II

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

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 5 december 1988

inzake een procedure op grond van artikel 86 van het EEG-Verdrag

(IV/31.900, BPB Industries plc)

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(89/22/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 Spanje en Portugal, inzonderheid op de artikelen 3 en 15,

Gezien het door Iberian Trading UK Ltd op 17 juni 1986 aan de Commissie gerichte verzoek om vast te stellen dat BPB Industries plc inbreuken had gepleegd op artikel 86,

Gezien het besluit van de Commissie van 3 december 1987 om de procedure in deze zaak in te leiden,

Na de betrokken onderneming in de gelegenheid te hebben gesteld haar opmerkingen te maken ten aanzien van de in aanmerking genomen punten van bezwaar overeenkomstig artikel 19, lid 1, van Verordening nr. 17 en Verordening (EEG) 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 Raadgevend Comité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Overwegende hetgeen volgt:

I. DE FEITEN

(1) Deze beschikking betreft gedragingen van „BPB Industries plc" en haar dochteronderneming „British Gypsum Limited" in het Verenigd Koninkrijk en Ierland, welke misbruiken opleveren van de machtsposities bij de levering van gipsplaat.

A. De ondernemingen

(2) BPB Industries plc, samen met haar dochterondernemingen hierna „BPB" te noemen, is de Britse houdstermaatschappij van een belangrijke groep met belangen over de gehele wereld in gipsprodukten, andere bouwmaterialen, papier en karton. BPB had in het jaar dat eindigde in maart 1987 een nettoconcernomzet van 750 miljoen pond sterling (1 116 miljoen ecu).

(3) In Groot-Brittannië is BPB werkzaam in de sector gips voor het bouwbedrijf en gipsplaat, voornamelijk langs een volledig eigen dochteronderneming British Gypsum Limited, hierna „BG" te noemen, om. Naast gipsplaat en gips voor het bouwbedrijf omvatten de gipsprodukten van BG gips voor industriële doeleinden en gemalen gipssteen dat in grote hoeveelheden bij de vervaardiging van cement alsmede in een aantal andere industrieën wordt gebruikt.

(4) In Ierland worden gipsprodukten, met name gips voor het bouwbedrijf en gipsplaat, geproduceerd door de Ierse dochteronderneming van BPB, „Gypsum Industries plc", hierna „GIL" te noemen, die op de Ierse markt levert en, langs BG om, in Noord-Ierland. De omzet van BPB in het Verenigd Koninkrijk in de sector materialen voor het bouwbedrijf bedroeg in 1987 350 miljoen pond sterling (521 miljoen ecu), wat een bedrijfswinst van 63 miljoen pond sterling (94 miljoen ecu) opleverde.

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

(5) BPB is buiten de Verenigde Staten van Amerika de grootste fabrikant van gipsplaten ter wereld. Deze onderneming verzorgt ongeveer de helft van de produktie van gipsplaat in de Gemeenschap. In Groot-Brittannië vervaardigt BG gipsplaat in acht vestigingen in de Midlands, in Zuidoost- en in Noord-Engeland. De verkoop door BPB van gipsplaat en accessoires in 1985/1986 bedroeg in Groot-Brittannië [...] (1) pond sterling ([...] ecu), in Noord-Ierland [...] Iers pond ([...] ecu) en in Ierland [...] Iers pond ([...] ecu). BPB bevoorraadt de Britse markt van gipsplaat gewoonlijk vanuit vestigingen in Groot-Brittannië, terwijl de fabrieken in Ierland aan de markt in Ierland zelf en in Noord-Ierland leveren.

(6) Elders in de Gemeenschap heeft BPB belangen in andere fabrikanten van gipsplaat. Haar Franse dochteronderneming, Placoplâtre SA, is de belangrijkste fabrikant en marktleider in Frankrijk met een marktaandeel van ongeveer 50 %. Gyproc Benelux NV, waarin het 45 % van het kapitaal bezit, is de belangrijkste leverancier in België en Nederland en deze is langs dochterondernemingen om tevens in de Bondsrepubliek Duitsland werkzaam.

(7) BPB heeft eveneens een aanmerkelijk belang in grote gipsplaatproducenten in Scandinavië en Canada. In 1987 verwierf zij de belangen in de gipsplaatsector van Rigips, de op een na grootste producent in de Bondsrepubliek Duitsland. Zij heeft onlangs investeringen gedaan in ondernemingen die in Spanje en Italië gips en pleistermateriaal vervaardigen.

B. De produkten

(8) Gipsplaat bestaat uit een kern van gips, gevat tussen twee lagen sterk papier. Het wordt gesneden in verschillende grootten en voornamelijk in twee diktes geleverd. Het brandwerend vermogen van gipsplaat kan worden verbeterd door toevoeging van additieven in de gipskern tijdens het fabricageproces. Een dergelijke plaat wordt door BG in de handel gebracht onder de naam „Fireline"-plaat.

(9) Gipsplaat kan nog verder worden bewerkt door bekleding met andere materialen ten einde de plaat een groter thermisch of akoestisch isolatievermogen of dampwerende eigenschappen te geven. Zij kan eveneens worden bekleed met een plastic film ten einde de oppervlakte een decoratief aanzien te geven. Gipsplaat kan eveneens worden verwerkt tot geprefabriceerde scheidingseenheden, bestaande uit twee of meer lagen gipsplaat, aan weerszijden van een uit cellen bestaande kern gehecht. De 130 miljoen m² gipsplaat die in het Verenigd Koninkrijk door BG in 1985 is verkocht, bestond voor ongeveer 90 % uit gewone gipsplaat die geen bewerking heeft ondergaan en geen speciale additieven bevat.

(10) Gipsplaat wordt voornamelijk gebruikt bij de constructie van plafonds en de bekleding van binnen- en buitenmuren van huizen, alsmede bij de bouw of de bekleding van binnenmuren in bedrijfsgebouwen, overheidsgebouwen en zakenpanden, met name kantoren. De voornaamste eigenschappen van gipsplaat in vergelijking met andere bekledingsmaterialen voor het bouwbedrijf zijn onder andere de aantrekkelijkheid voor de consumenten als een decoratief vlak en de stabiliteit, de hardheid, het brandwerend vermogen en de lage kosten ervan.

a) *De distributie van gipsplaat*

(11) Gipsplaat die in het Verenigd Koninkrijk en Ierland wordt gebruikt, wordt bijna volledig geleverd door handelaren in bouwmaterialen. Eerst sinds 1976 heeft BG aan grote afnemers in Groot-Brittannië geleverd onder dezelfde voorwaarden als aan handelaren overeenkomstig een aan het „Office of Fair Trading" aangeboden verbintenis. Een belangrijke afnemer volgens de huidige definitie is degene die ten minste 80 000 m² gipsplaat heeft gekocht gedurende de twaalf maanden voorafgaande aan de bestelling. Minder dan 10 % van de verkoop van gipsplaat van BG geschiedt rechtstreeks aan de afnemers.

(12) De handelaren in bouwmaterialen vervullen de traditionele rol : het aanhouden van voorraden en de verdeling van de produkten. Zoals BG met nadruk heeft gesteld, kan inderdaad slechts met inschakeling van handelaren-voorraadhouders ten behoeve van een zeer groot aantal bouwondernemingen een efficiënte distributieketen in stand worden gehouden. Handelaren hebben echter voorts de belangrijke taak dat zij het risico van de kredietwaardigheid van bouwondernemingen op zich nemen. In het betrokken tijdvak was er een constante trend van concentratie onder de handelaren in bouwmaterialen, waarbij de handelaren met een breed assortiment die op nationaal of regionaal niveau werkzaam zijn een aandeel kregen in minder belangrijke ondernemingen, bestaande uit typische familiebedrijven die slechts enkele produkten voeren. In veel gevallen zijn de minder belangrijke bedrijven overgenomen door grote concerns die een groot aantal produkten bestrijken.

b) *De markt van gipsplaat*

(13) De markt waarop BPB misbruik had gemaakt van haar machtspositie is de markt voor de levering van gipsplaat, en de concurrentie die als gevolg van dit misbruik heeft geleden, is die uitgaande van concurrerende leveranciers van gipsplaat.

(14) BG is van oordeel dat standaardplaat en speciale plaat tot één enkele markt moeten worden gerekend. Standaardplaat, gebruikt samen met andere materialen die thermische of akoestische isolatie geven of vocht weren, is in ruime mate vervangbaar door speciale plaat waarin deze materialen reeds

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

zijn verwerkt. Vuurwerende plaat, geproduceerd door toevoeging van verscheidene andere materialen aan het gips in de eerste produktiefase, blijkt in ruime mate in de plaats van standaardplaat te kunnen worden gebruikt voor doeleinden waarbij de specificaties in vele gevallen van gipsplaattoepassing standaardgipsplaat voorschrijven.

(15) In het verloop van de procedure heeft BG betoogd dat bij de bekleding van metselwerk het traditionele stukadoorswerk gipsplaat kan vervangen. BG heeft aangetoond dat de directe kosten van stukadoorswerk lager zijn dan die van het aanbrengen van droge bekledingsplaat. Een belangrijk voordeel van het gebruik van droge plaat is dat die sneller kan worden aangebracht en dat de droogtijd die met het stukadoorswerk gepaard gaat, wordt vermeden, zodat het bouwwerk kan worden voltooid, volledig kan worden „aangekleed" en sneller in gebruik kan worden genomen. Deze voordelen kunnen van bijzonder belang zijn bij projecten waarbij het gaat om gelijkaardige grote bouwwerken of om verscheidene eenheden, alsmede in prefab- of gestandaardiseerde gebouwen.

(16) BG heeft betoogd dat in Groot-Brittannië 60 % van de gemetselde muuroppervlakten in bouwwerken met gipsplaat wordt bekleed en dat 40 % wordt gepleisterd. In laatstgenoemd geval geschiedt dit soms ook in omstandigheden waarin het aanbrengen van gipsplaat technisch of economisch niet de aangewezen methode is, bij voorbeeld waar het opknapbeurten betreft of gevallen waarbij in sommige bedrijfsgebouwen grote hoeveelheden pleister zonder meer op het muurvlak kunnen worden gespoten.

BG was zelf in verband met de huidige bouwmethoden van oordeel dat veel stukadoorswerk vanuit een sterke positie wordt verricht en niet zo spoedig zal worden vervangen door gipsplaten. BG streeft ernaar in de sector stukadoorswerk zoveel mogelijk door te dringen door gipsprodukten aan te bieden die specifiek zijn ontworpen voor gebruik op verschillend oppervlak. BG is in het Verenigd Koninkrijk alsmede in Ierland de enige producent van gips voor het bouwbedrijf en levert aan ruim de helft van deze stukadoorssector. Elke verdere ontwikkeling in de historische trend naar een groter gebruik van gipsplaat dan van gewoon stukadoorswerk zal grotendeels ten koste gaan van de gipsverkopen van BG.

(17) BG was eveneens van oordeel dat gipsplaten ongeveer 56 % uitmaken van de markt van scheidingsmuren binnen. Bij dit percentage wordt rekening gehouden met verschillende andere soorten materialen dan gips die wat kosten en eigenschappen betreft in de meeste gevallen waarin gipsplaten toepassing vinden, niet als een alternatief zouden worden beschouwd. Hieronder vallen ook woningen en handels- of industriële gebouwen. In laatstgenoemd geval wordt gipsplaat minder gebruikt, terwijl bij de woningbouw voor de binnenwanden gipsplaat meer wordt gebruikt. Een door de klagende onderneming geraadpleegde deskundige heeft geschat dat voor de bouw van nieuwe woningen 80 % van de binnenmuren met gipsplaat wordt bekleed. De door BPB hierboven genoemde cijfers zijn met deze schatting niet in duidelijke tegenspraak.

Wat de woningbouw betreft blijkt uit de door BPB verstrekte gegevens dat meer dan 90 % van alle plafonds bekleed wordt met gipsplaat, terwijl in handels- en industriële gebouwen voor plafonds minder gipsplaat wordt gebruikt. Hieronder vallen zwevende plafonds waarbij in betrekkelijk beperkte mate van gipsplaat gebruik wordt gemaakt.

(18) Bij beschouwing van de concurrentie van de zijde van normaal pleisterwerk aan welke concurrentie gipsplaat onderhevig kan zijn, is de voorzieningsstructuur eveneens van belang. Anders dan BG in verband met de levering van kant-en-klare gipsplaat stelt, wordt gewoon stukadoorswerk hierdoor gekenmerkt dat in deze sector een groot aantal kleine, onafhankelijke stukadoors werkzaam is. Een belangrijke stijging van het aandeel van gemetselde muren die gewoon worden gepleisterd, zou verscheidene jaren vergen (tweeëneenhalf tot drie jaar volgens BG, vijf jaar volgens Iberian Trading UK Ltd) alvorens daartoe in voldoende aantallen vakbekwame stukadoors kunnen worden opgeleid.

(19) Uit de stukken van BG blijkt dat het bestaan van andere oplossingen, zoals stukadoorswerk, door BG niet is beschouwd als factor die haar bij de vaststelling van de prijzen van gipsplaat in haar vrijheid beperkt. Integendeel, hoewel BG leveringen van gipsplaat tegen concurrerende prijzen als een beperkende factor beschouwt, zou zij, nadat eenmaal de prijsconcurrentie door andere leveranciers van gipsplaat is uitgeschakeld, haar prijzen kunnen verhogen om verloren inkomsten uit vroegere prijsdalingen weer goed te maken, in antwoord op de concurrentie van gipsplaat of om de kosten van de kortingen te dekken die aan de klanten vanwege deze prijsconcurrentie zijn verleend.

(20) In de loop van de administratieve procedure heeft BPB erkend dat zij bij de levering van gipsplaat in Groot-Brittannië en Ierland een machtspositie inneemt.

C. De geografische markten

(21) BPB vervaardigt gipsplaat in Frankrijk en Ierland. Zij heeft de markt in Groot-Brittannië gewoonlijk niet vanuit deze vestigingen bevoorraad en evenmin zijn de markten in de eerstgenoemde landen van Groot-Brittannië uit bevoorraad. BG heeft in 1986 geschat dat de kosten voor de verscheping van gipsplaat van Zaragossa naar Shoreham, „free on lorry", [...] pond sterling per 100 m² van standaard 12,5 mm gipsplaat bedroeg, ofwel [...] % van BG's prijs af fabriek voor dit produkt.

Het BG-beleid is om normaal niet vanuit vestigingen in Groot-Brittannië aan afnemers in Noord-Ierland te leveren. Dergelijke leveringen zouden uit prijsoogpunt niet concurrerend zijn met gipsplaat die vanuit Ierland wordt geleverd. BG staat afnemers in Noord-Ierland evenwel toe gipsplaat te betrekken uit fabrieken in Groot-Brittannië wanneer deze afnemers dat om andere dan economische redenen beslist willen doen.

(22) Hoewel Lafarge UK Ltd, hierna „Lafarge" te noemen, en Iberian Trading UK Ltd, hierna „Iberian" te noemen, ingevoerde gipsplaat hebben geleverd in Groot-Brittannië, zijn de hoeveelheden betrekkelijk klein gebleven en kwamen slechts neer op de vestiging van een steunpunt op de markt. Indien een leverancier de verkoop van gipsplaat in Groot-Brittannië in sterkere mate wilde doen toenemen, was hij verplicht aldaar produktie-installaties te vestigen zoals volgens de geruchten Lafarge tegen eind 1985 wenste. In de afgelopen maanden kondigde Redland Plasterboard, een consortium onder leiding van een sterke Britse bouwmaterialengroep, aan dat zij gipsplaat zou gaan invoeren ten einde zich een positie op de markt te verwerven in afwachting van de voltooiing van twee gipsplaatfabrieken die zij in Groot-Brittannië in twee jaar zal bouwen. Een zelfde standpunt nam Knauf in, de belangrijkste Duitse fabrikant van gipsplaat, die ook onlangs zijn voornemen aankondigde om in Groot-Brittannië een produktiebedrijf te bouwen.

(23) In Noord-Ierland verkoopt BG gipsplaat die vervaardigd is in de fabrieken van GIL, haar Ierse dochteronderneming. GIL verkoopt zelf gipsplaat van eigen fabrikaat in Ierland.

(24) Groot-Brittannië en Ierland zijn de enige gebieden in de Gemeenschap waar BPB zowel de enige producent is als bij de levering van gipsplaat vrijwel een monopoliepositie bezit.

D. De markt in Groot-Brittannië

a) *De prijsstructuur van BG*

(25) Op grond van een tegenover Britse concurrentieautoriteiten in 1976 aangegane verbintenis past BG in Groot-Brittannië voor gipsplaat zowel „af fabriek"-prijzen als francoprijzen toe. Laatstgenoemde prijzen zijn nodig om de gemiddelde kosten van het vervoer tot uitdrukking te brengen tot de plaats van levering op grond van de geografische indeling in 64 districten, gebaseerd op de graafschappen van Engeland en Wales en de Schotse regio's. In feite omvatten de „af fabriek"-prijzen een prijs voor het laden en zijn in werkelijkheid „free on lorry"-prijzen.

(26) „Af fabriek"-prijzen en francoprijzen en andere bedingen en voorwaarden zijn vermeld op een prijslijst die de afnemers ter hand wordt gesteld. Vanwege de geografische spreiding van de produktiebedrijven van BG verschillen de francoprijzen in verschillende delen van Groot-Brittannië aanzienlijk. Op basis van een lading standaardplaat op een 20-tons vrachtwagen liggen de prijzen in de meeste gebieden niet meer dan 4 % boven de laagste francoprijs die voor Nottinghamshire geldt. Het effect van de vervoerkosten op de francoprijzen is evenwel hoger in West-Wales (tussen 5 en 6,5 %) en met name in het noorden van Schotland (tussen 5,5 en 14,5 %) en in het gehele zuidwesten van Engeland (van 5 % in Wiltshire tot 14 % in Cornwall). In het zuidwesten bedragen de verschillen met de af-fabriekprijzen 7,5 % tot 16,5 %.

Francoprijzen voor elke regio zijn ook afhankelijk van de omvang van een bepaalde leverantie. Voor standaardgipsplaat waren in het betrokken tijdvak de volgende vijf prijsniveaus van kracht:

Prijsschema (benadering)	Omvang van de leverantie	
	m²	ton (bij benadering)
A	2 400	20
B	meer dan 1 850	meer dan 15,5
C	meer dan 900	meer dan 7,5
D	meer dan 450	meer dan 3,8
E	meer dan 225	meer dan 1,9

NB: m² van 9,5 mm gipsplaatequivalent, waartoe andere diktes worden herleid.

(27) In het geval van Cornwall, waar het transportaandeel in de francoprijzen het hoogste is van Engeland, liggen de uniforme bedragen voor ladingen volgens de schema's B en C, 0,6 % en 1,8 % boven schema A-prijzen. Voor vrachten van schema D bedraagt de bijdrage 3,9 % en voor schema E 17 %, rekening houdend met de extra handelaarskortingen over schema's D- en E-leveranties. Bestellingen door handelaars of afnemers kunnen ofwel worden afgeleverd bij de „voorraad", dit wil zeggen de opslagplaats van de afnemers, of „ter plaatse", dit wil zeggen daar waar het produkt wordt gebruikt, waarbij de zoneprijs wordt bepaald aan de hand van de plaats van levering. Ongeveer 90 % van de orders van BG geschieden volgens de schema's A, B of C. De meeste leveranties volgens de schema's D en E geschieden „ter plaatse", waar de hogere prijs wordt gecompenseerd door de besparingen van de handelaar omdat hij de produkten niet naar de opslagplaats moet brengen en deze vervolgens zelf moet afleveren, aangezien de lading door BG rechtstreeks bij de afnemer van de handelaar geschiedt.

(28) Om in aanmerking te komen voor prijzen af fabriek moeten de kopers zorg dragen voor de inontvangstneming van de volledige vracht van 20 ton met daarvoor geschikte voertuigen. De keuze

voor de afnemer om gipsplaat geleverd te krijgen of deze af te halen geschiedt aan de hand van individuele beoordelingen van kosten en baten, rekening houdend met de minimumomvang van de vracht voor de inontvangstneming, de mogelijkheid van retourvracht en de administratieve rompslomp om het transport en de retourvracht te organiseren. In de praktijk wordt slechts een zeer klein percentage van de bestellingen afgehaald, hoewel in sommige regio's, bij voorbeeld in Devon, het afhalen vaker geschiedt.

(29) Om door BPB te worden bevoorraad en handelaarskortingen te krijgen moeten de handelaren aan bepaalde voorwaarden voldoen : bij voorbeeld de mogelijkheid tot droge opslag, de plaats van levering moet voor voertuigen toegankelijk zijn, zij moeten ervaring hebben in het omgaan met en verkopen van gipsplaat, zij moeten kredietwaardig zijn en de verwachting moet bestaan dat zij in de verkoop van gipsplaat en redelijke omzet zullen behalen. Kleine handelaren die niet rechtstreeks van BPB afnemen maar van andere handelaren, kunnen gewoonlijk rekenen op een deel van de handelaarskorting die door die andere handelaren is ontvangen.

b) *Invoer*

(30) Vóór 1982 vond geen regelmatige invoer van gipsplaat in Groot-Brittannië plaats. In dat jaar begon Lafarge, een onderdeel van het Franse cement-en gipsconcern Lafarge Coppée, met de invoer van in Frankrijk vervaardigde gipsplaat.

(31) Lafarge was voornamelijk werkzaam in Zuid-Engeland en importeerde met inschakeling van Grays in Essex. Lafarge leverde veel minder standaard- en speciale plaat dan BG. Op basis van het vergelijkingsmateriaal van BG voor het produktenassortiment bood Lafarge 35 produkten aan tegen BG 331.

(32) Lafarge voerde haar invoer geleidelijk op van 590 000 m² in 1983 en 1,9 miljoen m² in 1984 tot een top in het begin van 1985. Het eindcijfer voor 1985 bedroeg 3,3 miljoen m², en voor de eerste zes maanden van 1986 1,5 miljoen m².

(33) Lafarge hanteerde een bijna gelijke prijsstructuur als BG, hoewel het prijsniveau oorspronkelijk ietwat lager was. Vanaf 1985 werd in verslagen van BG voortdurend gesteld dat Lafarge niet uit was op nieuwe activiteiten en werd het vermoeden uitgesproken dat deze onderneming haar doelniveau bij de verkoop in het Verenigd Koninkrijk had bereikt en haar aandacht slechts op een beperkt aantal afnemers richtte. Vanaf 29 april 1985 verhoogde Lafarge haar prijzen, waardoor haar zoneprijzen in vele gebieden boven die van BG kwamen te liggen en waardoor zij haar prijzen af fabriek aan die van BG aanpaste. In latere rapporten werd vermeld dat Lafarge de prijsverhoging niet toepaste voor de enkele belangrijke klanten waarop zij zich thans concentreerde, doch dat een aantal van de andere handelaren op wie de stijging werd toegepast, meer gipsplaat kochten bij BG of volledig naar BG overgingen.

(34) Desondanks bleef BG Lafarge als een concurrent op de Britse markt van gipsplaat beschouwen. Een van de mogelijkheden die in april 1986 door BG werd besproken als reactie op de concurrentie door de invoer was om „op Lafarge druk uit te oefenen om haar laatste prijsverhoging volledig toe te passen", die zij nog steeds niet op belangrijke afnemers toepaste.

In verslagen werd gesteld dat Lafarge, door zich vooral te concentreren op een beperkt aantal afnemers, in staat was deze een leveringsservice te bieden die zij in het algemeen soepeler en betrouwbaarder achtten dan die van BG.

Herhaaldelijk werd vermeld dat Lafarge niet in staat was om aan veel van haar klanten normaal te leveren ten gevolge van bevoorradingsmoeilijkheden, hetgeen werd toegeschreven aan het feit dat zij afhankelijk was van één enkel produktiebedrijf in Frankrijk en problemen had met verscheping en vervoer.

(35) In mei 1984 begon Iberian met de invoer van gipsplaat, vervaardigd door Española de Placas de Yeso, hierna „Epysa" te noemen, in het noorden van Spanje, met gebruikmaking van de haven van Shoreham aan de zuidkust van Engeland. Oorspronkelijk was Iberian voornamelijk werkzaam in het noorden en in de Midlands, doch omstreeks maart 1985 was de nadruk sterk op Zuid-Engeland komen te liggen. Rond januari 1986 begon ook Iberian over Exmouth in Zuidwest-Engeland in te voeren.

(36) De invoer van Iberian naar Groot-Brittannië bedroeg in 1984 600 000 m², in 1985, 1,8 miljoen m² en van januari tot juni 1986 860 000 m².

(37) Iberian ging een prijsbeleid voeren, gebaseerd op overeenkomstige af-fabriekprijzen in Shoreham en Exmouth. Haar prijzen waren lager dan die van BG, met een verschil van ongeveer 5 à 7 %, hoewel de verschillen in percentages ook meer en minder konden bedragen. In dezelfde regio's, met name in het zuidwesten, waar zij vanuit Exmouth werkzaam was, hadden de afnemers van Iberian een wezenlijk kostenvoordeel boven BG die een francoprijs van East Leake in Cornwall had die 16,5 % boven BG's af-fabriekprijs lag. Reëel gezien was het werkelijke prijsverschil niet zo groot aangezien veel afnemers op BG's francoprijs bespaarden door afhaling van BG's vestiging, waardoor de totale kosten aanmerkelijk lager uitvielen dan de francoprijs.

(38) Het aantal produkten dat door Iberian werd geleverd, was beperkt tot enkele standaardformaten gipsplaat. BG heeft berekend dat, vergeleken met de 331 verschillende afmetingen en kwaliteiten die bij BG beschikbaar waren, Iberian 11 produkten leverde.

(39) Zoals BG heeft gesteld, ondervond Iberian herhaaldelijk moeilijkheden bij de toelevering ten gevolge van een tekortschieten bij de produktievestiging Epysa, een havenstaking en andere problemen in verband met verscheping en vervoer. Een nadeel voor afnemers van Iberian was in het bijzonder het risico dat er geen continuïteit in de levering was, met gevolg dat de handelaren die Spaanse plaat verkochten, gemiddeld een hogere voorraad moesten aanhouden dan wanneer zij die produkten bij BG kochten en zij er genoegen mee moesten nemen dat zij niet in staat waren hun afnemers met normale leveringen Spaanse plaat te bevoorraden, indien ernstige onderbrekingen in de leveringen optraden. In dergelijke gevallen kon de handelaar zich nog tot een andere leverancier wenden of de afnemers waarschuwen dat de leverantie zou worden onderbroken. Iberian trachtte evenwel haar belangrijke klanten regelmatig te bevoorraden.

(40) In het begin van 1985 vernam BG dat de leverancier van Iberian, te weten Epysa, de exportprijzen had verhoogd. Iberian paste een prijsverhoging toe om dit door te berekenen, hoewel enkele van haar afnemers in het begin kennelijk een geringere verhoging betaalden.

c) *De marktpositie van BG*

(41) In 1985 en 1986 leverde BG ongeveer 96 % van de in het Verenigd Koninkrijk gebruikte gipsplaten en een overeenkomstig percentage van de in Groot-Brittannië geleverde platen, waarbij de rest tussen Lafarge en Iberian werd verdeeld.

(42) In de loop van de procedure heeft BG vele factoren genoemd op grond waarvan klanten de voorkeur geven aan BG als leverancier van gipsplaat boven haar concurrenten. BG heeft met name genoemd de „volledige service" die zij verleent. Zij levert een alomvattend gamma van standaard- en speciale gipsplaat, accessoires en systemen die in beginsel elke toepassing van gipsplaat bestrijken. Al deze produkten worden door BG zelf vervaardigd, met uitzondering van enkele accessoires die worden ingekocht. BG-gipsplaat wordt geleverd in een zeer groot gamma kwaliteiten, grootten en dikten. Het gamma produkten is veel groter dan economisch door een importeur zou kunnen worden geleverd. BG stelt dat de enige economische manier om de markt, hetzij gebruikers hetzij handelaren, te bevoorraden, de levering is van een volledig gamma produkten dat na bestelling op korte termijn kan worden geleverd als onderdeel van een volledige service. BG heeft cijfers verstrekt waaruit blijkt dat [...] % van haar leveranties gemengde ladingen zijn uit meer dan één type platen en dat [...] % van de leveranties uit ten minste [...] soorten plaat bestaat.

(43) Vanwege de omvang van de activiteiten van BG bij de levering van gipsprodukten heeft zij een groot aantal vertegenwoordigers die afnemers technische bijstand en service verlenen. Deze bijstand wordt ondersteund door de onmiskenbare technische deskundigheid van BPB als pionier in de sector gipsplaat en als een van de belangrijkste producenten ter wereld, alsmede door haar onderzoek- en ontwikkelingsactiviteit en haar testlaboratoria. Deze vertegenwoordigers onderhouden bovendien rechtstreeks contact met de aannemers door bezoeken aan bouwplaatsen ; zij verlenen technische bijstand en bevorderen de verkoop van BG-produkten. Haar vertegenwoordigers winnen inlichtingen in over bouwprojecten en nemen contact op met daarbij betrokken architecten ten einde te zorgen voor de technische beschrijvingen waarbij de architect wordt aangemoedigd voor BG-produkten te kiezen. Vele van de vertegenwoordigers van BG zijn uitsluitend aangesteld om dergelijke contacten met architecten te onderhouden. BG heeft ook gewezen op de steun die zij de handelaren biedt voor training van het personeel, deelneming aan promotieactiviteiten zoals ontvangsten, tentoonstellingen en cursussen voor afnemers van de handelaren en bijdragen op ad hoc-basis voor gezamenlijke reclame door handelaren en BG. Deze verschillende vormen van rechtstreekse en onrechtstreekse steun aan handelaren bij de verkoop van BG-produkten vormen een belangrijk onderdeel van het totale, door BG aangeboden pakket en betekenen een aanzienlijk voordeel voor handelaren bij de verkoop van gipsplaat van BG in plaats van die van haar concurrenten.

(44) De sterkte van de marktpositie van BG komt nog beter tot uiting door haar geïntegreerde opzet waarin zij haar eigen gips, pleister en gipsplaat produceert. BG controleert thans de nagenoeg volledige gipsproduktie en -opslag in Groot-Brittannië. BPB vervaardigt eveneens al het door BG gebruikte bekledingspapier. Het toezicht op de leveringen is van belang aangezien bekledingspapier ongeveer de helft van de produktiekosten van standaardgipsplaat vormt, terwijl die voor gips minder dan een vierde tellen. BG-gipsplaat wordt bijna geheel vervaardigd in bedrijven die volledig geïntegreerd zijn met nabijgelegen produktiebedrijven van gips en met gipssteengroeven of -mijnen. De produktiebedrijven die onlangs in gebruik zijn genomen, alsmede die waarvoor de plannen zijn gemaakt, zijn op die wijze opgezet, omdat dit volgens BG belangrijke kostenbesparingen oplevert.

(45) Elke nieuwkomer die gipsplaat in Groot-Brittannië wil gaan produceren, heeft te maken met een aanzienlijke startperiode en grote kapitaaluitgaven om de nodige geïntegreerde bedrijven op te zetten voor het vermalen van gipssteen, de produktie van gips en de vervaardiging van gipsplaat. De minimum-produktiecapaciteit voor een efficiënt gipsplaatbedrijf is ongeveer 20 miljoen m² per jaar. Een nieuwkomer heeft ook het nadeel dat hij gipssteen moet importeren of nieuwe mijnen of steengroeven moet ontginnen, hetgeen veel kapitaal vergt. Volgens BG moet een gipsafzetting, om rendabel te zijn, groot genoeg zijn voor een produktie van 20 jaar. Een nieuwe producent moet ook letten op de gevolgen van overcapaciteit voor de markt, daarbij bedenkend dat BPB een krachtige financiële positie inneemt, gezien het beleid van BPB om voldoende capaciteit in stand te houden om te allen tijde aan de vraag naar gipsplaat in Groot-Brittannië te voldoen, met inbegrip van perioden van zeer grote vraag, en nog een marge voor onvoorziene gebeurtenissen.

(46) Gezien het grote aantal produktiebedrijven van BG in elke produktiefase en haar beleid inzake capaciteit, kan zij in geval van een ernstige bedrijfsstilstand toch voor bevoorradingscontinuïteit instaan.

BG heeft verklaard dat 85 % van haar produkten met een besteltijd van drie dagen verkrijgbaar is; haar beleid is dat de leveringstermijn voor grote hoeveelheden gipsplaat in ieder geval niet meer dan vier dagen mag zijn.

(47) Geregelde en betrouwbare leveringen zijn voor handelaren van het grootste belang, ook vanwege de financiële kosten in verband met het aanhouden van voorraden en droge opslag. Handelaren in bouwmaterialen zijn zich zeer wel bewust van de opslagkosten in de handel die in hun sector een aanzienlijke financiële last betekent. Dit geldt in het bijzonder voor gipsplaat waar de handelsmarges klein zijn, met name bij de grotere handelaars die over voorraden en omzet intern een strikte financiële controle uitoefenen. Vele handelaren beschikken niet over de ruimte voor droge opslag om hun voorraad gipsplaat te vergroten. Degenen die ten koste van andere produkten hun voorraad gipsplaat zouden kunnen vergroten, zijn waarschijnlijk niet spoedig bereid om de kosten daarvan voor hun rekening te nemen.

(48) De handelaren die gipsplaat van Lafarge of Iberian verkopen hebben over het algemeen niet de mogelijkheid de handelsrelatie met BG te verbreken. In de eerste plaats zijn veel gipsplaatprodukten die bij BG beschikbaar zijn, niet leverbaar door Lafarge en, vooral, Iberian. In de tweede plaats worden BG-produkten, waaronder standaardgipsplaat, dikwijls uitdrukkelijk in het bestek van de architecten voorgeschreven vanwege de van oudsher gevestigde positie van BG op de markt en vanwege de activiteiten van BG's vertegenwoordigers die architecten aansporen om met name BG-produkten in het bestek op te nemen. Voor zover handelaren derhalve in ieder geval met BG zaken moeten doen, bestaat er een sterke aansporing om alle gipsplaat van BG te betrekken. Afgezien van het administratieve gemak heeft een handelaar op een bepaald bedrijfsonderdeel in geval van multibranchegroepen er belang bij zijn voorraadorders voor speciale gipsplaat met hoeveelheden standaardgipsplaat te combineren, ten einde een zo laag mogelijke francoprijs of transportkosten te verkrijgen en om onnodig grote voorraden te vermijden door bij BG zo groot mogelijke ladingen te bestellen.

d) *Het effect van invoer op de markt*

(49) Het gevolg voor de mededinging, met name van de prijsconcurrentie, uit hoofde van de invoer was dat de voorheen bestaande stabiele marktvoorwaarden werden verstoord. Aangezien enkele handelaren ingevoerde gipsplaat begonnen te verkopen en prijsconcurrentie begonnen ten opzichte van andere handelaren die bij BG kochten, werd deze laatste genoopt hetzelfde te doen. Uit stukken van BG blijkt duidelijk het „domino-effect" van door Lafarge en Iberian toegepaste concurrerende prijzen tengevolge waarvan handelaren als reactie op concurrentie door Lafarge produkten van Iberian begonnen te verkopen en omgekeerd. Door de prijsconcurrentie van ingevoerde produkten werd eveneens op BG druk uitgeoefend, met name door belangrijke handelsketens, om haar prijzen via klantenkorting te verlagen. De belangrijkste multibranchehandelaren waren als klant voor Iberian van bijzonder belang omdat het mogelijk was via hen in een groot geografisch bereik en in aanzienlijke hoeveelheden Spaanse gipsplaat op de markt te brengen.

(50) Hoewel BG met nadruk heeft gewezen op de prijsconcurrentie door importeurs, met name inzake de prijzen van Iberian, blijkt uit haar interne stukken dat Iberian en Lafarge met hun gipsplaat ook op het stuk van kwaliteit concurreerden. Lafarge was kennelijk ook in staat een betere service te geven dan BG aan een beperkt aantal van haar belangrijkste afnemers, met name wat de soepelheid en betrouwbaarheid van leveranties betreft.

(51) In de gehele periode van juni 1984 tot midden augustus 1986 ontving BG duidelijke rapporten dat handelaren en gebruikers de kwaliteit van zowel Lafarge- als Iberian-gipsplaat beter en duurzamer achtten dan die van BG. De gevolgen daarvan voor de strategie van BG blijken met name uit de volgende stukken :

(52) Uit het jaarverslag van december 1984 van de General Sales Manager van BG bleek dat gedurende dat jaar in sommige gevallen afnemers zich om kwaliteitsredenen tot importeurs hadden gewend.

(53) In februari 1986 schreef de General Sales Manager in een verslag: „Terwijl ons gevecht met de importeurs (voornamelijk in het zuiden) vooral om de prijzen draait, legt een groeiend aantal afnemers om kwaliteitsredenen een voorkeur aan de dag voor ingevoerde plaat. De in deze situatie verloren klant is veel moeilijker terug te winnen dan wanneer de prijs de doorslaggevende factor zou zijn.".

(54) In een verslag van maart 1986 van de Regional Sales Manager van BG voor het zuiden staat het volgende: „Toen wij aanvankelijk geplaatst werden tegenover concurrentie door ingevoerde gipsplaat, was ons beleid de concurrenten te overtroeven op het punt van kwaliteit en service, doch wij zijn daartoe helaas niet in staat geweest. Thans bereiken ons te veel rapporten waarin vermeld wordt dat ingevoerde plaat de voorkeur krijgt, louter omdat deze van betere kwaliteit is. Hoewel wij kunnen wijzen op aanzienlijke kwaliteitsverbeteringen, is het veel moeilijker klanten die we om deze reden verloren terug te winnen dan wanneer het uitsluitend een zaak zou zijn om de lagere prijzen van de concurrenten te volgen.".

(55) Met ingang van juni en juli 1984 begon de General Sales Manager van BG te melden dat Spaanse gipsplaat werd geleverd aan de handelaren in bouwmaterialen [...] en [...]. In augustus 1984 werd gerapporteerd dat [...] Spaanse gipsplaat in vijf branches hadden opgenomen, doch slechts in beperkte hoeveelheden ten einde de markt uit te proberen, en dat zij deze tegen de prijzen van BG verkochten. Dit werd bevestigd tijdens een bijeenkomst van BG en [...] om te spreken over hun „betrokkenheid bij Spaanse gipsplaat,... op 31 augustus 1984." [...] deelde BG mede dat zij het grootste gedeelte van hun gipsplaat bij BG zou blijven betrekken en dat zij niet erop stond geïmporteerde produkten te kopen. Haar maatregel droeg een defensief karakter voor het geval zij te maken zou krijgen met door anderen met geïmporteerde gipsplaat gevoerde prijsconcurrentie. BG merkte toen op dat „twee belangrijke handelsondernemingen — [...] — hebben verklaard niet voornemens te zijn ingevoerde gipsplaat te kopen".

(56) In het verkoopverslag van BG van september 1984 werd evenwel vermeld dat de gipsplatenmarkt verstoord werd door invoer uit Frankrijk en Spanje. De prijzen van Iberian waren zeer concurrerend. Door de steeds sterkere concurrentie werd met name door de belangrijke ondernemingen verzocht om korting op hoeveelheid. Spaanse gipsplaat werd verkocht door een handelaar in [...] en [...], door [...] in [...] en door [...] in [..]. Het hoofdkantoor van [...] had besloten dat alle [...] filialen in [...] (onder de naam [...]) Spaanse gipsplaat zouden ontvangen. BG achtte Spaanse gipsplaat ook een bedreiging in de Midlands, voornamelijk vanwege de activiteiten van [...] die het in meer bedrijven verkochten. In het zuiden was Lafarge nog steeds de voornaamste concurrent hoewel Iberian Spaanse gipsplaat in het zuidwesten verkocht met inschakeling van vestigingen van [...] en van [...]. Het verslag over oktober 1984 noemde steeds meer voorbeelden van activiteiten in Spaanse gipsplaat in het gehele land, waarbij nog meer filialen van [...] waren betrokken. In november 1984 werd gesteld dat de markten van BG steeds meer door concurrenten werden bedreigd. Sommige klanten in het zuiden werden van Lafarge teruggewonnen door middel van een speciale korting voor 25 ton superregeling A-ladingen waarmee BG was begonnen voor leveranties in Hampshire en Dorset.

(57) Van januari tot maart 1985 deed BG betalingen aan [...], welke werden genoemd „bijdragen in de uitgaven voor reclame en verkoopbevordering van British Gypsum Goods" ten bedrage van [...] pond sterling. In april 1985 werden de maandelijkse betalingen aan [...] teruggebracht tot [...] pond sterling per maand en in oktober 1985 tot [...] pond sterling per maand.

In de loop van de procedure verklaarde BPB dat BG ermee had ingestemd te voldoen aan het verzoek van de [...] om hun koopkracht te erkennen door een ambitieus reclameproject van [...] te steunen. BG beschouwde dat dus als een experiment om uit te maken of een dergelijke samenwerking succes zou kunnen hebben. Vervolgens werden de betalingen verminderd toen BG tot het inzicht kwam dat het niveau van BG-steun te hoog was in verhouding tot de verkoopbevorderende inzet die [...] zich naar haar verwachting kon getroosten.

e) *Getrouwheidsbetalingen door BG*

(58) Op 16 januari 1985 besprak een „Senior Management Committee" van BG de concurrentie door gipsplaat uit Frankrijk en Spanje. Ter afsluiting van die bespreking vroeg de Managing Director van BG de Marketing Director een marktstrategie te formuleren en de vraag te beantwoorden hoe BG „de loyaliteit van handelaren die uitsluitend bij ons bleven kopen" kon belonen. Uit vele stukken van BG blijkt dat van januari tot juni 1985 een dergelijk systeem werd uitgewerkt waarbij geregelde betalingen zouden worden gedaan aan de belangrijkste afnemers die bereid waren gipsplaat en daarmee verwante produkten uitsluitend van BG te betrekken. Deze betalingen zouden moeten geschieden in de vorm van geregelde bijdragen door BG aan reclame- en promotiekosten van de handelaren. De

regelingen zouden op het hoogste niveau met geselecteerde handelaren moeten worden besproken en zouden niet openbaar worden gemaakt. De betalingen aan handelaren die ermee akkoord zouden gaan gipsplaat uitsluitend bij BG te kopen, zouden [...] % bedragen van de waarde van de aankopen van gipsplaat en daarmee verwante produkten. Een lijst met de voornaamste afnemers van BG werd opgesteld en voorgesteld werd dat hun „de gelegenheid zou worden gegeven uitsluitend met BG zaken te doen".

(59) De voordelen die zouden toekomen aan BG ten gevolge van de exclusiviteitsvoorwaarden volgens de voorgenomen regelingen werden in twee documenten van BG nader onderzocht. In een memo van 1 maart 1985 onderzocht de Marketing Director de kosten van de betalingen en merkte op dat indien BG „via de exclusiviteitsvoorwaarde zo'n [...] m^2 gipsplaat zou kunnen terugwinnen" van de importeurs, de regeling zich zelf zou financieren. Destijds bedroegen de importen door Iberian [...] m^2 per jaar en door Lafarge [...] m^2.

In een nota aan de Group Operating Director van BG van 1 mei 1985 zette de Managing Director onder het hoofdje „Gipsplaatconcurrentie — verkoop en prijsstrategie" uiteen welke voorwaarden BG zou stellen in verband met haar steun aan grote handelaren. De eerste voorwaarde was „exclusiviteit" en de handelaar moest in dit geval de verplichting aangaan al zijn gipsplaat en verwante produkten bij BG te kopen. Onder dit hoofdje wordt het volgende vermeld: „Het is moeilijk te kwantificeren hoe wij van deze maatregel zouden kunnen profiteren. Enerzijds zal hierdoor worden voorkomen dat wij nog meer van onze bestaande afnemers verliezen en dus nog meer inkomsten zullen derven, anderzijds zou zij klanten kunnen wegtrekken van onze concurrentie die ofwel genoegen zouden nemen met een lager niveau, of zouden trachten dat deel elders terug te winnen. In laatstgenoemd geval zou, als zij zouden besluiten terug te vechten, dit ook betekenen dat zij een grotere inspanning moeten leveren en waarschijnlijk meer inspanning bij de distributie van hun produkten.".

(60) Op of vóór 2 juli 1985 werd besloten deze regeling aan te bieden aan [...], een zeer grote afnemer van BG, die BG trouw was gebleven doch waarvan de bedrijfsleiding onder druk stond om zijn aankoopbeleid te herzien vanwege de concurrentie die filialen van andere handelaren die gipsplaat van Lafarge en Iberian verkochten, ondervonden. In augustus 1985 werd een begin gemaakt met de betaling van [...] pond sterling per maand aan [...].

Vervolgens werden soortgelijke regelingen aangeboden tijdens bijeenkomsten met andere handelaren die alle, op één uitzondering na, gipsplaat van Lafarge of Iberian verhandelden of hadden verhandeld.

(61) Tijdens de bijeenkomst in juli 1985 van het „Executive Committee" van BPB werd gemeld dat de grotere ondernemingen zoals [...], [...] en [...] de voornaamste verkopers van Iberian bleven. In het algemene verkoopverslag over augustus 1985 staat vermeld: „Met enkele van de belangrijke ondernemingen die ingevoerde gipsplaat verkopen, zijn besprekingen gevoerd en wij hopen dat zij kunnen worden overgehaald om weer uitsluitend bij ons te kopen.".

(62) In september en oktober 1985 werd een begin gemaakt met maandelijkse betalingen door BG aan [...] ([...] pond sterling) en [...] ([...] pond sterling). Tijdens de bijeenkomst van het Executive Committee van BPB in oktober 1985 werd gemeld dat [...] en [...] hun filialen onlangs instructies hadden gegeven om in de toekomst geen Spaanse gipsplaat meer te bestellen.

(63) In december 1985 begon BG maandelijkse betalingen te doen ([...] pond sterling) aan [...], een handelaar die van Lafarge gipsplaat had gekocht en een aantrekkelijk prijsaanbod van Iberian in ogenschouw nam, die op het punt stond langs Exmouth om te gaan importeren. Exmouth lag dichter bij [...] voornaamste werkterrein dan Shoreham. Op 23 december 1985 schreef [...] aan BG, in antwoord op BG's aanbod van promotiebetalingen, dat zij in de toekomst alle gipsprodukten bij BG zouden betrekken.

(64) In of vóór december 1985 nam [...] een handelsonderneming over, [...], een van de belangrijkste verdelers van Spaanse gipsplaat die „het grootste probleem voor andere handelaren vanwege speciale aanbiedingen" was geweest. Deze handelaar werd overgenomen door [...] en de betrokken bedrijven staakten geleidelijk de aankoop van Spaanse gipsplaat. Tegen februari 1986 was duidelijk geworden dat de door [...] overgenomen bedrijven niet langer Spaanse gipsplaat verhandelden en de maandelijkse betalingen aan [...] werden van [...] pond sterling tot [...] pond sterling per maand verhoogd.

Toen de handelaar in bouwmaterialen [...] door [...] werd overgenomen, werd aan laatstgenoemde de betaling [...] van [...] pond sterling per maand tot [...] pond sterling verhoogd.

(65) Het „General Sales Report" van BG over februari 1986 vermeldt het volgende: „Er zijn enkele andere belangrijke handelsondernemingen die niet langer Spaanse gipsplaat verkopen en daarom tracht Iberian Trading kennelijk elders afzetgebieden te vinden. [...] hebben onlangs voor de eerste maal leveringen ontvangen.". Op de „Executive Meeting" van BPB in maart 1986 werd gemeld: „Er is vooruitgang geboekt met de bestaande klanten van Iberian, doch aangezien handelsondernemingen terugkeren tot British Gypsum, blijft Iberian zeer actief in haar pogingen om een alternatieve afzet te vinden.".

(66) Op 7 april 1986 stuurde de Marketing Director aan de Managing Director een nota met een overzicht van de huidige situatie betreffende „Spaanse invoer via Exmouth" waarin de beleidskeuzemogelijkheden van de verkoopafdeling en zijn eigen voorstellen werden aangegeven. Gemeld werd dat „er geen buitenlandse gipsplaat in Cornwall is nu de [...], [...] en [...] allen British Gypsumprodukten kopen" en „de enige twee bedrijven in het zuidwesten die naar bekend Spaanse plaat kopen, zijn [...] en [...] — maar beide niet voor grote bedragen".

De in dit stuk overwogen beleidskeuzemogelijkheden houden in: „voort te gaan met het beleid om geselecteerde afnemers op korte termijn uit te pikken. Uit verslagen in Cornwall blijkt dat zulks zeer effectief is en wanneer de handelsondernemingen groter worden, zou onze greep sterker worden".

(67) In april, juni en augustus 1986 begon BG maandelijks betalingen te doen aan [...] ([...] pond sterling), [...] ([...] pond sterling) en [...] ([...] pond sterling) (die [...] controleert). Op 23 juni 1985 werd door BG's „Midlands Sales Office" gerapporteerd dat „alle filialen van [...] van hun hoofdkantoor de aanwijzing hadden ontvangen geen Spaanse gipsplaat meer in voorraad te hebben en te verkopen". In juli 1986 geschiedde een eerste kwartaalbetaling ([...] pond sterling) door BG aan een andere afnemer, [...], volgens een overeenkomst die in april 1986 in werking trad.

(68) Tijdens de procedure verstrekte BG afschriften van brieven waarin de maandelijkse betalingen werden aangeboden en aanvaard terwijl in andere gevallen aanbod en/of aanvaarding mondeling werden gedaan. Uit de bewoordingen van al deze brieven blijkt dat de betalingen gebaseerd waren op overwegingen volgens welke de ontvangers hun gipsplaat uitsluitend van BG zouden betrekken. BG heeft bevestigd dat de betalingen aan alle handelaren dezelfde basis hadden, of deze nu mondeling of schriftelijk waren overeengekomen.

(69) Met ingang van september 1986 werden de betalingen aan de handelaren geleidelijk stopgezet omdat BG een „stock incentive scheme" invoerde („Super Stockist Scheme") waaraan de Commissie in een afzonderlijke procedure een onderzoek wijdt.

f) *Korting volgens superregeling A*

(70) In augustus 1984 voerde BG lagere prijzen in voor gipsplaat, geleverd in Hampshire en Dorset in ladingen van 25 ton superregeling A. De reden daarvoor was dat het BG de mogelijkheid bood te beoordelen welke de kostenvoordelen waren bij het inzetten van grote 38 ton-vrachtwagens die vanaf mei 1983 in het Verenigd Koninkrijk werden toegestaan, terwijl voordien het maximum 32 ton bedroeg. Een lading volgens superregeling A bevat 2 900 m^2 plaat van 9,5 mm of het equivalent daarvan in andere groottes en diktes. De grootste lading van weleer van 2 400 m^2 kwam neer op ongeveer 20 ton. BG voerde aan dat er destijds veel onzekerheid was over de te verwachten besparing op de transportkosten, met name vanwege onzekerheid over fiscale aspecten, samenstelling van de vrachtwagencombinaties en andere kwesties. Gesteld werd dat de beperking van de superregeling A tot de twee graafschappen bedoeld was om BG in staat te stellen ervaring op te doen en betere informatie te verkrijgen over de kosten van het gebruik van grotere vrachtwagens, alvorens deze regeling op grotere schaal toe te passen.

(71) Tijdens een „South West Area Sales meeting" op 24 en 25 oktober 1984 meldde de voorzitter dat „deze regeling was begroet door handelaren die wilden concurreren met geïmporteerde plaat. Het was echter belangrijk in gedachten te houden welke redenen voor de invoering van de nieuwe regeling waren aangevoerd, namelijk een proefperiode om na te gaan of ladingen van 25 ton rendabel waren".

In een nota van 14 februari 1985 verklaarde de Managing Director dat de regeling „het gewenste resultaat heeft gehad waardoor wij een groot gedeelte van de aan Lafarge verloren markt konden terugwinnen".

(72) Tot Lafarge's prijsstijging in april 1985 waren de superregeling A-prijzen van BG wezenlijk dezelfde als Lafarge's francoprijs in Hampshire en ongeveer 2 % lager in Dorset. Anderzijds waren BG's af-fabriekprijzen ongeveer 2 % hoger dan die van Lafarge.

(73) De prijsverminderingen volgens de regeling waren ongeveer 4 % in Hampshire en 5,5 % in Dorset. Op basis van door BG verstrekte informatie heeft de Commissie berekend dat de regeling zoals deze werd toegepast, naar verwachting een kostenbesparing kon opleveren van maximaal 1,5 %. BG heeft erkend dat de regeling zoals toegepast in de beperkte geografische zone van Hampshire en Dorset, naar verwachting geen besparingen kon opleveren die evenredig waren aan de prijsreductie en tevens dat sommige verwachte kostenbesparingen in de praktijk niet tot stand kwamen omdat de regeling beperkt was tot die beide graafschappen. Toen dit duidelijk werd, verklaarde BG niettemin dat zij besloot deze regeling te blijven

toepassen als antwoord op zelfs lagere prijzen die door Lafarge aan een belangrijke afnemer in deze regio in rekening werden gebracht.

(74) BG paste op 13 april 1987 de superregeling A-prijzen overal in het Verenigd Koninkrijk toe.

g) *Aanbod van Ierse gipsplaat tegen verminderde prijzen*

(75) Tijdens de eerste drie maanden van BG's bedrijfsjaar 1985/1986, dat loopt van april tot maart, meldde de maatschappij een achterstand in de verkoop van steengaas van ongeveer [...] m^2 of [...] % in de zuidelijke regio. BG zag de concurrentie van Spaanse gipsplaat als oorzaak.

(76) Steengaas is dunne gipsplaat die voornamelijk gebruikt wordt voor plafonds, met name in de huizenbouw, waar de plaat vastgehecht wordt aan houten steunbalken die in het Verenigd Koninkrijk van oudsher worden gebruikt ter ondersteuning van vloeren en plafonds, alsmede op houten tussenschotten. Tijdens het onderzoek stelde BG dat alleen in het zuidwesten van Engeland steengaas meer dan andere gipsplaatgrootten van oudsher wordt gebruikt. Steengaas wordt geleverd door BG tegen een lagere prijs dan muurplaat. Iberian levert geen steengaas. Spaanse muurplaat, die in het zuidwesten qua prijs concurrerend was met steengaas van BG, werd in plaats van steengaas van BG gebruikt.

(77) Op 29 augustus 1985 maakte BG's Sales Manager voor de zuidelijke regio nadere bijzonderheden bekend over het „bijzondere aanbod dat wij aan bepaalde handelaren in het zuidwesten van Engeland" willen doen. Dit aanbod had betrekking op de volledige ladingen steengaas met maximaal 50 % muurplaat dat was vervaardigd door GIL, BPB's dochteronderneming in Ierland, en ingevoerd door BG. De aangeboden korting bedroeg [...] % op een volle lading steengaas en [...] % op gemengde ladingen steengaas en muurplaat. Het was „oorspronkelijk bedoeld om dit aanbod te gebruiken om trouwe handelaren een vergoeding te geven". In een memo van BG van 5 september 1985 worden trouwe afnemers omschreven als „zij die voorheen niet hebben toegegeven aan geïmporteerde Franse en Spaanse gipsplaat". Het aanbod was geldig voor leveringen in de zuidwestelijke graafschappen Devon, Cornwall, Somerset en Avon. In deze memo wordt gesteld dat „de regeling bedoeld is als een van de antwoorden op ingevoerde plaat die goedkoop wordt verkocht, doch moet worden gezien als een bijzondere aanbieding van GIL om een gedeelte van de normale capaciteit van dat bedrijf te vergroten, dat wegens goedkope invoer ook met concurrentie kampt".

(78) Bijzondere, voordeliger voorwaarden werden daarna aan [...] handelaren [...], [...] en [...] geboden, volgens welke zij in een gemengde vracht grotere percentages muurplaat dan steengaas mochten opnemen en in sommige gevallen waren de kortingen nog voordeliger, hoewel dit door BG aan een misverstand wordt toegeschreven.

(79) Afgezien van de positieve belangstelling van [...] en [...] voor deze bijzondere voorwaarden ondervond de regeling slechts beperkte belangstelling van de handelaren aan wie deze was aangeboden. Toen de speciale voorwaarden voor de drie handelaren waren beëindigd, verloren zij op hun beurt hun belangstelling. Volgens deze regeling werd ongeveer [...] m^2 gipsplaat geleverd.

(80) In de loop van de procedure erkende BG dat de regeling oorspronkelijk bedoeld was als beloning voor trouwe handelaren. Zij wees evenwel erop dat in een korte periode het aanbod van Ierse plaat werd uitgebreid tot andere handelaren die niet alleen klanten van BG waren geweest.

Hoewel BG verwees naar een bespreking met [...] op 12 september 1985 over het Ierse aanbod, kan zulks niet worden beschouwd als een aanwijzing dat de regeling werd uitgebreid tot niet loyale handelaren omdat [...] reeds vóór 6 september 1985 had ingestemd met de aankoop van gipsplaat uitsluitend bij BG. Het eerste bewijs dat het aanbod werd uitgebreid tot handelaren-voorraadhouders van ingevoerde gipsplaat betreft besprekingen met een filiaal van [...] op 2 oktober 1985. Dit was evenwel geen teken dat het aanbod algemeen werd uitgebreid tot alle handelaren in de regio omdat vaststaat dat het standpunt van BG op 31 oktober 1985 nog steeds zo was dat BG niet voornemens was het aanbod te doen aan [...], die nog gipsplaat van Lafarge verkocht.

h) *Levering bij voorrang van pleister aan trouwe gipsplaatklanten*

(81) BG stelde in juli 1985 een regeling vast voor leveringen van gips tijdens de periode van verwachte vertraagde levering wegens de tijdelijke stopzetting van BG-produktiebedrijven. De bedoeling hiervan was „te trachten de situatie in de hand te houden alsmede een toestand te scheppen om die trouwe handelaren te helpen die niet regelmatig ingevoerde gipsplaat hebben gekocht en in voorraad hebben gehad". Er werd een lijst opgesteld van handelaren die plaat van Lafarge of Iberian in voorraad hadden, welke lijst langs de verkoopkantoren werd gezonden met de opdracht dat, wanneer bij voorrang een bestelling moest worden afgeleverd, een bestelling voor een op de lijst voorkomende handelaar moest worden uitgesteld. Duidelijk werd gesteld dat het doel van de regeling niet was om de

klanten meer dan hun normale hoeveelheid te leveren, doch om bestellingen van gipsplaat voor trouwe afnemers te bespoedigen wanneer zij door in de tijd gespreide leveringen voor bijzondere problemen zouden komen te staan. Anderzijds zou geen poging worden ondernomen om de moeilijkheden te verlichten waarmee eventueel afnemers die geregeld ingevoerd gipsplaat in voorraad hadden, konden worden geconfronteerd.

(82) Voorts werden instructies aan verkoopkantoren gegeven die luidden dat „wij een zekere ruimte zullen scheppen in de orderportefeuille om tegemoet te komen aan bijkomende verzoeken om levering met voorrang" en deze verkoopkantoren kregen instructie hiervan gebruik te maken om de leveringsdata, waarom door trouwe klanten werd verzocht, aan te houden. Met name aan de [...] en aan [...] moest desgevraagd onmiddellijk worden geleverd.

(83) Een toestand van in de tijd gespreide levering ontstond ten gevolge van de verslechterde conjunctuur, bedrijfsstoringen en problemen bij de arbeidsverhoudingen waardoor het opstarten van belangrijke fabrieken werd uitgesteld. Na één week was de normale leveringstijd van drie dagen acht dagen geworden in de noordelijke vestiging van BG, en vier of vijf dagen in de Midlands. Na twee weken was deze termijn op alle vestigingen weer tot vijf dagen teruggebracht. Na drie weken waren de leveringstijden weer normaal.

(84) In een tijdens de procedure ingediend schrijven verklaarde BG dat tijdens de schaarste in de zomer van 1985 sommige afnemers door BG werd medegedeeld dat zij geen leveringen van gipsplaat bij voorrang zouden krijgen en dat elke voorrang in de eerste plaats aan regelmatige afnemers zou worden gegeven.

BG heeft tijdens de procedure verklaard dat vanwege de wijze waarop de procedure werd toegepast de ergste straf voor een niet trouwe handelaar als gevolg van een voorrangbestelling bij een trouwe klant erop zou neerkomen dat zijn levering met één dag zou worden uitgesteld.

(85) In februari 1986 verscheen een artikel in de „Building Trades Journal" waarin melding werd gemaakt van de verkoop van Spaanse gipsplaat in Groot-Brittannië. Hierin werd gesuggereerd dat vele handelaren die Spaanse gipsplaat verkochten, bang waren voor vergeldingsmaatregelen indien BG zou beseffen hoeveel ingevoerde plaat zij verkochten. BG's manager in de zuidelijke regio verklaarde op een vraag of deze vrees gerechtvaardigd was, dat in geval van een tekort een op aankopen in het verleden gebaseerde toewijzingsregeling in werking zou treden. Voor elke extra levering zou het normale commerciële inzicht worden gevolgd en zou de onderneming haar trouwe afnemers gunstiger behandelen.

E. Ierland en Noord-Ierland

(86) In Ierland en Noord-Ierland is BPB de enige fabrikant van gipsplaat. Volgens eigen schattingen bedraagt haar marktaandeel in Ierland en Noord-Ierland respectievelijk 93 % en 90 %. BPB stelt dat deze cijfers haar marktaandeel enigszins overtrokken weergeven, omdat deze gebaseerd zijn op wellicht onvolledige importstatistieken. In Ierland en Noord-Ierland hebben GIL en BG het juist genoemde voordeel dat zij deel uitmaken van de BPB-groep, en het voordeel dat het gevolg is van de plaatselijke produktie van gipsplaat die niet van overzee wordt ingevoerd. In Ierland en Noord-Ierland is de marktpositie van gipsplaat, vergeleken met stukadoorswerk, zelfs sterker dan in Groot-Brittannië. In Noord-Ierland verkoopt BG uit Ierland ingevoerde gipsplaat die door Gypsum Industries plc, de Ierse dochter van BPB, wordt vervaardigd.

(87) In het voorjaar van 1984 leverde [...], hierna [...] te noemen, gipsplaat van Lafarge in Noord-Ierland. BG voerde een prijsdaling door om deze concurrentie het hoofd te bieden. Het commentaar van BG's verkoopmanager voor Noord-Ierland was: „Wij hebben nog verder positieve maatregelen nodig indien wij een halt willen kunnen toeroepen aan de invoer... Naar mijn mening is prijsverlaging de enige manier om de concurrentie uit te dagen, wat op korte termijn moeilijkheden zal meebrengen doch op de lange termijn tot een oplossing zou leiden. De vraag, hoe wij ons verlies kunnen goedmaken, kan worden bezien wanneer wij later de markt gaan beheersen.".

(88) In een intern „verslag over de situatie" van 21 januari 1985 werd gesteld dat [...] thans Spaanse gipsplaat invoerde in Noord-Ierland, doch dat handelaren weigerden met deze onderneming zaken te doen. Zij verkochten dus rechtstreeks aan de gebruikers. In een ander intern memo inzake „Noord-Ierland — invoer van gipsplaat" wordt gesteld dat „toen [...] de markt dreigde te betreden, (de handelaren) naar BG toekwamen om hun handel te beschermen, hetgeen succes had. De toegang van [...] tot de handelaren was afgesneden".

(89) Op 26 maart 1985 kreeg de Commissie een prijstoezegging van de Spaanse leverancier Epysa in verband met de exportprijzen naar Ierland en Noord-Ierland. Dit maakte een einde aan een dumpingklacht die door GIL in juli 1984 was ingediend in verband met de export van gipsplaat door Epysa naar Ierland en Noord-Ierland.

(90) In een nota van het Executive Committee van BPB van mei 1985 werd gemeld dat de activiteiten van [...] nagenoeg stillagen. De situatie werd in het oog gehouden aangezien geruchten de ronde deden dat Lafarge grotere belangen had in Noord-Ierland en dat enkele handelaren het voornemen koesterden om zelf gipsplaat te importeren.

(91) In het memo van BG van 14 juni 1985 werd opgemerkt dat een consortium van handelaren in Noord-Ierland te zamen handelend het agentschap voor Spaanse gipsplaat had overgenomen. In antwoord op verzekeringen dat de vier handelaren niet voornemens waren de markt te ontwrichten doch een stabiele markt wilden behouden, zowel voor BG als voor zich zelf, werd hun door BG te kennen gegeven dat BG de markt in Noord-Ierland als haar markt beschouwde en daarin een zo groot mogelijk aandeel wilde bewaren. BG beschouwde invoer door handelaren in bouwmaterialen zelf als bijzonder verstorend voor de markt.

(92) In dit memo stond „welke maatregelen moeten worden getroffen": een lopende aanbieding van [...] % korting op standaardafmeting gipsplaat werd voor de vier gipsplaatimporterende handelaren ongedaan gemaakt. Vervolgens werd voorgesteld de andere handelaren in Noord-Ierland [...] % korting te bieden op gips en een hogere korting van [...] % op BG-gipsplaat van dezelfde grootte als die welke uit Spanje zou worden geïmporteerd. De [...] % korting werd gezien als „een voor (andere) handelaren beschikbaar wapen voordat de invoer arriveert" en zou kunnen worden aangepast overeenkomstig de voorgestelde flexibele aanpak aan de hand van de prijzen waarvoor de ingevoerde produkten zouden worden aangeboden. De voorwaarden in verband met de korting hielden in dat „(BG) de exclusieve levering krijgt wat onze produkten betreft" en dat „(handelaren) geen ingevoerde gipsprodukten verhandelen". Uit dit memo blijkt zeer duidelijk dat de omschrijving van de kortingen als „promotiekortingen" en de opneming van de voorwaarde, dat de deelnemende handelaren BG-produkten in voorraad moesten hebben en de verkoop daarvan moesten bevorderen, bedoeld was om de kortingen te rechtvaardigen voor het geval hierover door nationale concurrentie-instanties vragen zouden worden gesteld. Voorts zou aan trouwe handelaren in drukke tijden voorrang worden gegeven bij het laden, in de uitvoeringscirculaire aan de handelaren omschreven als „piektijden, zoals vóór vakantiesluiting of in geval van een tijdelijke (hoewel onwaarschijnlijke) onderbreking in de leveringen". BG richtte op 17 juni 1985 een schrijven aan alle handelaren in bouwmaterialen in Noord-Ierland waarmee alle hierboven genoemde maatregelen uitvoering kregen.

(93) Spoedig daarna werd BG benaderd door [...], een handelaar in bouwmaterialen binnen de [...], met het verzoek om voor de korting in aanmerking te komen. Deze groep was een van de importeurs, doch [...] stelde dat zij een zelfstandige aankoopbevoegdheid had en bevestigde niet voornemens te zijn ingevoerde gipsplaat te verkopen. Desondanks werd de korting door BG geweigerd op grond dat „indien de [...] beschouwd wordt als betrokken te zijn bij de invoer en/of verkoop van ingevoerde gipsplaat, niet aan de criteria zou zijn voldaan".

(94) In een interne nota van BG ter voorbereiding van een bijeenkomst op 2 juli 1985 met de importeurs werd voorgesteld dat de volgende maatregelen zouden worden getroffen indien zij bereid waren met BG overeen te komen niet verder te importeren :

— samenwerking inzake de prijzen tussen de importeurs en BG bij de beschikking over de bestaande voorraden ingevoerde gipsplaat, ten einde de markt niet te verstoren ;

— een „vredesregeling" met inschakeling van de „Merchants' Association", volgens welke alle handelaren zouden overeenkomen de BG-prijzen tegenover andere ingevoerde produkten te handhaven en een mondelinge overeenkomst met de genoemde „Association" om toekomstige importen door een samenwerking tussen BG en alle leden tegen te gaan ;

— de kortingen op gips en gipsplaat zouden voor de importeurs eerst nadat hun voorraden Spaanse gipsplaat zouden zijn uitgeput opnieuw worden ingevoerd ;

— na afloop van deze kortingen zou tijdens een korte periode aan loyale handelaren een bescheiden korting worden gegeven als beloning voor hun steun.

In deze nota wordt voorgesteld dat de [...] korting op gips aan handelaren die niet betrokken zijn bij de invoer van gipsplaat, de meest effectieve maatregel leek om importeurs van gipsplaat aan de onderhandelingstafel te krijgen.

(95) De bijeenkomst met vertegenwoordigers van de importeurs werd op 2 juli 1985 gehouden in het hoofdkantoor van BG. BG stelde duidelijk dat zij „niet vrijwillig de markt met een importeur zou delen" en gaf uiting aan haar teleurstelling over het optreden van de importeurs aangezien „BG door sterke steun in het verleden aan de handelaren steeds de indruk had gehad dat zij kon rekenen op collectieve maatregelen van de handelaren om de invoer te helpen tegengaan". Tijdens deze bijeenkomst verklaarde BG dat „de handelaren in Noord-Ierland die Spaanse produkten kopen een grote aanmoediging betekenen voor anderen in de rest van Groot-Brittannië, zowel het verkooppersoneel van Iberian als Engelse handelaren", dat „BG een verantwoordelijkheid had voor haar personeel om de markt van het Verenigd Koninkrijk te verdedigen", dat „BG niet vrijwillig de markt met een importeur zou delen" en dat „het een moedige beslissing zou zijn van iemand anders het verkoopkantoor voor Spaanse gipsplaat over te nemen en wie zulks deed op een soortgelijk antwoord van BG" kan rekenen.

(96) De volgende vergadering werd op 15 juli 1985 te Belfast gehouden. Het standpunt van BG was dat, indien de importeurs een door hen bestelde tweede verscheping zouden afzeggen en zouden bevestigen dat zij niet meer wilden importeren, BG een einde zou maken aan de kortingen voor loyale handelaren en een hoeveelheidskorting zou invoeren die zodanig gestructureerd was dat de vier importeurs daarvoor in aanmerking zouden komen, hoewel gebaseerd op zodanige criteria dat aan de concurrentievoorschriften zou worden voldaan.

Overeengekomen werd om deze kortingsregeling vertrouwelijk te houden en dat alleen zij, die daarop recht hadden, daarvan in kennis zouden worden gesteld. De korting zou moeten worden gebruikt om „de rentabiliteit te verhogen en niet [...] voor de prijsconcurrentie met andere handelaren". Indien door een regeling aan de import een einde zou kunnen komen, zou BG „gunstig staan ten opzichte van een soort aanpassing op een later tijdstip op basis van „goodwill"".

(97) In een nota voor de bijeenkomst in juli 1985 van het Executive Committee van BPB stond vermeld dat een groep van handelaren een scheepslading gipsplaat over Belfast had geïmporteerd en dat „wij hierop gereageerd hebben met een korting voor loyale afnemers. Het gevolg hiervan was dat de groep handelaren rond de tafel werd gebracht om met ons te spreken en klaarblijkelijk zijn zij nu op grond van onze besprekingen bereid hun invoer te staken".

(98) Op 7 augustus 1985 paste BG de bovengenoemde hoeveelheidskorting toe bij een brief aan [...] handelaren in Noord-Ierland die een omzet in BG-produkten hebben van ten minste [...] pond sterling per jaar, met de bevestiging van de [...] % korting op alle aankopen, mits de betrokken handelaren behulpzaam waren bij de verkoopbevordering van BG-produkten en „wij (BG) de exclusieve leverancier worden van alle door u benodigde gipsprodukten". BG verklaarde „van onze kant die criteria strikt te zullen interpreteren bij de beoordeling van de vooruitgang in de komende maanden, en met name loyaliteit bij de toelevering en de toezegging om een volledig gamma van onze produkten in voorraad te hebben en te verkopen", en verklaarde voorts dat de korting niet moest worden gebruikt voor prijsconcurrentie met andere handelaren. Tegen het einde van 1985 werd aan deze korting een einde gemaakt toen BG ontdekte dat de korting door de ontvangers toch voor prijsconcurrentie met andere handelaren werd gebruikt.

(99) Op 21 augustus 1985 werd gerapporteerd dat Iberian de lading Spaanse gipsplaat, die door de [...] handelaren was afgezegd, had verkocht aan [...], hierna [...] te noemen. BG was niet ten onrechte bezorgd aangezien van [...] werd verwacht de gipsplaat niet op de open markt te brengen doch deze bij haar eigen produktie van beklede platen te gebruiken.

(100) BG stemde tijdens een bijeenkomst op 12 september 1985 met de handelaren die hadden ingevoerd, ermee in hun met terugwerkende kracht drie kwart van de kortingen te betalen die alleen aan loyale handelaren waren uitgekeerd, tot het tijdstip waarop zij ermede instemden verdere invoer stop te zetten, en hun daarna dezelfde kortingen als voor loyale handelaren toe te kennen, doch gedurende [...] dan de loyale handelaren. Dit geschiedde „gelet op" de stopzetting van de invoer.

(101) De toestand in verband met de invoer door [...] werd op 28 januari 1986 besproken door de verkoopafdeling van BG. [...] voerde voornamelijk voor eigen gebruik in, hoewel een klein percentage op de markt werd verkocht. De handelaren waren algemeen van oordeel dat deze kleine hoeveelheid geen enkel probleem opleverde. [...] had de exclusiviteit voor Noord-Ierland doch was niet verplicht minimumhoeveelheden te kopen. Indien BG [...] zou kunnen weerhouden van invoer, zou Iberian vrij zijn een andere importeur aan te stellen. Men gaf dus de voorkeur eraan een regeling te bereiken met [...] volgens welke deze laatste de invoer zou beperken tot de voor eigen gebruik noodzakelijke hoeveelheden; BG zou zo nodig middelen kunnen vinden om [...] financieel bij te staan bij de financiering van de grote voorraden als gevolg van minder frequente verschepingen. Daardoor zou BG in staat zijn zijn invoer van gipsplaat te controleren en zou zij met name kunnen verhinderen dat deze gipsplaat de vrije markt bereikt. Daardoor zou Iberian niet kunnen leveren aan [...] die reeds cement in Ierland importeerde en een potentiële importeur van gipsplaat was.

(102) In een nota voor de bijeenkomst van april 1986 van het Executive Committee van BPB staat vermeld: "Wij zetten onze besprekingen met [...] voort ten einde te voorkomen dat ook maar een deel van deze gipsplaat op de vrije markt kan worden afgezet.".

(103) Daarbij heeft [...] verklaard dat zij niet bereid was een dergelijke regeling met BG te treffen en zij ging voort met de verkoop van een deel van de door haar ingevoerde produkten aan kleine handelaren in Noord-Ierland.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

A. Artikel 86

(104) Krachtens artikel 86 van het Verdrag is onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden, voor zover de handel tussen Lid-Staten daardoor ongunstig kan worden beïnvloed, dat een of meer ondernemingen op de gemeenschappelijke markt of op een wezenlijk deel daarvan misbruik maken van een machtspositie.

B. De relevante markt

(105) Ten einde na te gaan of een machtspositie in de zin van artikel 86 bestaat, moet de relevante markt worden omschreven. Dit is het zakenterrein waarop de economische macht van een onderneming ten opzichte van haar concurrenten en afnemers moet worden beoordeeld.

a) *De relevante produkten*

(106) Deze zaak betreft de commerciële gedraging van BPB als leverancier van gipsplaat en de gevolgen daarvan voor de mededinging en het handelsverkeer op de markt van gipsplaat, met name ten opzichte van concurrerende leveranciers van gipsplaat. Het relevante produkt moet derhalve a priori worden aangemerkt als gipsplaat.

(107) BPB heeft betoogd dat de relevante markt moet worden omschreven als medeomvattend het stukadoorswerk ter plaatse. Zij stelt dat stukadoorswerk een kostenbesparend alternatief is voor het aanbrengen van gipsplaat en derhalve een concurrentiedruk uitoefent op de activiteiten van BPB in gipsplaat, waardoor de machtspositie van BPB op de markt wordt beperkt.

(108) In het onderhavige geval kan elke concurrentiedruk door andere produkten op de marktpositie van BPB bij het verrichten van haar transacties in gipsplaat bij de beantwoording van de vraag of van een machtspositie sprake is, geredelijk in aanmerking worden genomen.

(109) Onder gipsplaat moet worden begrepen dat het mede zowel standaardplaten als speciale platen met versterkt brandwerend vermogen omvat, ongeacht of dergelijke plaat al dan niet geleverd wordt als onderdeel van een samengesteld produkt waarin ook andere materialen zijn verwerkt.

b) *De geografische markten*

(110) De geografische zones waarop de marktpositie van BPB moet worden beoordeeld met het oog op de onderhavige procedure zijn Groot-Brittannië, Noord-Ierland en Ierland. In deze gebieden is de marktpositie van BPB betrekkelijk homogeen en anders dan in andere delen van de Gemeenschap.

(111) Gelet op de kosten verbonden aan de verscheping van gipsplaat en de voordelen van produktiebedrijven in de nabijheid van de markten is het economisch niet uitvoerbaar de markten in Groot-Brittannië of Ierland in grote hoeveelheden en voor langere perioden vanuit het buitenland te bevoorraden. Importeurs staan ook voor de reeds genoemde moeilijkheid om te voldoen aan de eisen van de handelaren inzake regelmatige levering van gipsplaat en de levering van het grote gamma produkten dat gemakkelijk door een plaatselijke fabrikant kan worden geleverd.

Op grond van deze overwegingen is de omvang van de concurrentiedruk door potentiële importeurs die de marktpositie van BPB in Groot-Brittannië beperken, gering.

(112) De Ierse en Britse markten zijn vanwege bovengenoemde factoren ook onderling verschillend. Als enige fabrikant op deze markten levert BPB gewoonlijk niet van de ene markt naar de andere en zou het niet economisch zijn dat gipsplaat op een van beide markten wordt ingevoerd en vervolgens naar de andere uitgevoerd.

(113) Groot-Brittannië, Noord-Ierland en Ierland vormen aanzienlijke delen van de gemeenschappelijke markt.

C. **Machtspositie**

(114) Een machtspositie is door het Hof van Justitie omschreven als een positie van economische macht welke een onderneming in staat stelt de instandhouding van een daadwerkelijke mededinging in de relevante markt te verhinderen en die het haar mogelijk maakt zich, jegens haar concurrenten, haar afnemers en, uiteindelijk, de consumenten in belangrijke mate onafhankelijk te gedragen (arrest in zaak 85/76 — Hoffmann-La Roche tegen Commissie [1], overweging 38).

(115) De machtspositie moet worden beschouwd in verband met de periode waarop deze beschikking betrekking heeft, namelijk van juni 1985 tot augustus 1986. Bij beschouwing van de machtspositie of de marktpositie moet niet alleen worden gelet op de positie van BPB op de markt, doch ook op haar technologische en financiële middelen en de concurrentiepositie van haar rivalen.

(116) In 1985 en 1986 lag het aandeel van BPB op de gipsplatenmarkt in Groot-Brittannië tussen 98 % en 96 % en in Ierland en Noord-Ierland tussen 100 % en 92 %. Zoals BG heeft gesteld, doet BPB aanzienlijke besparingen door de produktie op grote schaal in geïntegreerde industriële ondernemingen, door winning van gips, produktie van gips en vervolgens produktie van gipsplaat. BPB beschikt over zeer grote technische en financiële middelen.

Als de enige producent op de relevante geografische markten profiteerde zij alleen van de besparingen die voortvloeien uit de ligging van de gipsplaatproduktiebedrijven in de nabijheid van haar marken.

(117) De machtspositie op de markt van BG is nog eens duidelijk geworden door de zeer kleine marktaandelen van haar concurrenten. Haar positie is nog sterker geworden door de afhankelijkheid van handelaren en gebruikers van BG voor velerlei leveranties van gipsplaat aangezien BG anders dan haar concurrenten een groot gamma gipsplaatprodukten levert, aangezien architecten in hun bestek met name BG-produkten eisen en aangezien de klanten van BG voordelen ontvangen door bij één enkele leverancier alle gipsplaataankopen te doen.

(118) Uit gegevens betreffende het percentage stukadoorswerk en het aanbrengen van gipsplaten in Groot-Brittannië blijkt dat het aandeel van de gipsplaten ongeveer 60 % bedraagt. Aan de 40 % voor stukadoorswerk kan niet hetzelfde gewicht worden toegekend als aan het 40 %-aandeel van andere leveranciers van gipsplaat zou worden gegeven, omdat in veel toepassingen van gipsplaat en stukadoorswerk slechts van een beperkte substitueerbaarheid sprake is.

[1] Jurispr. 1979, blz. 461.

De leveringsstructuur bij stukadoorswerk, gekenmerkt door een zeer groot aantal kleine stukadoorsondernemingen, moet worden onderscheiden van het bijna volledige monopolie van BPB bij de levering van industrieel vervaardigde gipsplaat. Ook is de mogelijkheid voor een belangrijke stijging van stukadoorswerk beperkt vanwege de lange periode die nodig is om vakbekwame stukadoors op te leiden. Ten slotte wordt de mogelijkheid van BPB om de relatieve kosten van het aanbrengen van gipsplaat en van stukadoorswerk te beïnvloeden nog vergroot door haar zeer sterke positie omdat zij ten minste 50 % van het gips levert dat in de stukadoorssector wordt gebruikt.

(119) Om bovengenoemde redenen komt de Commissie tot de conclusie dat de concurrentiedruk van het stukadoorswerk op de marktpositie van BPB, vergeleken met de gipsplatenmarkt, niet belangrijk is geweest. Uit het beschikbare bewijs komt naar voren dat een concurrentiedruk door stukadoorswerk door BG zelf niet is beschouwd als een beperking van de eigen commerciële vrijheid of van haar machtspositie op de gipsplatenmarkt. Het Hof van Justitie heeft in zijn arrest in zaak 322/81 — Nederlandsche Banden Industrie-Michelin [1] beslist dat de vaststelling van een machtspositie voor een produkt niet vereist dat de concurrentie van andere, gedeeltelijk substitueerbare produkten geheel afwezig is, aangezien deze mededinging geen afbreuk doet aan het vermogen van de onderneming om de voorwaarden waaronder bedoelde mededinging zich zal ontwikkelen, aanmerkelijk te beïnvloeden.

(120) Het effect van potentiële concurrentie op de marktpositie van BPB is met name beperkt door de kosten voor de vestiging van nieuwe gipsplatenfabricage, een verkoopnet en een technisch servicenet. Gezien de kracht van BPB's marktpositie en haar beleid om de capaciteit te handhaven om te allen tijde te kunnen voldoen aan de binnenlandse vraag naar gipsplaat, mocht zij op reële gronden verwachten haar machtspositie gedurende een aanzienlijke tijd te behouden wanneer concurrenten de markt zouden betreden. De positie van BPB wordt nog versterkt omdat een nieuwe fabrikant nog grotere financiële risico's moet nemen bij de ontginning van gipsmijnen in Groot-Brittannië of Ierland, of omdat hij het kostennadeel op de koop moet toenemen wanneer hij gips invoert.

(121) BPB nam derhalve in het betrokken tijdvak een machtspositie in bij de levering van gipsplaten in Groot-Brittannië, Noord-Ierland en Ierland.

D. Misbruik van machtspositie

(122) Zoals het Hof van Justitie in verscheidene zaken heeft beslist, kan een gedraging die afbreuk doet aan de doelstellingen van artikel 3, onder f), van het EEG-Verdrag, omdat zij de concurrentiestructuur in gevaar brengt, misbruik van een machtspositie opleveren. Het Hof heeft gedragingen veroordeeld die de aanwezige mededinging belemmeren of beletten dat nieuwe concurrentie ontstaat. Gedragingen om de toegang van concurrenten tot klanten te blokkeren, door de klanten te binden aan de leveranciers met een machtspositie, zijn in belangrijke zaken met name als misbruik bestempeld (arresten in zaak 40/73 — Suiker Unie tegen Commissie [2], zaak 85/76 — Hoffmann-La Roche tegen Commissie, en zaak 322/81 — Nederlandsche Banden Industrie-Michelin).

a) *Overeenkomsten inzake exclusieve levering*

(123) Bij wijze van reactie op de concurrentie ging BG een beleid voeren waarbij de „trouw" van de klanten die al hun benodigdheden in gipsplaat zouden bestellen bij BG, werd beloond. Daartoe begon zij in juli 1985 geregelde betalingen aan te bieden aan geselecteerde handelaren in Groot-Brittannië die verbintenissen aangingen om gipsplaten uitsluitend van BG te betrekken.

(124) Het aanbod van promotiebetalingen aan persoonlijk uitgezochte handelaren, en niet in het kader van een algemene regeling op grond van objectieve criteria, diende ertoe om de nauwe handelsrelatie tussen BG en de ontvangers te versterken, de banden met deze afnemers aan te halen en diende tevens voor het exclusieve karakter van de regeling.

(125) De eerste handelaar die betalingen ontving van BG in verband met exclusieve aankoop bij BG, [...], was een zeer grote handelsonderneming die tot dat moment trouw gebleven was aan BG, ondanks de concurrentie door Lafarge en Iberian, doch die door bepaalde bedrijven onder druk gezet werd om dit beleid te herzien. Door deze regelingen werd gegarandeerd dat [...] uitsluitend klant bleef bij BG. Daarna begon BG exclusieve leveringsovereenkomsten te sluiten met handelaren die klanten van Lafarge of Iberian waren of geweest waren.

(126) In het speciale geval van Iberian was het een verklaarde doelstelling van BG's beleid om óf Iberian te ontmoedigen voor het geval zij het verlies aan verkoop zou accepteren, óf Iberian te verzwakken door voor haar de verdeling van haar produkten moeilijker en duurder te maken indien

[1] Jurispr. 1983, blz. 3461.

[2] Jurispr. 1975, blz. 1663.

zij ernaar streefde haar verkoop te handhaven. Door Iberian de toegang te blokkeren tot belangrijke handelsketens met een sterke distributiepositie in een groot gebied maakte BG het voor Iberian moeilijker om een, zij het kleine, positie op de markt te verwerven. Toen gemeld werd dat Iberian zich tot nieuwe klanten had gewend, werden ook zij benaderd met promotiebetalingen als beloning voor een exclusieve levering door BG. Dit hield in dat Iberian voortdurend middelen moest inzetten om in plaats van de klanten die aan BG werden gebonden, nieuwe klanten te werven. Door overneming van de grote klanten van Iberian verplichtte BG deze onderneming om een steeds groter aantal kleine afnemers te werven ten einde de verkoopverliezen goed te maken.

(127) Tijdens de administratieve procedure voerde BG aan dat de aan de handelaren gedane betalingen door BG in werkelijkheid bedoeld waren om door de ontvangers voor verkoopbevordering te worden gebruikt. BG heeft derhalve ontkend dat het enige doel van de regeling was om een exclusieve leverancier van de betrokken handelaren te worden en de invoer van gipsplaat te voorkomen, zoals de Commissie in de punten van bezwaar had gesteld. De Commissie aanvaardt deze argumenten. Haar conclusie luidt dat BG door deze betalingen twee parallelle doelstellingen nastreefde. De Commissie aanvaardt niet dat de exclusiviteit zuiver een onderdeel was van BG's strategie om een sterkere verkoopbevordering door handelaren te stimuleren door hen ertoe te brengen alleen de gipsplaten van BG te verhandelen. Uit de interne stukken van BG is het zonneklaar dat exclusiviteit of „getrouwheid" een doel op zich zelf was en erop gericht te voorkomen dat de betrokken handelaren ingevoerde gipsplaat kochten en verkochten.

(128) BG heeft eveneens aangevoerd dat er geen causaal verband bewezen is tussen betalingen aan deze handelaren die ingevoerde gipsplaat hadden verkocht en hun beslissing om weer uitsluitend bij BG te kopen. Zij heeft gesteld dat in geval van [...] in verslagen achteraf de indruk werd gewekt dat, hoewel geen redenen waren opgegeven voor het rondschrijven van de handelaren waarin instructies werden gegeven aan hun bedrijven om geen plaat van Iberian meer in voorraad te hebben, naderhand bleek dat de levering was uitgesteld ten gevolge van een havenstaking in Spanje. Door BG worden nog andere mogelijke verklaringen gegeven van beslissingen van handelaren om geen ingevoerde gipsplaat meer te verhandelen, zoals onbetrouwbare of onregelmatige leveringen door importeurs, een betere service van BG of een voorkeur voor Britse produkten. Ongetwijfeld kunnen vele factoren van invloed zijn geweest op de handelaren bij hun beslissing al dan niet ingevoerd gipsplaat in voorraad te hebben. Desondanks is aangetoond dat verscheidene handelaren die ingevoerde gipsplaat in voorraad hadden gehad, hun bedrijven instructies gaven daarmee te stoppen toen zij akkoord gingen met de promotiebetalingen door BG. Uit interne stukken van BG blijkt eveneens dat BG de bedoeling had om door toepassing van een dergelijke regeling klanten van deelimporteurs terug te winnen. De Commissie kan mitsdien met recht concluderen dat althans in deze gevallen de betalingen door BG een rechtstreekse oorzaak waren van de beslissing van de handelaren om geen ingevoerde gipsplaat meer te verkopen.

(129) De exclusiviteitsregelingen hielden in ieder geval in dat handelaren zichzelf voor de toekomst aan BG bonden. De toekomstige trouw van belangrijke ondernemingen was voor BG niet alleen op zichzelf belangrijk, doch ook omdat hierdoor andere handelaren minder geneigd waren ingevoerde gipsplaten te verkopen vanwege het „domino-effect" van de prijsconcurrentie : zodra een handelaar overging tot prijsconcurrentie bij de verkoop van ingevoerde gipsplaat, kwamen andere handelaren in de omgeving onder druk te staan om eveneens ingevoerde gipsplaat te verkopen. In vele gevallen leidde prijsconcurrentie door een handelaar die Lafarge-plaat verkocht ertoe dat een andere handelaar plaat van Iberian ging verkopen, en omgekeerd. Een belangrijke handelsketen kon in een groot gebied BG-gipsplaat concurrentie aandoen.

Ongeacht de vraag of de ontvangers voorheen ingevoerde plaat hadden verkocht of niet en al dan niet voornemens waren daarmee door te gaan, de binding van deze handelaren aan BG kwam neer op misbruik van de machtspositie van BG.

(130) De betalingen aan de handelaren werden nog steeds voortgezet toen de Commissie haar verificatie in augustus 1986 begon. Op dat tijdstip begon BG aan de regeling een einde te maken, in overeenstemming met daarvóór gemaakte plannen.

b) *Korting volgens superregeling A*

(131) Van augustus 1984 tot april 1987 paste BG een stelsel van kortingen toe ten behoeve van handelaren die grote ladingen kochten, binnen een beperkt geografisch gebied, de graafschappen Hampshire en Dorset, waar BG te maken had met sterke prijsconcurrentie door Lafarge. Hoewel oorspronkelijk, althans ten dele, bedoeld als een test om ervaring te krijgen met de levering van grotere hoeveelheden dan voorheen, werd de regeling daarna als een concurrentiemaatregel gehandhaafd. Slechts een deel van een door BG verleende prijsverlaging kwam overeen met de kostenbesparingen die werkelijk werden bereikt. Een ander gedeelte van de prijsverlaging kwam overeen met extra besparingen die gedaan zouden kunnen zijn indien de regeling op het gehele nationale grond-

gebied zou zijn toegepast. Dit gedeelte kan mitsdien in de eerste experimentele fase als objectief gerechtvaardigd worden beschouwd.

(132) In ieder geval kwam het gedeelte van de prijsverlaging dat niet objectief gerechtvaardigd was, in de oorspronkelijke fase of op een later tijdstip, neer op een kleine prijsverlaging. Voorts stond het aanbod open voor alle afnemers, hoewel in een tamelijk beperkte geografische zone. In dat gebied werd BPB geconfronteerd met concurrentie door betrekkelijk lage zoneprijzen van Lafarge, of lage prijzen van Lafarge aan bepaalde grote afnemers.

(133) Er is geen aanwijzing dat de prijzen volgens superregeling A op zichzelf extreem laag waren, noch dat zij onderdeel waren van een systematische aanpassing. Er vond één enkele prijsverlaging plaats tot een niveau dat grotendeels overeenkwam met of iets lag onder het prijsniveau van Lafarge tot april 1985, toen Lafarge de prijzen verhoogde.

(134) Op basis van bovengenoemde gegevens en de tijdens de procedure dienaangaande door BG aangedragen argumenten concludeert de Commissie dat BG's prijzen volgens de geografisch selectieve superregeling A in Hampshire en Dorset geen misbruik van BG's machtspositie opleverden.

c) *Het aanbod van Ierse gipsplaat tegen verlaagde prijzen*

(135) Het doel van het in september 1985 ingevoerde aanbod was oorspronkelijk om trouwe handelaren in het zuidwesten van Engeland te belonen voor hun steun in de strijd tegen de concurrentie door ingevoerde gipsplaat en om hen bij te staan in de strijd tegen deze concurrentie. Indien de beschikbare hoeveelheden evenwel niet zouden worden afgenomen, bestond het voornemen de regeling uit te breiden tot andere handelaren in die regio. Uit stukken van BG blijkt dat in ten minste één geval een handelaar duidelijk werd gemaakt dat de regeling in de eerste plaats bedoeld was voor trouwe afnemers.

(136) In dit geval bestond voor de regeling praktisch geen belangstelling van de zijde van de trouwe handelaren en vast staat dat de regeling na ongeveer drie weken ook werd aangeboden aan enkele niet loyale handelaren, hoewel kennelijk nog op een selectieve basis.

(137) Aantrekkelijker voorwaarden werden geboden aan [...] handelaren die trouwe afnemers waren of ermee ingestemd hadden dat te worden in december 1985, op grond waarvan [...] handelaren het aanbod aanvaardden, die evenwel geen belangstelling meer hadden toen deze speciale voorwaarden in januari en februari 1986 werden ingetrokken.

(138) In beginsel vormt een regeling die door een leverancier met een machtspositie wordt gebruikt om een beloning te geven aan afnemers wegens getrouwheid in het verleden, een misbruik van een machtspositie. Een dergelijke regeling strekt ertoe de toekomstige trouw van ontvangers te versterken en het gedrag van de anderen die niet trouw geweest zijn doch die zich onrechtstreeks of op een later tijdstip van de regeling bewust kunnen worden, te beïnvloeden. BG schijnt echter te hebben vermoed dat het aanbod van Ierse plaat voor handelaren niet interessant zou zijn en dat de aangeboden kleine hoeveelheid van [...] ladingen per week niet zou worden afgenomen.

(139) Niet vast staat dat de gunstiger voorwaarden die werden verleend aan drie handelaren zelf werden aangeboden als beloning voor trouw in het verleden van [...] voor het door [...] genomen besluit om alleen van BG te betrekken. Het is evenmin duidelijk in hoeverre deze gunstiger voorwaarden van invloed zijn geweest op een latere beslissing van [...] om promotiebetalingen te aanvaarden en uitsluitend bij BG te kopen. De gunstiger voorwaarden kunnen mitsdien niet worden beschouwd als geschikt om de toekomstige trouw van de ontvangers van deze betalingen te beïnvloeden.

(140) Om bovengenoemde redenen staat niet vast dat met betrekking tot het aanbod van Ierse gipsplaat tegen verlaagde prijs van een misbruik van een machtspositie sprake was.

d) *Levering van gips bij voorrang*

(141) De in augustus 1985 toegepaste regeling hield in hoofdzaak in dat klanten die geen ingevoerde gipsplaat verhandelden, gunstiger moesten worden behandeld bij de levering van gips wanneer er een tijdelijk tekort aan gips was.

(142) BG had niet het voornemen om de normale gipsleveranties te handhaven voor alle trouwe gipsplaatklanten ten koste van de anderen. Zulks zou in beginsel als resultaat hebben gehad dat de leveringen aan laatstgenoemden werden stopgezet die dan onvermijdelijk volledig van BG vervreemd zouden zijn. De politiek was namelijk dat lange leveringstijden in beginsel voor alle klanten zouden gelden. Indien trouwe gipsplaatklanten daarvan moeilijkheden zouden ondervinden, zou BG bij voorrang aan hen leveren, zo nodig ten koste van de niet loyale klanten. Daarentegen zou niet worden getracht problemen op te lossen die niet loyale klanten zouden ondervinden ten gevolge van langere leveringsperioden. BG heeft in een tijdens de procedure overgelegde brief bevestigd dat het beleid van BG is om in een periode van tijdelijke schaarste elke prioriteit bij een bestelling te geven aan trouwe BG-klanten.

(143) BG heeft beklemtoond dat gips niet kan worden bewaard en dat handelaren derhalve geen grote voorraden gips aanhouden. Hoewel voor handelaren de mogelijkheid ook bestaat om een levering gips te krijgen door zich tot andere leveranciers te wenden wanneer BG een langere levertijd heeft, zou zulks om verschillende redenen onhandig zijn. Hoewel gipsprodukten van verscheidene leveranciers gedurende een bepaalde tijd heel goed substitueerbaar zijn, staan stukadoors er aarzelend tegenover om vaak of gedurende een korte tijd van leverancier te wisselen, omdat elke gipssoort haar eigenaardigheden heeft wat aanbrengen en behandeling betreft waaraan stukadoors gewend moeten raken. Afgezien dus van het bezwaar dat op korte termijn andere produkten moeten worden gevonden voor hun behoeften en nog wel uit andere bron, zouden de handelaren nog met de mogelijkheid rekening moeten houden dat hun klanten de andere mogelijkheid niet willen. In een periode van schaarste is het voorts mogelijk dat leveranciers orders toewijzen op basis van de normale aankopen van hun eigen klanten.

(144) Tijdens de procedure betoogde BG dat het een volkomen normaal commercieel gebruik was dat in tijden van schaarste die klanten werden bevoordeeld waarmee zij een nauwe en wederzijds voordelige commerciële samenwerking had.

Het enige criterium om in aanmerking te komen voor levering van gips bij voorrang was het antwoord op de vraag of de klanten voorkwamen op een lijst van handelaren die ingevoerde gipsplaat verkochten. Er werd geen rekening mee gehouden of hij in een ander opzicht een goede klant van BG was geweest. Met name wordt niet erop gelet of deze afnemers efficiënt of met succes gips van BG hebben gekocht of daarvoor reclame hebben gemaakt dan wel of zij meer gips van BG hadden verkocht dan gips van haar concurrenten op de gipsmarkt. Bij elke selectie van de klanten van BG voor toewijzing van leverantie bij voorrang in tijden van gipstekort kunnen deze factoren van belang geweest zijn.

(145) Vastgesteld is dat in enkele gevallen door BG persoonlijk aan niet loyale gipsplaatklanten werd medegedeeld dat elke levering van gips bij voorrang uitsluitend aan loyale klanten zou geschieden. Deze politiek werd door een vertegenwoordiger van BG ook uiteengezet in een interview met de pers.

(146) Het beleid van BG in verband met gipsleveringen bij voorrang, wanneer er levertijden waren, kon klanten van BG ervan weerhouden ingevoerd gipsplaat te kopen doordat dat beleid van BG, een leverancier waarop zij voor bepaalde leveringen rekenden, erop wijst dat zij door deze als tweederangsklanten worden beschouwd. Het effect daarvan zou voortduren, aangezien de handelaren in een latere periode met levertijden dezelfde behandeling konden verwachten.

De regeling hield dus in hoofdzaak een voordeel in voor uitsluitend een bepaalde categorie klanten en vormt geen belangrijke straf voor klanten die niet tot die categorie behoorden. Niettemin vormde de vaststelling en toepassing van een politiek waarbij prioriteitsbestellingen waren voorbehouden aan klanten die geen ingevoerde gipsplaat in voorraad hadden, misbruik van BG's machtspositie bij de levering van gipsplaat, aangezien het criterium voor de keuze van de handelaren die in aanmerking kwamen voor prioriteitsleveringen van gips niet objectief gerechtvaardigd was, doch uitsluitend bedoeld om handelaren die slechts BG-gipsplaat verkochten te belonen en de handelaren die ingevoerde produkten verkochten, minder gunstig te behandelen. De regelingen konden mitsdien het toekomstige gedrag van BG-afnemers beïnvloeden door hen aan te sporen uitsluitend gipsplaat van BG te verkopen.

(147) BG heeft aangevoerd dat in de meeste, zo niet in alle gevallen, een bestelling van een niet loyale handelaar niet behoefde te worden uitgesteld om een prioriteitsbestelling uit te voeren en dat het maximum uitstel in ieder geval ten hoogste één dag kon zijn geweest. Dit argument wordt aanvaard.

Toch ontkent BG niet dat prioriteitsleveringen voor loyale handelaren waren gereserveerd en niet werden toegekend aan de handelaren die ingevoerde gipsplaat in voorraad hadden.

e) *Maatregelen om de import in Noord-Ierland te verhinderen*

(148) In juni 1985 maakte BG een einde aan de [...] korting op gipsplaat ten aanzien van de handelaren in Noord-Ierland die, naar zij vernam, voornemens waren Spaanse gipsplaat in te voeren. Deze maatregel was bedoeld als straf voor de handelaren die wilden importeren en om hen te ontmoedigen daartoe over te gaan. Onmiddellijk daarna werd een extra korting van [...] % op in te voeren gipsplaatafmetingen en van [...] % op alle gips aangeboden aan alle handelaren, op voorwaarde dat zij uitsluitend van BG zouden betrekken en geen ingevoerde gipsprodukten zouden verkopen. Deze kortingen waren bedoeld om de importeurs nog meer te straffen en hun de toegang tot andere handelaren voor de distributie van ingevoerde gipsplaat onmogelijk te maken. Door deze maatregelen kon ingevoerde gipsplaat niet slechts moeilijk op de markt worden gebracht en concurreren, doch werd ook druk uitgeoefend op de handelaren om alle invoer te staken. Deze druk werd nog sterker door de duidelijke aanwijzingen aan de importeurs dat BG niet voornemens was een deel van de markt op te geven alsmede door andere

aansporingen om de import te staken zoals het aanbod om een vertrouwelijke klantenkorting in te voeren waarvoor zij in aanmerking zouden komen, en om op een later tijdstip een goodwill-bedrag uit te keren indien de invoer was beëindigd. BG had succes met haar pogingen de betrokken handelaren ertoe te brengen de import stop te zetten en in de toekomst niet meer in te voeren.

(149) Alle bovengenoemde maatregelen van BG vormden misbruiken van een machtspositie voor zover zij ertoe strekten en tot gevolg hadden de invoer van Spaanse gipsplaat door de betrokken handelaren te beëindigen.

(150) De handelaarskortingen op te importeren gipsplaatgroottes en op gips, onder de voorwaarde dat de handelaren alle gipsprodukten, en met name gipsplaat, uitsluitend bij BG kochten, waren misbruiken.

(151) De korting op alle gipsprodukten voor belangrijke handelaren in Noord-Ierland van augustus tot december 1985, op voorwaarde dat BG de exclusieve leverancier zou zijn van gipsplaat, was eveneens een misbruik van de machtspositie van BG.

(152) De toekenning van de kortingen als bedoeld in de punten 150 en 151 op gips voor het bouwbedrijf in juni en augustus 1985, onder andere onder de voorwaarde dat handelaren geen ingevoerde gipsplaat verkochten, versterkte de exclusieve band tussen BG en de handelaren, aangezien een handelaar die ingevoerde gipsplaat verkocht, niet slechts de korting op gipsplaat zou verliezen, maar ook de korting op gips voor bouwdoeleinden. Uit stukken van BG blijkt dat deze kortingen inderdaad een sterke weerslag hadden op de getrouwheid van de afnemers.

E. Gevolgen voor het handelsverkeer tussen de Lid-Staten

(153) BG maakte misbruik van haar machtspositie in Groot-Brittannië door maatregelen waarbij klanten voor de levering van gipsplaten aan haar werden gebonden, of maatregelen die hen anderszins op onredelijke gronden ertoe brachten geen ingevoerde gipsplaten te verkopen. Aangezien BG de enige nationale producent was en haar enige concurrenten importeurs waren, waren deze maatregelen geschikt om de invoer uit andere Lid-Staten merkbaar ongunstig te beïnvloeden, met name uit Frankrijk en, met ingang van 1 januari 1986, Spanje, toen dit land tot de Gemeenschap toetrad. BG heeft betoogd dat de maatregelen waartegen de Commissie bezwaar maakt, niet ertoe strekten het handelsverkeer tussen Lid-Staten ongunstig te beïnvloeden. Zij stelt dat Spanje tot de Gemeenschap toetrad op 1 januari 1986 en beweert dat deze maatregelen uitsluitend waren ingegeven door de werkzaamheden van Iberian.

(154) De bindende afspraken met handelaren om dezen aan zich te binden hadden ten gevolge dat zowel Lafarge als Iberian geen zaken meer met hen deden. Het was eveneens duidelijk te voorspellen dat de regeling op een andere manier weerslag zou hebben op beide importeurs : BG was zich zeer wel bewust van het „domino-effect", dat wil zeggen dat de concurrerende activiteit van handelaren die gipsplaat van een importeur verkochten, anderen ertoe zou aanzetten te reageren met het produkt van de andere importeur, zodat het wegvallen van verkooppunten voor beide importeurs de positie van de handel onmiddellijk ongunstig kon beïnvloeden. De exclusiviteitsbetalingen ten slotte werden gedaan aan bepaalde handelaren die reeds klanten van Lafarge waren of geweest waren.

Nadat Spanje op 1 januari 1986 tot de Gemeenschap was toegetreden ging BG door met toepassing en uitbreiding van het systeem van betalingen om de handelaars te binden.

(155) Wat de weigering betreft om gips bij voorrang te leveren : deze gold voor handelaren die Lafarge-gipsplaat verkochten en voor handelaren die gipsplaat van Iberian verhandelden.

(156) BG heeft twee algemene argumenten aangevoerd inhoudende dat de concurrentiepositie van de importeurs zwak was en dat Lafarge vrijwillig zijn activiteiten in Groot-Brittannië beperkte. Geen van deze argumenten kan afbreuk doen aan de conclusie dat er een handelsverkeer tussen Lid-Staten bestond en dat de getroffen maatregelen het handelsverkeer ongunstig konden beïnvloeden. Aangezien het handelsverkeer tussen Staten reeds door andere factoren wordt beperkt, kunnen maatregelen die het handelsverkeer verder kunnen beperken, ook vallen onder het bereik van de mededingingsregels van het Verdrag. Dit is met name het geval indien de uitschakeling van dit handelsverkeer leidt tot versterking van een bijnamonopoliepositie in een Lid-Staat. In dit geval moest het handelsverkeer tussen Lid-Staten niet alleen op zich zelf als een bron van daadwerkelijke mededinging ten opzichte van BG op de gipsplaatmarkt worden gewaarborgd, doch tevens als een eventueel begin van de vestiging van nieuwe produktie-eenheden in Groot-Brittannië.

(157) Afgezien van de rechtstreekse gevolgen die de maatregelen van BG konden hebben voor de invoer van gipsplaat uit Frankrijk, waren deze maatregelen ook geschikt om Iberian uit te schakelen, althans ernstig te verzwakken, als concurrent van BG op de Britse markt en om de machtspositie van BG op die markt te versterken, inzonderheid haar krachtige positie ten opzichte van Lafarge en potentiële andere importeurs uit de Lid-Staten.

(158) Ook de uitschakeling van de mededinging door de groep handelaren die Spaanse gipsplaat in Noord-Ierland invoerden, was geschikt voor het herstel van de monopoliepositie van BG en haar marktpositie ten opzichte van potentiële importeurs uit de Lid-Staten. Het is hier bepaald geen theoretische aangelegenheid, omdat in het jongste verleden inderdaad gipsplaat van Lafarge in Noord-Ierland was ingevoerd. De exclusieve afnameovereenkomsten met handelaren verboden hen met name ingevoerde gipsplaat te verkopen. Zulks gold mitsdien niet slechts voor gipsplaat die van Spanje naar Noord-Ierland was ingevoerd, maar ook voor Epysa-gipsplaat die in Ierland in het vrije verkeer was en voor elke gipsplaat die uit om het even welke andere Lid-Staat geïmporteerd zou kunnen worden.

De maatregelen die getroffen zijn om invoer van Spaanse gipsplaat naar Noord-Ierland te voorkomen waren ten slotte geschikt om rechtstreekse gevolgen te hebben voor het handelsverkeer tussen Lid-Staten, aangezien BG de enige andere leverancier van gipsplaat in Noord-Ierland was, en alle gipsplaat die door BG in Noord-Ierland werd geleverd geproduceerd werd in en ingevoerd werd uit Ierland. Het feit dat BG in strijd met de mededingingsregels import uit Spanje in Noord-Ierland onmogelijk maakte was geschikt om de handelsstromen binnen de Gemeenschap te vervalsen en een handelsstroom op gang te brengen die niet zou hebben bestaan indien van misbruiken geen sprake was geweest.

(159) BG stelt dat de uitschakeling van de invoer door de vier handelaren waartegen BG optrad, geen invloed kon hebben op het handelsverkeer tussen Lid-Staten aangezien een andere onderneming, [...], daarna een begin maakte met de invoer van Spaanse gipsplaat naar Noord-Ierland. Dit argument gaat evenwel niet op. De stappen van BG om invoer uit te schakelen moeten op hun eigen merites worden beoordeeld in verband met de nadelige beïnvloeding van het handelsverkeer tussen Lid-Staten. De omstandigheid dat BG later om tactische redenen enige invoer van Spaanse gipsplaat toestond, en omdat de importeur slechts kleine hoeveelheden op de vrije markt verkocht, doet geen afbreuk aan de beoordeling van haar vroegere maatregelen tot uitschakeling van de invoer waartegen zij zich verzette.

III. GELDBOETEN

(160) Overeenkomstig artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17 mag de Commissie bij beschikking aan ondernemingen geldboeten opleggen van ten minste 1 000 en ten hoogste 1 000 000 ecu, of een bedrag van ten hoogste 10 % van de omzet van elk der betrokken ondernemingen in het voorgaande boekjaar, wanneer zij opzettelijk of uit onachtzaamheid inbreuk maken op artikel 85, lid 1, of artikel 86 van het EEG-Verdrag.

(161) De Commissie is van oordeel dat geldboeten moeten worden opgelegd. Bij de vaststelling van de hoogte van de geldboete moet rekening worden gehouden met de ernst en de duur van de misbruiken, alsmede met de totale omzet van BPB en haar omzet in de gipsplaatsector in Groot-Brittannië en Noord-Ierland.

(162) De Commissie is van oordeel dat de regeling waarbij bepaalde handelaren in Groot-Brittannië aan BG waren gebonden voor de aankoop van gipsplaatprodukten, een ernstig misbruik van de machtspositie van BG vormde. Dit misbruik was vanwege twee bijzondere aspecten van de regeling des te ernstiger: in de eerste plaats vormden de meeste betalingen een structuur waarin BG deze regeling geleidelijk aanbood aan belangrijke handelaren die klanten van Iberian waren geworden. De bedoeling was om Iberian af te schrikken en te verzwakken als concurrent door klanten van deze onderneming weg te halen en haar verkoop- en distributiekosten te doen stijgen. In de tweede plaats deed BG aan de betrokken handelaren vanwege deze exclusieve afnamebinding betalingen. De omstandigheid dat deze betalingen op een bepaalde wijze moesten worden gebruikt, namelijk als bijdrage in de promotiekosten van de handelaren, vermindert het verwijtbare karakter van die betalingen slechts marginaal.

Het feit dat de betalingen gedaan kunnen zijn als reactie op verzoeken van belangrijke handelaren om erkenning van hun sterke inkooppositie doet aan deze beoordeling geen afbreuk. Niet nodig was het om een dergelijke erkenning aan een exclusieve afname te binden.

(163) BG heeft eveneens gesteld, zonder enig bewijs daarvoor aan te voeren, dat bepaalde handelaren het initiatief hebben genomen aan te bieden weer uitsluitend bij BG te kopen als compensatie voor een bepaalde vorm van kortingen. Vast staat evenwel dat de betalingen vanaf het begin als beloning waren bedoeld voor handelaren die uitsluitend bij BG zouden kopen.

(164) In juli 1985 begon BG met de toepassing van deze regeling. Deze regeling werd in augustus 1986 na verificaties door de Commissie beëindigd.

(165) De Commissie is van mening dat misbruiken in Noord-Ierland van BPB's machtspositie in Ierland en Noord-Ierland ook aanleiding geven tot het opleggen van een geldboete.

(166) BG heeft aangevoerd dat zij bij het treffen van de genomen maatregelen ernaar streefde een door haar als oneerlijk beschouwde mededinging uit te schakelen op grond, dat de importerende handelaren een ongerechtvaardigd voordeel boven andere handelaren zouden hebben behaald, dat zij beschouwde als een ernstige bedreiging voor de verkoop van BG, gelet op de sterke marktpositie van de betrokken handelaren. BG voert met name aan dat zij bezorgd was dat de importeurs ingevoerde gipsplaat zouden verkopen tegen lokprijzen, en dat zulks schade zou toebrengen aan de betrekkingen die tussen de handelaren in bouwmaterialen en tussen deze handelaren en BG op de gipsplatenmarkt bestonden. De gegevens waarover BG beschikte wezen namelijk erop dat invoer slechts lonend zou zijn indien de importeurs tegen prijzen verkochten die vrijwel gelijk waren aan die van BG, zodat de importeurs vanwege de invoer niet meer de gelegenheid zouden hebben om gipsplaat tegen aantrekkelijke prijzen te verkopen. Geen van deze overwegingen kan als een rechtvaardiging worden beschouwd van de maatregelen deze mededinging uit te schakelen.

(167) BG stelt eveneens dat zij afwees met de importeurs een overeenkomst inzake prijzen en marktverdeling aan te gaan. Op dit punt wordt geen kritiek uitgeoefend op BG.

(168) BG heeft ten slotte opgemerkt dat Epysa haar toezegging aan de Commissie van 26 maart 1985 inzake de prijzen niet zou zijn nagekomen. Deze vormde een onderdeel van de overeenkomst met de handelaren die de invoer staakten, om BG een kopie te doen toekomen van de voor hen bestemde factuur van Epysa en gelet op de latere samenwerking van de handelaren met BG die op de hoogte moet zijn van Epysa's exportprijzen. Zij heeft in ieder geval geen klacht ingediend overeenkomstig de anti-dumpingregels van de Gemeenschap in verband met een eventuele niet-nakoming van de verbintenis in Ierland.

(169) De Commissie is van oordeel dat in dit geval geen geldboete moet worden opgelegd vanwege het feit dat in augustus 1985 leveringen van gips bij voorrang voor loyale gipsplaatklanten werden gereserveerd, gezien de beperkte rechtstreekse gevolgen van deze maatregel in de praktijk en het ontbreken van een sluitend bewijs in verband met de vraag, in hoeverre de onrechtstreekse gevolgen zich op langere termijn zouden doen gevoelen.

(170) Naar het oordeel van de Commissie werden de misbruiken waarvoor een geldboete moet worden opgelegd, met opzet gepleegd. In Groot-Brittannië had BG het welbewuste voornemen om door middel van de door haar getroffen maatregelen de klanten aan zich te binden. De maatregelen van BG in Noord-Ierland waren met name erop gericht om de import door de [...] handelaren te beëindigen en om de handelaren aan BG te binden, gezien de concurrentie van ingevoerde produkten.

(171) In de loop van de procedure heeft BG een „tegenklacht" ingediend waarin gesteld werd dat Epysa een grotere produktiecapaciteit had dan voor de hoeveelheid die zij in Spanje kon verkopen, en dat deze onderneming derhalve grote hoeveelheden uitvoerde, vooral naar het Verenigd Koninkrijk. Gesteld werd dat de exportprijzen van Epysa beduidend lager waren dan haar binnenlandse prijzen. De door BG aangevoerde feiten wijzen niet op een inbreuk op de artikelen 85 of 86 van het Verdrag in verband met de uitvoer van Epysa naar Groot-Brittannië of Ierland na de toetreding van Spanje tot de Gemeenschap. Evenmin is een klacht ingediend overeenkomstig de anti-dumpingregels met betrekking tot de uitvoer van Spaanse gipsplaat naar Groot-Brittannië.

(172) De omstandigheid, dat de concurrent van een leverancier met een machtspositie gipsplaat tegen lagere prijzen kan verkrijgen en verkopen, kan geen rechtvaardiging vormen voor abusieve maatregelen door de leverancier met een machtspositie ten einde deze concurrentie het hoofd te bieden.

(173) Bij de vaststelling van de geldboete houdt de Commissie niettemin rekening met de omstandigheid dat, toen de exclusieve afnameovereenkomsten in Groot-Brittannië werden toegepast, Spanje geen lid van de Gemeenschap was en dat deze regeling na de toetreding van Spanje nog slechts zeven maanden werd voortgezet. De regeling was opgezet als reactie op invoer uit Spanje. De Commissie neemt eveneens in aanmerking dat de speciale maatregelen in Noord-Ierland tegen de Spaanse invoer waren gericht in een tijd dat Spanje geen Lid-Staat van de Gemeenschap was. De uitsluiting van rechtstreekse invoer uit Spanje, gedurende de tijd dat Spanje geen Lid-Staat was, zou op zichzelf vóór 1 januari 1986 geen rechtstreekse uitwerking op de tussenstaatse handel hebben in de onderhavige zaak en dit gebeurde ook niet, aangezien er vanuit het Verenigd Koninkrijk naar andere Lid-Staten geen wederexport van Spaanse gipsplaat plaatsvond.

(174) In verband met de invoer uit Spanje toen Spanje nog geen Lid-Staat was, betrekt de Commissie eveneens in haar beschouwing dat de exportprijzen van Epysa-gipsplaat duidelijk aanzienlijk lager waren dan haar binnenlandse prijzen in Spanje,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

Britisch Gypsum Ltd heeft tussen juli 1985 en augustus 1986 artikel 86 van het EEG-Verdrag geschonden door misbruik te maken van haar machtspositie bij de levering

van gipsplaat in Groot-Brittannië door een regeling van betalingen aan handelaren in bouwmaterialen die erin toestemden gipsplaat uitsluitend bij Britisch Gypsum Ltd te kopen.

Artikel 2

British Gypsum Ltd heeft artikel 86 van het EEG-Verdrag geschonden door in juli en augustus 1985 een beleid tot uitvoering te brengen waarbij klanten die geen ingevoerde gipsplaat verkochten, werden bevoordeeld door de toewijzing van bestellingen met voorrang voor de levering van gips voor het bouwbedrijf toen voor dat produkt een langere leveringstermijn gold bij de levering van gipsplaat in Groot-Brittannië.

Artikel 3

BPB Industries plc heeft, langs haar dochteronderneming British Gypsum Ltd om, artikel 86 van het EEG-Verdrag geschonden door misbruik te maken van haar machtspositie bij de levering van gipsplaat in Ierland en Noord-Ierland :

— in juni en juli 1985 door met succes druk uit te oefenen op en daardoor toestemming te krijgen van een consortium van importeurs om van invoer van gipsplaat naar Noord-Ierland af te zien ;

— door een reeks kortingen op BG-produkten, verkocht aan handelaren in bouwmaterialen in Noord-Ierland tussen juni en december 1985 op voorwaarde dat zij in het geheel geen ingevoerde gipsplaat verkochten.

Artikel 4

De volgende geldboeten worden opgelegd :

— British Gypsum Ltd : een geldboete van 3 000 000 ecu wegens de inbreuken op artikel 86 van het Verdrag, bedoeld in artikel 1 ;

— BPB Industries plc : een geldboete van 150 000 ecu wegens de inbreuken op artikel 86 van het Verdrag, bedoeld in artikel 3.

Artikel 5

De geldboeten dienen te worden voldaan door storting of overschrijving

a) op rekeningnummer 59000204 ten name van de Commissie van de Europese Gemeenschappen, Brussel (voor betaling in ecu), Lloyds Bank plc, The Manager, Payments Section, Overseas Centre, PO Box 63, 38a Paradise Street, Birmingham BI 2AB, of

b) op rekeningnummer 108.63.41 ten name van de Commissie van de Europese Gemeenschappen (voor betalingen in pond sterling), Lloyds Bank plc, Overseas Department, PO Box 19, 6 Eastcheap, London EC39 3AB,

binnen drie maanden na kennisgeving van deze beschikking. Na afloop van deze periode is op geldboeten automatisch rente verschuldigd tegen de rentevoet die het Europees Fonds voor Monetaire Samenwerking voor zijn ecu-verrichtingen toepast op de eerste werkdag van de maand waarin deze beschikking is gegeven, vermeerderd met 3,5 percentpunten, zijnde 7,50 %. Worden betalingen verricht in pond sterling dan dient de valutakoers van de dag die aan de betaling voorafgaat te worden toegepast.

Artikel 6

Deze beschikking is gericht tot :

BPB Industries plc,
Langley Park House,
Uxbridge Road,
Slough SL3 6DU,
United Kingdom ;

en

British Gypsum Ltd,
Ruddington Hall,
Loughborough Road,
Ruddington,
Nottingham NG11 6LX,
United Kingdom.

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

Gedaan te Brussel, 5 december 1988.

Voor de Commissie

Peter SUTHERLAND

Lid van de Commissie