)
Denemarken	76.12: 3 500 000 Dkr., verhoging mogelijk	76.12: afhankelijk van artikel 2	—	—	—		

1976

Lid-Staten	Hongarije	Tsjecho-slowakije	USSR	Polen	DDR	Albanië	Roemenië	Bulgarije
Benelux	76.01: 1 500 ton	—	—	—	—	—	76.01: 5 500 ton	76.01: 400 ton
Duitsland	76.01: 8 500 000 DM	76.01	76.01: 13 780 ton (secundair-aluminium-blokken) (1)	—	—	—	76.01: 31 800 000 DM	76.01: 4 000 000 DM
	76.02: 1 800 000 DM	76.02					76.02: 5 090 000 DM	
	76.12: 640 000 DM	76.12: 3 900 000 DM 79.01 79.03	13 000 ton				76.12: 640 000 DM	
Italië	76.12: 1 320 ton (halffabrikaten afhankelijk van artikel 2)	Halffabrikaten afhankelijk van artikel 2	—	—	—	76.01: 200 ton	76.01: 1 500 ton 76.12: 360 000 000 lire (halffabrikaten: 1 440 ton)	76.01: 1 440 ton (secundair aluminium)
Denemarken	76.12: 3 500 000 Dkr., verhoging mogelijk	76.12: afhankelijk van artikel 2	—	—	—	—	—	—

(1) Inclusief metaal via derde landen.

BIJLAGE 1

Lijst van westerse producenten

Naam	Afkorting	Vroeger bekend als	Ondernemingen in dezelfde groep	Opmerkingen
Alcan Aluminium Ltd	Alcan		Alcan SA Alcan UK Ltd British Alcan Alcan Deutschland Endasa NLM	
Alluminio Italia SpA		Alsar/Alumetal Alsar Alumetal		Vormt opvolger van de aluminium-afdeling van Montedison
Aluminio de Galicia	Alugasa			Is in handen van PUK
(Aluminium Français) (1)				Nu PUK
Anglesey Aluminium				In handen van Kaiser
A/S Ardal og Sunndal Verk (1)	ASV			
BICC plc		BICC Ltd		
(British Aluminium Co. Ltd)	BACO			Nu British Alcan (in handen van Alcan)
Elkem Spigerverket A/S	Elkem	Elektrokemisk A/S	Mosal Aluminium A/S (50 %)	
Empresa Nacional del Aluminio SA (1)	Endasa			In handen van Alcan
(Gebrüder Giulini GmbH)				Na liquidatie in handen van Alcan
Gränges Aluminium		AB Svenska Aluminium Kompaniet AB Svenska Metallverken (1)		In handen van Elektrolux
Holland Aluminium BV (1)		Alumined		Onderdeel van Hoogovens
Kaiser Aluminium & Chemical Co.			Anglesey Kaiser Aluminium Deutschland GmbH Kaiser Aluminium Europe Inc.	
(Kaiser-Preussag Aluminium GmbH)	Kapal			Ontbonden en nu onderdeel van Kaiser Aluminium
Metallgesellschaft AG				
Montedison		Montecatini-Edison		
Nippon Light Metals Co. Ltd	NLM			In handen van Alcan
Norsk Hydro A/S	NH	Alnor Aluminium Norway A/S (1)		
Péchiney-Ugine-Kuhlmann	PUK	Aluminium Français	Alugasa	

Naam	Afkorting	Vroeger bekend als	Ondernemingen in dezelfde groep	Opmerkingen
Reynolds Aluminium Corporation			Reynolds Aluminium Deutschland Inc. Reynolds Aluminium Hamburg GmbH	
The Rio Tinto Zinc Corporation Ltd	RTZ			
Swiss Aluminium Ltd (also Schweizerische Aluminium, Alusuisse) (1)			Alusuisse Deutschland GmbH	
Vereinigte Aluminium-Werke AG	VAW			
Vereinigte Metallwerken Ranshofen-Berndorf AG (1)	VMW			

(1) Medeoprichter van de EPAA (European Primary Aluminium Association).

BIJLAGE 2

Contracten tussen Brandeis en de westerse partijen

Naam	1964	1966	1968	1971
Alcan			RU 4002 H 4004 C 4033 EG 4003 P 4005	RU 2 P 2000 H 1000 C 3000
Alsar/Alumetal			H 4026	3003
Alugasa				P 2007 H 1010
ASV	1011 1012	RU 1115 H 1116	RU 4018	RU 6
BACO	1007	RU 1127 EG 1129	RU 4016	P 2003
	1008	H 1128 P 1141	P 4017	RU 5
BICC				
Elkem			RU 4019	RU 7
Endasa		P 1147	P 4022 C 3005	P 2004 H 1009
Giulini			3504	
Gränges		RU 1121 EG 1123	RU 4021	RU 8
Holland Aluminium			H 4020 4020 A	1004
Kaiser				3506
Metallgesellschaft				3505
Norsk Hydro			RU 4035	RU 11
PUK		EG 1105	RU 4006 H 4008 C 4015 EG 4007 P 4009 4006 A	3501
Reynolds				RU 17 H 1015
RTZ				
Swiss Aluminium			RU 4010 H 4012 C 4014 EG 4011 P 4013	RU 4 P 2002 C 3002 H 1002 EG 3502
VAW			RU 4028 C 4032 4028 A EG 4030	3503
VMW			RU 4023 C 4025 P 4024 H 4034	C 3004 P 2005 H 1005 RU 9
NLM			RU 4001	RU 1

BIJLAGE 3

Agreement No RU 4010

Brandeis Goldschmidt and Co. AG, Hirzbodenweg 103, CH-4000 Basle 20 (hereinafter referred to as 'the sellers') of the one part,

and

Aluminium Suisse, PO Box 8034, CH-Zurich (hereinafter referred to as 'the buyers') of the other,

Have concluded this agreement on the following:

1

The buyers undertake to buy from the sellers during the period 1 January 1968 to 31 December 1970, on cif liner terms, to Hamburg, Rotterdam, Antwerp, Le Havre, Genoa, Venice, London, Liverpool, Hull, Swansea, Newport, Stockholm, Ellesmere, Copenhagen, Oslo, Hoyanger, Heroya, Mosjoen, Norrkoepping, Kristiansand S., Piraeus, Kobe, Osaka, Yokohama, Montreal, Kuibikenborg, Tyssedal and Eydehaven, and, should there be other destinations not mentioned, parties will always endeavour to reach mutual agreement in order to achieve a smooth running of the agreement.

Ports/destinations in buyers' option.

With regard to Canadian ports, buyers and sellers each pay one half of the extra freight and insurance between UK ports (London) and the Canadian ports nominated by buyers.

Quantity of virgin aluminium in ingots, purity 99,5 %, is 1 540 tons for 1968 and a corresponding tonnage in 1969 and 1970. The exact quantity for 1969 and 1970 will be mutually agreed upon between buyers and sellers before 30 September of the preceding calendar year of contractual delivery.

Weight of ingots is about 15 kg each.

Aluminium is delivered without packing.

The buyers have the right to purchase the higher purities of aluminium in ingots or aluminium in rolling slabs and wire bars subject to sellers' suppliers' confirmation instead of aluminium, minimum 99,5 %, in ingots. In this case, the parties are to agree upon the rate of premium to the price for slabs and/or wire bars, agreed upon for virgin aluminium 99,5 % mentioned in clause 3 of this agreement, and buyers must notify sellers at least 57 days before month of shipment.

The sellers' suppliers undertake to deliver 50 % of the abovementioned quantity, in ingots, 99,5 % minimum purity, with maximum silicon content 0,2 %, and balance with maximum silicon content 0,3 %. Each individual shipment will consist of only one of the above qualities if physically possible. The buyers have the option to take the balance of the high silicon content aluminium in 99,6 % minimum purity with maximum silicon 0,2 % with a premium of £2 18s 4d per ton.

The buyers have the option to specify aluminium rolling slabs, wire bars and billets including alloy billets, premiums for any of these shapes to be mutually agreed between the sellers and the buyers.

2

The sellers' suppliers undertake not to sell, exchange, barter or otherwise supply, virgin aluminium in any shape or form to other countries with the exception of Albania, Bulgaria, Hungary, Cuba, the German Democratic Republic, Romania, Poland, Czechoslovakia, North Korea, China, Vietnam, Yugoslavia, Mongolia, Finland, Brazil, Argentina, India, the United Arab Republic, Sweden and Burma, and sellers' suppliers undertake that the material sold to the abovementioned countries is unloaded in the country of destination. Sellers' suppliers undertake to sell aluminium ingots at prices not lower than those mentioned in this agreement to Argentina and Sweden.

Should sellers' suppliers wish to convert aluminium in countries not mentioned in this clause prior approval of buyers is required.

3

Price for aluminium in ingots purity 99,5 % is fixed at £16 6s 8d per long ton below the price for Canadian and UK aluminium delivered works, as published in the current issue of the Metal Bulletin in London (presently £228 13s 4d per long ton), on the date of shipment indicated in the respective bill of lading per long ton – 2 240 lb. The price is understood cif liner terms to the ports specified in clause 1 of this agreement.

It is agreed that buyers will pay sellers a minimum price of £180 16s 8d per long ton should the abovementioned quotation in the Metal Bulletin fall below £197 3s 4d per long ton.

In case buyers purchase ingots purity 99,6 and 99,7 %, the buyers pay the sellers a premium of £2 18s 4d and £4 13s 4d per long ton respectively.

The discount of £16 6s 8d per long ton mentioned in the first paragraph of this clause, the minimum price mentioned in the second paragraph of this clause and the premium mentioned in the third paragraph of this clause are based on the present parities of exchange.

4

Sellers' suppliers undertake not to export more than 15 000 tons of secondary aluminium/scrap during any calendar year of this agreement to the countries not mentioned in clause 2 of this agreement with the exception of Japan, where sellers' suppliers can sell the quantity mentioned in the trade agreement between their country and Japan, and sellers' suppliers undertake that the material sold to Japan is unloaded in Japan.

5

The sellers' suppliers undertake not to sell semi-manufactured products of aluminium to other countries with the exception of:

(a) Hungary, Albania, Bulgaria, Cuba, the German Democratic Republic, Romania, Poland, Czechoslovakia, North Korea, China, Vietnam, Yugoslavia and Mongolia;

(b) Burma, Indonesia, Iraq, Iceland, Ceylon, Ghana, India, the United Arab Republic, Cambodia, Finland, Nepal, Morocco, Pakistan, Thailand, Japan, Saudi Arabia, Syria, Sudan, Ethiopia, Kenya, Guinea, Kuwait, Mali, Algeria, Sweden, Laos and Libya;

and sellers' suppliers undertake that the material sold to the countries mentioned under (b) is unloaded in those countries.

The above clause does not apply to maximum 1 500 tons of semi-manufactured products of virgin aluminium which sellers' suppliers have the right to export to countries other than those mentioned under (a) and (b) above during any calendar year of this agreement, it being understood that the maximum exportable tonnage to France is 250 tons during any calendar year of this agreement.

Sellers' suppliers have taken note of buyers' opinion that, in the spirit of this agreement, lowering of prices of aluminium semis would endanger the aluminium market and undermine this agreement and, therefore, sellers' suppliers undertake to handle their sales of semi-manufactured products of aluminium in the spirit of this agreement.

6

The goods are to be shipped in approximately equal monthly lots, commencing January 1968, to the ports and in the amounts specified by buyers under clause 7. The date indicated in the bill of lading is considered as the date of shipment.

7

The sellers undertake to inform the buyers of the quantities of aluminium to be delivered 57 days before the respective quarter of shipment.

The buyers are to advise the sellers of the ports of destination as well as quantities within 15 days from the date of receipt of such notification.

In the case of aluminium shipments to Norwegian and Swedish ports and to Swansea, the lots to be not less than 750 tons each and to Newport 1 000 tons each.

With regard to shipments to Genoa, Venice, Stockholm, Piraeus, Kobe, Osaka and Yokohama, buyers will give three months' notice for shipment to enable sellers' suppliers to bring the goods to the ports of loading. Should buyers be unable to give such long notice, sellers' suppliers will do their best to meet the requirements of buyers.

The buyers are to compensate the sellers all the losses which the sellers' suppliers may suffer at the port of loading due to the receipt of the notification of the buyers being outside the period stipulated in this clause.

8

The sellers' suppliers undertake to insure the goods for the full value of the goods, plus 10 %, against usual marine risks, including acts of elements in accordance with paragraph 2 of clause 2 of the Transport Insurance Rules published by the Foreign Insurance Department of the USSR 'Ingosstrakh', Moscow, and, in addition, covering with particular average, irrespective of percentage, including damage caused by hook, oil, freshwater (excluding sweat) and other cargo, including theft, pilferage and non-delivery, all irrespective of percentage, with claims payable in sterling in London by the Black Sea and Baltic General Insurance Co. Ltd, subrogated to Lloyds. The insurance should be covered from port of loading to port of discharge with extended cover to warehouse at the port of discharge.

Subrogation costs of a Lloyds' policy are for buyers' account.

9

Payment becomes due when sellers' payment is made to suppliers. Payment is to be effected to sellers' agents, Messrs Brandeis Goldschmidt and Co. Ltd, to their account with S.G. Warburg and Co. Ltd, 30, Gresham Street, London EC2, against confirmation by S.G. Warburg and Co. Ltd that sellers or their agents have been notified by suppliers' bank that the following documents have been received from suppliers and have been dispatched to sellers or their agents through suppliers' bank's correspondents in London:

1. Two-thirds original clean negotiable shipped on board steamship company's ocean bills of lading issued to order and blank endorsed, marked: 'freight paid', claused 'liner terms', ship's master's or steamship company's receipt confirming one-third original bills of lading have been

sent in the ship's bag to the notified party nominated by buyers.

2. Invoice in triplicate.
3. Insurance policy or certificate.
4. Suppliers' certificate of quality or letter of guarantee in triplicate.
5. Certificate of weight of the supplier or his agent at the port of loading, in triplicate.

For any delay in payment, sellers may charge interest to buyers at a rate of 1 % over the UK bank rate. Buyers shall not delay payment for more than six weeks.

Bank charges for remittance from sellers to suppliers are for buyers' account.

10

Sellers have agreed with their suppliers that, should any circumstances arise preventing either party from wholly or partially carrying out its obligations under this agreement, namely: fire, acts of elements, war, military operations of any nature, blockade or prohibition of export or import, the time stipulated for the performance of the agreement shall be extended, proportionately, for as long as the circumstances obtain.

In the event of these circumstances continuing for more than three months, either party shall have the right to refuse to continue the performance of its obligations under this agreement and in such case neither party shall be entitled to indemnification from the other party of any losses it may sustain.

A certificate issued by the Chamber of Commerce of the suppliers' or buyers' country, as the case may be, shall be sufficient proof of the operation and duration of such circumstances.

The party unable to carry out its obligations under the agreement shall immediately advise the other party of the commencement and termination of the circumstances preventing performance of the agreement.

Buyers agree that, in the event of *force majeure* being declared in the agreement between sellers and their suppliers, all rights and obligations of sellers towards their suppliers are to apply between the sellers and the buyers as if they were rights and obligations of the buyers.

11

Sellers have agreed with their suppliers that any dispute or differences which may arise under or in connection with their contract are to be settled by arbitration. Arbitration shall be composed in the following way.

Each party which wishes to apply to arbitration shall notify thereof the other party by a registered letter stating the name of an arbitrator and his address as well as the subject of dispute.

The other party shall nominate an arbitrator not later than 30 days upon receipt of the above letter and advise to the first party also by a registered letter the name and address of the arbitrator. If the party called to arbitration fails to nominate an arbitrator during the said period, the arbitrator for this party will be appointed by the Chamber of Commerce in Stockholm, Sweden. In such a case, an arbitrator is to be appointed not later than 30 days on receipt of a corresponding statement from the party advising of submitting the dispute to arbitration. Both arbitrators shall choose an umpire during 30 days.

If the arbitrators fail to agree on an umpire within the said period, at the request of the party interested an umpire will be appointed by the Chamber of Commerce in Stockholm, Sweden.

The arbitration is to be held in Stockholm.

The award of arbitration is made by a majority vote in accordance with the terms and conditions of the present contract and rules of law to be applied according to the principles of the conflict law.

The arbitration may also additionally apply the common international commercial usages.

The award of arbitration to be motivated and to contain the composition of arbitration, place and date of the award, the indication that the parties could state their contemplation and distribution of arbitration expenses between the parties.

The award of arbitration shall be made within six months from the date of the appointment of an umpire and shall be final and binding on both parties.

The parties shall not have recourse to legal proceedings.

Buyers agree that, in the event of arbitration between sellers and their suppliers, all rights and obligations of sellers towards their suppliers are to apply between the sellers and the buyers as if they were rights and obligations of the buyers.

The procedure for arbitration as outlined above shall also apply to buyers and sellers.

12

Buyers and sellers intend to prolong the validity of this agreement and will enter into negotiations to this effect during the first half 1970. It is further agreed that such negotiations must be concluded by 31 October 1970 at the latest.

If, by the above date, the parties do not come to an agreement on the above matter, this agreement is valid until 31 December 1970.

Sellers have agreed with their suppliers that, should aluminium begin to be traded on the London Metal Exchange or should it become apparent that exports of aluminium from other sources become of such importance

that they interfere with the spirit of the agreement, the sellers and buyers have the right to renegotiate terms by serving three months' notice. If both parties are unable to reach agreement at the end of the period of notice, the agreement will end on that date. The quantities to be cancelled on a *pro rata* basis.

13

Neither party shall be entitled to transfer its rights and obligations under this agreement to any third party without the written consent of the other party having been obtained thereto.

14

All taxes, dues and customs fees in connection with the execution of the present agreement, levied on the territory of the sellers' suppliers, will be paid by the sellers' suppliers and those levied outside the territory of the sellers' suppliers shall be paid by the buyers.

15

Any amendments and/or supplements to this agreement shall be valid only if they are made in writing and signed by the duly authorized representative of both parties.

16

In the event of a clause of this agreement being or becoming null and/or void, both parties agree that the remaining clauses shall remain in force. Both parties agree to reinstate in an amicable way a substitute clause for the clause declared null and void. If no amicable agreement can be reached on the substitute clause, the contract shall be submitted to arbitration in accordance with clause 11 of this agreement.

17

This agreement is made in English and signed in two originals, both of which have equal force.

Legal address of both parties

— The sellers:
Brandeis Goldschmidt and Co. AG,
Hirzbodenweg 103,
CH-4000 Basle 20.

— The buyers:
Aluminium Suisse,
PO Box 8034,
CH-Zurich.

Basle, 26 March 1968.

BIJLAGE 4

Agreement No 4006A

Brandeis Goldschmidt and Co. Ltd, Hirzbodenweg 103, CH-4000 Basle 20 (hereinafter referred to as 'the sellers') of the one part,

and

Aluminium français, 23, rue Balzac, Paris 8^{e} (hereinafter referred to as 'the buyers') of the other,

Have concluded this agreement on the following:

1

The sellers have entered into arrangements with Raznoimport/Moscow, Impexmetal/Warsaw, Metalimpex/Budapest, Intrac/Berlin and Metalimex/Prague, pursuant to which they have committed themselves to buy certain amounts of primary aluminium ingot totalling 267 000 long tons, during the period 1 January 1968 to 31 December 1970, upon the understanding that sellers have the sole purchasing rights for primary aluminium to be exported from the USSR, Poland, Hungary, East Germany and Czechoslovakia, to various countries, among them France, with the exception of aluminium sold under government trade agreements.

Buyers undertake to buy from sellers, during the period 1 January 1968 to 31 December 1970, the quantities specified below.

Delivery terms will be cif liner terms or for destination Marseilles, Le Havre or Antwerp and, should there be other destinations not mentioned, parties will always endeavour to reach mutual agreement in order to achieve a smooth running of the agreement.

Minimum quantities to be specified according to agreement.

With regard to Canadian ports, buyers and sellers' suppliers each pay half of the extra freight and insurance between UK ports (London) and Canadian ports nominated by buyers.

Ports/destinations in buyers' option.

Quantity of virgin aluminium in ingots, purity 99,5 %, about 19 560 long tons in 1968 and a corresponding tonnage in 1969 and 1970. The quantity for 1969 and 1970 has to be mutually agreed upon between sellers and buyers before 30 September of the preceding calendar year.

Weight of ingots is about 15 kg each.

Aluminium if possible to be delivered bundled.

2

Price for aluminium in ingots, purity 99,5 %, is fixed at £16 6s 8d per long ton (on the present parity of exchange) below the price for Canadian and UK aluminium delivered works, as published in the current issue of the Metal Bulletin in London (presently £238 per long ton), on the date of shipment/dispatch from sellers' suppliers' country. The date indicated on the steamer bill of lading or the railway bill of lading to be the date of shipment/dispatch from sellers' suppliers' country. The price is understood cif liner terms or for destination to the ports/destinations mentioned under clause 1 of this agreement.

It is agreed that buyers will pay sellers a minimum price of £180 16s 8d per long ton should the abovementioned quotation in the Metal Bulletin fall below £197 3s 4d per long ton (on the present parity of exchange.)

Notwithstanding buyers' and sellers' mutual consent to exceptions, sellers grant buyers the most-favoured-nation treatment for primary metal sold by sellers in the common market against sellers' commitments referred to in the first paragraph of clause 1.

3

The goods are to be shipped/dispatched in approximately equal monthly lots to the ports/destinations and in the amounts specified by buyers under clause 4.

4

Sellers undertake to inform buyers of the quantities of aluminium to be delivered 55 days before the respective quarter of shipment/dispatch.

Buyers are to advise sellers of the ports/destinations as well as quantities within 15 days from the date of receipt of such notification.

The buyers are to compensate the sellers for all the losses which the sellers' suppliers may suffer at the port of loading due to the receipt of the notification of the buyers being outside the period stipulated in this clause.

5

Sellers' suppliers undertake to sufficiently insure the goods. Subrogation costs of a Lloyds' policy are for buyers' account.

6

Payment becomes due when the sellers' payment is made to suppliers upon their filing of documents.

For any delay in payment, sellers may charge interest to buyers at a rate of 1 % over the UK bank rate.

Buyers shall not delay payment for more than six weeks.

Bank charges for remittance from sellers to suppliers are for buyers' account.

7

Sellers have agreed with their suppliers that, should any circumstances arise preventing either party from wholly or partially carrying out its obligations under this agreement, namely: fire, acts of elements, war, military operations of any nature, blockade or prohibition of export or import, the time stipulated for the performance of the agreement shall be extended, proportionately, for as long as the circumstances obtain.

In the event of these circumstances continuing for more than three months, either party shall have the right to refuse to continue the performance of its obligations under this agreement and in such case neither party shall be entitled to indemnification from the other party of any losses it may sustain.

A certificate issued by the Chamber of Commerce of the suppliers' or buyers' country, as the case may be, shall be sufficient proof of the operation and duration of such circumstances.

The party unable to carry out its obligations under the agreement shall immediately advise the other party of the commencement and termination of the circumstances preventing performance of the agreement.

Buyers agree that, in the event of *force majeure* being declared in the agreement between sellers and their suppliers, all rights and obligations of sellers towards their suppliers are to apply between the sellers and the buyers as if they were rights and obligations of the buyers.

8

Sellers have agreed with their suppliers that any disputes or differences which may arise under or in connection with their contract are to be settled by arbitration.

Buyers agree that, in the event of arbitration between sellers and their suppliers, all rights and obligations of sellers towards their suppliers are to apply between the sellers and the buyers as if they were rights and obligations of the buyers.

The same procedure of arbitration which is to settle any disputes or differences between sellers and their suppliers shall also apply to buyers and sellers.

9

Buyers and sellers intend to prolong the validity of this agreement and will enter into negotiations to this effect during the first half of 1970. It is further agreed that such negotiations must be concluded by 31 October 1970 at the latest.

If, by the above date, the parties do not come to an agreement on the above matter, this agreement is valid until 31 December 1970.

Should it become apparent that exports of aluminium from other sources become of such importance that they interfere with the obligations of delivery and take over of the agreed tonnages, then the sellers and buyers have the right to renegotiate terms by serving three months' notice. If both parties are unable to reach agreement at the end of the period of notice, the agreement will end on that date.

10

Neither party shall be entitled to transfer its rights and obligations under this agreement to any third party without the written consent of the other party having been obtained thereto.

11

All taxes, dues and customs fees in connection with the execution of the present agreement, levied outside the territory of the sellers' suppliers shall be paid by the buyers.

12

Any amendments and/or supplements to this agreement shall be valid only if they are made in writing and signed by the duly authorized representative of both parties.

13

In the event of a clause of this agreement being or becoming null and/or void, both parties agree that the remaining clauses shall remain in force. Both parties agree to reinstate in an amicable way a substitute clause for the clause declared null and void. If no amicable agreement can be reached on the substitute clause, the contract shall be submitted to arbitration in accordance with clause 9 of this agreement.

Basle, 2 July 1968.