II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 5. december 1988

om en procedure i henhold til EØF-Traktatens artikel 86

(IV/31.900, BPB Industries plc)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(89/22/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til Traktaten om Oprettelse af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af bestemmelserne i Traktatens artikler 85 og 86 (1), senest ændret ved akten vedrørende Spaniens og Portugals tiltrædelse, særlig artikel 3 og 15,

under henvisning til den begæring, som Iberian Trading UK Limited, i det følgende benævnt Iberian, indgav til Kommissionen den 17. juni 1986 med det formål at få konstateret, at BPB Industries plc havde overtrådt artikel 86,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 3. december 1987 om at indlede en procedure,

efter at have givet de berørte virksomheder lejlighed til at udtale sig vedrørende de af Kommissionen fremførte klagepunkter, jf. artikel 19, stk. 1, i forordning nr. 17 samt Kommissionens forordning nr. 99/63/EØF af 25. juli 1963 om udtalelser i henhold til artikel 19, stk. 1 og 2, i Rådets forordning nr. 17 (2),

efter høring af Det Rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

I. SAGSFREMSTILLING

(1) Denne beslutning vedrører BPB Industries plc's og dets datterselskab British Gypsum Limited's praksis i Det Forenede Kongerige og Irland, som udgør misbrug af sin dominerende stilling inden for levering af gipsplader.

A. Virksomhederne

(2) BPB Industries plc, i det følgende sammen med datterselskaberne benævnt BPB, er et britisk holdingselskab under en større koncern med verdensomspændende interesser, bl.a. i gipsprodukter og andre byggematerialer, papir og pap. BPB havde en konsolideret nettoomsætning på 750 mio £ (1 116 mio ECU) i det regnskabsår, der udløb i marts 1987.

(3) I Storbritannien opererer BPB inden for pudsematerialer og gipsplader til byggeri, hovedsagelig gennem et helejet datterselskab British Gypsum Ltd, i det følgende benævnt BG. Ud over gipsplader og pudsematerialer til byggeriet fremstiller BG blandt sine gipsprodukter også pudsematerialer til industriel brug og knust gipssten, som benyttes i store mængder til fremstilling af cement samt i forskellige andre erhvervsgrene.

(4) I Irland fremstilles gipsprodukter, og navnlig pudsematerialer og gipsplader til byggeri af BPB's irske datterselskab Gypsum Industries plc, i det følgende benævnt GIL, som leverer til markedet i Irland og gennem BG Nordirland. BPB's omsætning i Det Forenede Kongerige inden for byggematerialer udgjorde 350 mio £ (521 mio ECU) i 1987 med et driftsoverskud på 63 mio £ (94 mio ECU).

(1) EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.
(2) EFT nr. 127 af 20. 8. 1963, s. 2268/63.

(5) BPB er den største producent af gipsplader i verden uden for USA. Det kontrollerer ca. halvdelen af produktionskapaciteten for gipsplader i Fællesskabet. I Storbritannien producerer BG gipsplader på 8 fabrikker beliggende i det centrale, sydøstlige og nordlige England. BPB's salg af gipsplader og tilbehør i 1985/1986 udgjorde (...) £ [1] (...) ECU i Storbritannien, (...) £ Ir. i Nordirland (...) ECU og (...) £ Ir. (...) ECU i Irland. BPB leverer normalt til det britiske marked for gipsplader fra fabrikker i Storbritannien, hvorimod fabrikker i Irland forsyner markedet i Irland og Nordirland.

(6) BPB har andetsteds i EØF interesser i andre producenter af gipsplader. Dets franske datterselskab, Placoplatre SA, er den største producent og den førende på markedet i Frankrig med en markedsandel på ca. 50 %. Gyproc Benelux SA, i hvilken virksomhed det besidder 45 % af kapitalen, er den største leverandør i Belgien og Nederlandene og opererer tillige gennem datterselskaber i Forbundsrepublikken Tyskland.

(7) BPB har desuden vigtige interesser i store producenter af gipsplader i Skandinavien og Canada. I 1987 overtog det gipspladeinteresserne i Rigips, som er den næststørste producent i Tyskland. Det har fornylig investeret i producenter af gips- og pudsematerialer i Spanien og Italien.

B. Produkterne

(8) En gipsplade består af en kerne af gips, som er beklædt på begge sider af tykt papir. Den tilskæres i forskellige størrelser og leveres hovedsagelig i to gængse tykkelser. Gipspladernes brandsikkerhed kan forbedres ved hjælp af additiver, som tilsættes gipskernen i fremstillingsstadiet. Sådanne plader sælges af BG under betegnelsen »Fireline«.

(9) Gipsplader kan undergå efterfølgende bearbejdning, f.eks. laminering med andre materialer med henblik på at give dem bedre varme- eller lydisolerende egenskaber eller fugtspærre. De kan endvidere overtrækkes med en plastfilm for at give overfladen en præfabrikeret finish. Gipsplader kan også forarbejdes til præfabrikerede skillevægge, som består af to eller flere lag gipsplader, som fæstnes på begge sider af en cellekerne. Af de 130 mio m² gipsplader, som BG solgte i Det Forenede Kongerige i 1985, var ca. 90 % standardgipsplader, der ikke havde været genstand for efterfølgende bearbejdning eller tilsætning af særlige additiver.

(10) Gipsplader anvendes hovedsagelig til lofter og beklædning af inder- og ydermure i boligbyggeri og bygning eller beklædning af indermure i erhvervsbygninger, administrative bygninger og institutioner, særlig kontorer. De vigtigste kvaliteter ved gipsplader, som gør dem mere tiltrækkende for kunderne set i forhold til andre pladematerialer til byggeformål, er deres dekorative overflade, deres stabilitet, hårdhed, brandsikkerhed og prisbillighed.

a) *Distributionen af gipsplader*

(11) Næsten alle gipsplader, som bruges i Det Forenede Kongerige og Irland, leveres gennem grossister i byggematerialer. Først fra 1976 har BG leveret til storforbrugere i Storbritannien på samme vilkår som for grossister på grundlag af et tilsagn til Office of Fair Trading. En større bruger er ifølge den nugældende definition en virksomhed, som har indkøbt mindst 80 000 m² gipsplader i de seneste 12 måneder forud for ordrens afgivelse. BG sælger mindre end 10 % af sine gipsplader direkte til brugerne.

(12) Grossister i byggematerialer har traditionelt spillet en rolle med hensyn til lagerføring og distribution af produkterne. BPB har understreget, at der kun gennem engroslagre kan opretholdes et net for distribution til et meget stort antal kunder i byggeindustrien. Grossisterne spiller imidlertid også en vigtig rolle som kreditgivere til byggevirksomheder. I den relevante periode var der en stigende tendens til en koncentration på grossister i byggematerialer, hvor de store landsdækkende eller regionale engroskæder vandt frem på bekostning af mindre grossister, som typisk er familievirksomheder med kun få afdelinger. I adskillige tilfælde er mindre grossister blevet overtaget af store forretningskæder.

b) *Markedet for gipsplader*

(13) Det marked, hvor BPB har misbrugt sin dominerende stilling, er markedet for levering af gipsplader, og den konkurrence, som har været påvirket af dette misbrug, er konkurrencen fra andre leverandører af gipsplader.

(14) BG mener, at standard- og specialplader skal betragtes som et enkelt marked. Standardplader, som benyttes sammen med andre materialer, hvorved der opnås en varme- eller lydisoleringseffekt eller en fugtspærreeffekt, kan i vid udstrækning træde i stedet for specialplader, som indeholder disse materialer. Brandhæmmende plader,

[1] I den offentliggjorte udgave af denne beslutning udelades visse af tallene herefter i medfør af bestemmelserne i artikel 21 i forordning nr. 17 om bevarelse af forretningshemmeligheder.

som fremstilles ved tilsætning af forskellige andre materialer til gipsen i den indledende fremstillingsfase, kan i vid udstrækning træde i stedet for andre pladetyper, hvor der anvendes standardplader, til mange anvendelsesformål.

(15) BG har anført under proceduren, at traditionel vådpudsning er et alternativ til gipsplader ved beklædning af murflader. BG har fremlagt bevis for, at de med vådpudsning direkte forbundne omkostninger er lavere end i forbindelse med beklædning med plader. En af de større fordele ved pladebeklædning er, at pladerne kan installeres hurtigere, og man undgår den tørretid, som er forbundet med traditionel vådpudsning, således at bygninger kan færdiggøres til indflytning hurtigere. Disse fordele er i særdeleshed af betydning for større byggeprojekter eller projekter, der omfatter flere enheder, samt præfabrikerede bygninger eller typehusbyggeri.

(16) BG hævder, at 60 % af murfladerne i byggeriet i Storbritannien beklædes med gipsplader og 40 % vådpudses. Pudsning sker bl.a. i tilfælde, hvor beklædning med gipsplader er en enten teknisk eller økonomisk uegnet løsning. Det gælder f.eks. i forbindelse med udbedring af puds eller i større industribygninger, hvor store mængder gips kan sprøjtes direkte på murflader.

BG mener selv, at vådpudsning inden for de gængse byggemetoder er en så vel forankret metode, at den ikke umiddelbart kan lade sig erstatte af beklædning med plader. BG søger at opnå den bedst mulige stilling i vådpudsningsektoren ved at tilbyde pudsematerialer, der specifikt er fremstillet til benyttelse på forskellige murflader. BG er den eneste producent af pudsematerialer til byggeriet i Det Forenede Kongerige og Irland og dækker over halvdelen af efterspørgslen på vådpudsningsmarkedet. En yderligere udvikling i tendensen i retning af større benyttelse af plader til beklædning i stedet for vådpudsning vil i vid udstrækning ske på bekostning af BG's salg af pudsematerialer.

(17) BG skønner endvidere, at gipsplader tegner sig for ca. 56 % af markedet for skillevægge. I dette tal er der medtaget forskellige materialetyper, som ikke er gipsbaserede, og som i henseende til omkostninger og egenskaber ikke betragtes som et alternativ i det overvejende flertal af anvendelsesformålene for gipsplader. Der er tale om såvel boligbyggeri som forretningsbygninger og industribygninger. I sidstnævnte tilfælde anvendes gipsplader i mindre grad, medens de finder større brug ved opsætning af skillevægge i boligbyggeri. En ekspert, som klageren har konsulteret, anslår, at 80 % af skillevæggene i nyt boligbyggeri beklædes med gipsplader. BPB's tal, som er nævnt ovenfor, stemmer i vid udstrækning med dette skøn.

Dokumentation fra BPB vedrørende boligbyggeriet antyder, at over 90 % af alle lofter beklædes med gipsplader, medens denne procentdel er lavere inden for forretningsbygninger og industribygninger. I sidstnævnte tilfælde er der også tale om nedforskallede lofter, til hvilke gipsplader er af relativ begrænset anvendelighed.

(18) I en vurdering af den konkurrence, som gipsplader møder fra vådpudsningsmaterialer, er udbudstrukturen også relevant. I modsætning til BG's stilling inden for udbud af forarbejdede gipsplader er markedet for vådpudsning kendetegnet ved et stort antal mindre uafhængige pudsefirmaer. Det ville endvidere tage flere år (2 1/2 til 3 år ifølge BG, 5 år ifølge Iberian), før der kunne ske en væsentlig stigning i andelen af murflader, som vådpudses, fordi der skal uddannes flere faglærte gipsarbejdere.

(19) Det fremgår af dokumenter fra BG, at BG ikke betragter et alternativ såsom vådpudsning som et element, der kan begrænse dets frihed med hensyn til fastsættelse af priser på gipsplader. BG betragter derimod alternative leverancer af gipsplader til konkurrencedygtige priser som en hæmmende faktor, og når sådan priskonkurrence fra andre leverandører af gipsplader var fjernet, ville det være i stand til at hæve sine priser med henblik på at indhente det indkomsttab, som det havde lidt på grund af tidligere prisnedsættelser som reaktion på konkurrencen på gipsplader, eller med henblik på at dække omkostningerne ind ved de rabatter, det havde indrømmet kunderne som følge af denne priskonkurrence.

(20) Under den administrative procedure erkendte BPB, at det havde en dominerende stilling inden for levering af gipsplader i Storbritannien og Irland.

C. De geografiske markeder

(21) BPB fremstiller gipspladeprodukter i Frankrig og Irland. Det har normalt ikke leveret til det britiske marked fra disse fabrikker. Disse to markeder er på samme måde ikke blevet forsynet med varer fra Storbritannien. BG anslog i 1986, at omkostningerne ved forsendelse af gipsplader fra Zaragoza til Shoreham frit lastbil udgjorde (...) £ pr. 100 m^2 standardgipsplader på 12,5 mm eller (...) % af BG's pris ab fabrik for dette produkt på daværende tidspunkt.

Det er ikke BG's normale praksis at levere til kunder i Nordirland fra fabrikker i Storbritannien. Det ville ikke være rentabelt i priskonkurrencen med gipsplader leveret fra Irland. BG tillader dog kunder i Nordirland at købe gipsplader fra fabrikker i Storbritannien, hvor disse kunder af andre end økonomiske grunde insisterer herpå.

(22) Lafarge UK Ltd, i det følgende benævnt Lafarge, og Iberian har ganske vist leveret importerede gipsplader i Storbritannien, men kun i relativt små mængder, som lige netop har givet dem mulighed for at vinde fodfæste på markedet. Hvis en leverandør skulle ønske at øge sit salg af gipsplader i Storbritannien i større målestok, ville han blive nødt til at oprette produktionsfaciliteter der, hvilket det efter forlydende var Lafarge's hensigt ved udgangen af 1985. Redland Plasterboard, som er et konsortium, der ledes af en stor britisk koncern inden for byggematerialer, bebudede fornylig, at den ville begynde at importere gipsplader med henblik på at etablere sin stilling på markedet, indtil de to gipspladefabrikker, som den er i færd med at opføre i Storbritannien, og hvis færdiggørelse vil vare to år, bliver operative. Knauf, som er den største tyske producent af gipsplader, har haft samme idé, og har også fornylig bebudet, at den agtede at opføre en fabrik i Storbritannien.

(23) I Nordirland sælger BG gipsplader fremstillet på dets irske datterselskabs, GIL's, fabrik. GIL sælger selv sine egne gipsplader i Irland.

(24) Storbritannien og det irske område som helhed (nord og syd) er de eneste områder i EØF, hvor BPB både er eneste producent og indtager en næsten monopolstilling inden for levering af gipsplader.

D. Markedet i Storbritannien

a) *BG's prisstruktur*

(25) BG opererer på grundlag af et tilsagn afgivet til de britiske konkurrencemyndigheder i 1976 i Storbritannien med såvel priser ab fabrik som priser frit leveret for gipsplader. Sidstnævnte priser skal afspejle de gennemsnitlige omkostninger ved transport til leveringsstedet på grundlag af en geografisk opdeling i 64 distrikter baseret på de engelske og walisiske grevskaber og de skotske regioner. Priserne ab fabrik omfatter lasteomkostninger og er i realiteten priser frit lastbil.

(26) Priserne ab fabrik og priserne frit leveret samt de øvrige leveringsbetingelser fremgår af en prisliste, som udleveres til kunderne. På grund af den geografiske fordeling af BG's produktionsanlæg varierer priserne frit leveret i de forskellige dele af Storbritannien betydeligt. Beregnet på grundlag af en 20 tons lastbilslast af standardplader ligger priserne i de fleste områder ikke mere end 4 % over den laveste pris frit leveret, som gælder for Nottinghamshire. Transportomkostningernes indvirkning på priserne frit leveret er imidlertid større i Vest-Wales (mellem 5 og 6,5 %) og særlig i det nordlige Skotland (mellem 5,5 og 14,5 %) samt i hele det sydvestlige England (fra 5 % i Wiltshire til 14 % i Cornwall). I den sydvestlige del af England varierer forskellen i forhold til priserne ab fabrik mellem 7,5 % og 16,5 %.

Priserne frit leveret for de enkelte områder afhænger også af størrelsen af den pågældende sending. For standardgipsplader var der i den relevante periode følgende fem prisniveauer:

Prisklasse (ca.)	Sendingens størrelse	
	m²	Ton (ca.)
A	2 400	20
B	over 1 850	over 15,5
C	over 900	over 7,5
D	over 450	over 3,8
E	over 225	over 1,9

(NB. Beregnet pr. m² gipsplade af tykkelse 9,5 mm, idet andre tykkelser omregnes).

(27) I Cornwall's tilfælde, hvor transportelementet i priserne frit leveret er det højeste i England, udgør standardtillægget for prisklasse B og C 0,6 % henholdsvis 1,8 % over priserne i henhold til prisklasse A. For sendinger i henhold til prisklasse D udgør tillægget 3,9 % og for prisklasse E 17 % under hensyntagen til den yderligere grossistrabat for sendinger i henhold til prisklasse D og E. Grossister eller brugere kan enten levere til »lager«, dvs. kundens lagerbygning, eller »byggeplads«, dvs. leveret på det sted, hvor produktet benyttes, og priszonen bestemmes i forhold til leveringsstedet. Ca. 90 % af BG's ordrer leveres på grundlag af prisklasse A, B eller C. De fleste leverancer på grundlag af prisklasse D og E er leverancer til »byggepladsen«, i hvilket tilfælde den højere pris udlignes ved den besparelse, som grossisten opnår ved ikke at skulle oplagre varerne og selv levere dem, da leverancen foretages direkte af BG til grossistens kunde.

(28) For at kunne opnå priser ab fabrik skal køberne kunne lade en komplet 20 tons last afhente med egnede køretøjer. Hvorvidt kunderne vælger at få

gipspladerne leveret eller selv at afhente dem, må de hver især selv tage stilling til på grundlag af en rentabilitetsberegning, hvori der tages hensyn til, at der skal aftages en mindstemængde ved afhentning, til muligheden for at skaffe en returlast til køretøjerne, samt til de administrative byrder, der er forbundet med at tilrettelægge transport og finde returlaster. I praksis afhentes kun en meget lille del af ordrerne, skønt afhentning i visse områder, som f. eks. Devon, er mere hyppigt forekommende.

(29) For at opnå forsyninger fra BPB og grossistrabatter skal grossister opfylde visse krav med hensyn til f. eks. tørdeponeringsfaciliteter, adgang for køretøjer til aflevering af varerne, erfaring inden for håndtering og salg af gipsplader, kreditreferencer og forventning om en rimelig omsætning af gipsplader. Små grossister, som ikke køber direkte fra BPB, men fra andre grossister, kan normalt forvente at få del i den grossistrabat, som sælgeren har opnået.

b) *Import*

(30) Før 1982 var der ingen regelmæssig import af gipsplader i Storbritannien. På det tidspunkt begyndte Lafrage, som indgår i den franske cement- og gipskoncern, Lafarge Coppée, at importere gipsplader produceret i Frankrig.

(31) Lafarge koncentrerede i hovedsagen sine aktiviteter i det sydlige England og importerede gennem Grays i Essex. Lafarge's sortiment af standard- og specialplader var betydelig mindre end BG's. Set på det grundlag, som BG har benyttet som sammenligning af varesortimenterne, tilbød Lafarge 35 artikler mod BG's 331.

(32) Lafarge øgede gradvis sin import fra 590 000 m² i 1983 til 1,9 mio m² i 1984 og til et hidtil højeste niveau i begyndelsen af 1985. De endelige tal for 1985 var 3,3 mio m² og for de første 6 måneder af 1986 1,5 mio m².

(33) Lafarge's prisstruktur var næsten identisk med BG's, selv om dets priser i begyndelsen var lidt lavere. Fra begyndelsen af 1985 fremgår det løbende af situationsrapporter til BG, at Lafarge ikke søgte at ekspandere sine aktiviteter, idet det antydedes, at Lafarge havde nået sine målsætninger for salg i Det Forenede Kongerige, og at det koncentrerede sig om et begrænset antal kunder. Med virkning fra den 29. april 1985 satte Lafarge sine priser op, idet områdepriserne blev fastsat til et niveau over BG's priser i mange områder, og priserne ab fabrik blev afstemt efter BG's priser. Det hed i efterfølgende situationsrapporter, at Lafarge ikke gjorde denne prisforhøjelse gældende over for det lille antal større kunder, som det nu koncentrerede sig om, og at en række andre grossister, over for hvem prisforhøjelsen var blevet gjort gældende, nu købte flere gipsplader fra BG eller var gået fuldstændig over til BG.

(34) BG fortsatte dog med at betragte Lafarge som en konkurrent på det britiske marked for gipsplader. BG drøftede i april 1986, hvorledes det kunne reagere på konkurrencen fra importerede varer, og en af disse muligheder var at »lægge pres på Lafarge, for at få denne virksomhed til at gøre deres seneste prisforhøjelse gældende for alle«, idet dette endnu ikke var tilfældet for større kunder.

Der var forlydender om, at Lafarge ved specielt at koncentrere sine aktiviteter om et begrænset antal kunder var i stand til at yde disse kunder en leveringsservice, som generelt blev betragtet som mere fleksibel og mere pålidelig end BG's service.

Ved flere lejligheder blev det indberettet, at Lafarge var ude af stand til at opretholde normale leverancer til mange af sine kunder som følge af forsyningsvanskeligheder på grund af dets afhængighed af en enkel fabrik i Frankrig og afskibnings- og transportproblemer.

(35) I maj 1984 begyndte Iberian at importere gipsplader fremstillet af Espanola de Placas de Yeso, i det følgende benævnt EPYSA, i Nordspanien, gennem havnen i Shoreham på Englands sydkyst. De fleste af Iberian's aktiviteter lå oprindeligt i Nord- og Midtengland, men omkring marts 1985 blev de i vid udstrækning koncentreret om Sydengland. Omkring januar 1986 begyndte Iberian ligeledes at importere gennem Exmouth i Sydvestengland.

(36) Iberian's import i Storbritannien udgjorde 600 000 m² i 1984, 1,8 mio m² i 1985 og 860 000 m² i januar til juni 1986.

(37) Iberian førte i sin prispolitik samme priser ab lager i Shoreham og Exmouth. Priserne var lavere end BG's priser, og differencen svingede generelt mellem 5 % og 7 %, idet der også forekom større eller mindre udsving. I samme områder, i særdeleshed det sydvestlige England, hvor Iberian opererede ud fra Exmouth, havde Iberian's kunder en betydelig omkostningsfordel i forhold til BG's kunder, for hvem prisen frit leveret fra East Leake i Cornwall lå 16,5 % over BG's pris ab fabrik. I realiteten var prisforskellen ikke så stor, idet mange kunder sparede penge ved at afhente varerne på BG's fabrik til samlede omkostninger, der var betydeligt lavere end prisen frit leveret.

(38) Iberian's varesortiment var begrænset til et udvalg af standardgipsplader af forskellige dimensioner. BG har beregnet, at Iberian kunne levere 11 produkter af forskellige dimensioner og specifikationer mod BG's 331.

(39) BG har oplyst, at Iberian var udsat for leveringsvanskeligheder ved forskellige lejligheder som følge af produktionssvigt på EPYSA's fabrik, en havnestrejke og andre afskibnings- og transportproblemer. En af ulemperne for grossisterne ved at købe fra Iberian var risikoen for en afbrydelse i leveringerne, hvilket bevirkede, at grossister, som forhandlede spanske gipsplader, var nødt til at føre større lagre, end hvis de købte produkterne fra BG, og kunne komme ud for, at de i tilfælde af en alvorlig afbrydelse i leveringerne ikke ville kunne forsyne deres kunder med spanske gipsplader på normal vis. I sådanne tilfælde kunne grossisten enten henvende sig til en anden leverandør eller advare kunderne om, at leverancerne ville blive afbrudt. Iberian forsøgte dog at opretholde regelmæssige leverancer til sine bedste kunder.

(40) I begyndelsen af 1985 erfarede BG, at Iberian's leverandør, EPYSA, havde hævet sine eksportpriser. Denne forhøjelse slog igennem på Iberian's priser, selv om visse af Iberian's kunder tilsyneladende i begyndelsen slap med en mindre prisforhøjelse.

c) *BG's markedsstilling*

(41) I 1985 og 1986 leverede BG ca. 96 % af alle gipsplader i Det Forenede Kongerige og en lignende andel i Storbritannien, medens resten fordelte sig på Lafarge og Iberian.

(42) Under proceduren har BG peget på mange faktorer, som har gjort kunderne tilbøjelige til at foretrække BG frem for dettes konkurrenter som leverandør af gipsplader. BG har understreget den »komplette service«, som det yder. Det leverer en komplet serie af standard- og specialgipspladeprodukter, tilbehør og systemer, som dækker så at sige alle behov i anvendelsen af gipsplader. Alle disse produkter fremstilles af BG selv med undtagelse af enkelte former for tilbehør, som indkøbes. BG-gipsplader leveres i mange forskellige typer, dimensioner og tykkelser. Produktviften er meget bredere end, hvad en importør med økonomisk rimelighed vil kunne tilbyde. BPB hævder, at den eneste økonomiske måde at forsyne markedet på, såvel brugere som grossister, er at tilbyde en komplet produktserie til hurtig levering som del af en komplet service. BG har fremlagt tal, som viser, at (...) % af dets leverancer er blandede sendinger omfattende mere end en type gipsplader, og at (...) % af leverancerne omfatter mindst (...) typer gipsplader.

(43) I betragtning af omfanget af BG's aktiviteter inden for levering af gipsprodukter har det et omfattende net af repræsentanter, som yder teknisk bistand og eftersalgsservice til kunderne. Denne bistand bakkes op af BPB's ubestridelige tekniske ekspertise som pioner inden for gipspladesektoren og som en af de største producenter i verden, samt af dets forsknings- og udviklingsfaciliteter og prøvelaboratorier. BG's net står også i direkte kontakt med byggeindustrien gennem de besøg, der aflægges på byggepladser, med henblik på at yde teknisk bistand og reklamere for BG's produkter. Dets repræsentanter indsamler oplysninger vedrørende byggeprojekter og kontakter arkitekter med henblik på at »skabe specifikationer« ved at tilskynde dem til at benytte BG's produkter. Mange af BG's repræsentanter har udelukkende til opgave at opretholde sådanne kontakter med arkitekter. BG har også peget på den bistand, det yder grossister gennem personaleoplæring, deltagelse i reklameaktiviteter, såsom receptioner, udstillinger og seminarer for grossisternes kunder og ad hoc-bidrag til reklame, som ydes af grossisterne og BG i fællesskab. Disse forskellige former for direkte og indirekte bistand til grossisterne ved salget af BG's produkter, udgør en vigtig del af den samlede pakke, som BG tilbyder, og er til stor fordel for grossisterne i deres forhandling af BG-gipsplader i modsætning til konkurrenternes.

(44) BG's stærke markedsposition understreges af dets integrerede aktiviteter, idet BG selv bearbejder råmaterialerne og fremstiller sin egen gips og sine egne gipsplader. BG kontrollerer i øjeblikket så at sige hele gipsproduktionen og udnyttelsen af gipsforekomsterne i Storbritannien. BPB producerer tillige alt beklædningspapir, som BG benytter. Kontrol med udbuddet er vigtig, fordi beklædningspapir tegner sig for over halvdelen af produktionsomkostningerne ved standardgipsplader sammenlignet med mindre end en fjerdedel af produktionsomkostningerne ved gips. Næsten alle BG's gipsplader fremstilles på fabrikker, som er fuldstændig integreret med tilliggende gipsproduktion og gipsbrud eller -miner. De større produktionsfaciliteter, som fornylig er taget i brug, såvel som andre bebudede faciliteter, fungerer på denne måde, hvilket ifølge BG giver væsentlige omkostningsbesparelser.

(45) Enhver virksomhed, som søger adgang til markedet, og som ønsker at etablere sig inden for gipspladeproduktion i Storbritannien, må påregne en lang indkøringsperiode og store kapitaludgifter til at skabe de nødvendige integrerede faciliteter for gipsknusning, gipsproduktion og fremstilling af gipsplader. Minimumsproduktionskapaciteten for en effektiv gipspladefabrik er på ca. 20 mio m² om året. En sådan virksomhed vil også skulle overvinde ulemperne ved at måtte indføre gips eller udvikle nye gipsminer eller gipsbrud, fordi dette er forbundet med store kapitalomkostninger. BG har oplyst, at en gipsforekomst, for at udnyttelse kan betale sig, skal være stor nok til at kunne levere råmaterialer til 20 års produktion. Nye producenter må endvidere tage markedsvirkningerne af en deraf følgende overkapacitet i betragtning og holde sig BPB's finansielle styrke for øje i betragtning af BPB's politik for opretholdelse af tilstrækkelig kapacitet til at dække efterspørgslen efter gipsplader i Storbritannien til enhver tid inklusive spidsbelastningsperioder, med et yderligere spillerum til imødegåelse af uventede begivenheder.

(46) BG er i betragtning af dets mange produktionsanlæg på hvert produktionsstadium og dets politik med hensyn til produktionskapacitet i stand til at sikre løbende leveringer selv i tilfælde af et omfattende produktionsstop. BG har oplyst, at 85 % af dets produkter kan leveres med 3 dages varsel, og BG's praksis er, at leveringstiden for de mest gængse gipspladeprodukter under ingen omstændigheder må være på over 4 dage.

(47) Regelmæssighed og pålidelighed i forsyningerne er af største betydning for grossisterne i betragtning af de finansielle byrder, de påtager sig ved lagerføring og omkostningerne ved tørdeponering. Grossister i byggematerialer er meget opmærksomme på lagerføringsomkostningerne, som er en større finansiel belastning af deres forretningsaktiviteter. Dette gælder særlig i forbindelse med gipsplader, hvor grossisternes fortjenstmargener er små, særlig i større grossistkoncerner, som generelt fører streng intern finansiel kontrol med lagerbeholdning og lageromsætning. Mange grossisters afdelinger har ikke tilstrækkelig plads til tørdeponering til umiddelbart at kunne øge deres beholdning af gipsplader. De, som eventuelt er i stand til at øge deres lager af gipsplader på bekostning af andre produkter, er ikke tilbøjelige til umiddelbart at påtage sig de dermed forbundne omkostninger.

(48) Grossister, som forhandler Lafarge's eller Iberian's gipsplader, er generelt ikke i stand til at ophøre med at handle med BG. For det første kan Lafarge og i særdeleshed Iberian ikke levere mange af de gipspladeprodukter, som BG kan tilbyde. For det andet er BG-produkter, herunder standardgipsplader, ofte angivet med navns nævnelse i arkiteketers arbejdsbeskrivelser som følge af BG's veletablerede stilling på markedet og som følge af den indsats, som BG's repræsentanter har gjort for at tilskynde arkitekter til specielt at anbefale anvendelse af BG-produkter. Da grossisterne derfor under alle omstændigheder er nødt til at handle med BG, er de i høj grad tilbøjelige til at dække alle deres behov inden for gipsplader ind hos denne forsyningskilde. Bortset fra den administrative fordel har en grossist, eller de enkelte afdelinger når der er tale om forretningskæder, den ekstra fordel, at han kan kombinere sine lagerbestillinger på specialgipsplader med bestillinger på standardgipsplader og dermed opnå den lavest mulige pris frit leveret eller de lavest mulige enhedstransportomkostninger og med henblik på at undgå en unødvendig stor lagerbeholdning mulighed for at bestille den mest komplette sending fra BG.

d) *Importens indflydelse på markedet*

(49) Den konkurrence, særlig priskonkurrence, som importen bevirker, bragte uro i de tidligere stabile markedsforhold. Da visse grossister begyndte at sælge importerede gipsplader og at konkurrere på priserne med andre grossister, som indkøbte deres varer hos BG, blev sidstnævnte grossister presset til at gøre det samme. Det fremgår tydeligt af dokumentation fra BG, hvilke prisnedsættende virkninger Lafarge's og Iberian's konkurrencedygtige prispolitik havde, og at grossister af denne grund begyndte at forhandle Iberian-produkter som en reaktion på konkurrencen fra Lafarge-gipsplader og omvendt. Priskonkurrencen fra importerede produkter gav også anledning til pres på BG, i særdeleshed fra større grossistkæder, for at få BG til at nedsætte sine priser gennem mængderabatter. De større grossistforretningskæder var særlig vigtige kunder for Iberian, fordi de var i stand til at introducere spanske gipsplader på markedet over større områder og i betydelige mængder.

(50) Skønt BG især fremhævede priskonkurrencen fra importørerne, med særlig henvisning til Iberian's priser, fremgår det af BG's interne dokumenter, at Iberian's og Lafarge's gipsplader også konkurrerede på kvaliteten. Lafarge var tilsyneladende også i stand til at yde bedre service end BG til et begrænset antal af sine vigtigste kunder, særlig med hensyn til leveringssmidighed og -pålidelighed.

(51) I tidsrummet fra juni 1984 til medio august 1986 modtog BG vedholdende indberetninger om, at grossisterne og brugerne fandt, at både Lafarge's og

Iberian's gipsplader var af bedre og mere ensartet kvalitet end BG's. Følgerne heraf for BG's strategi fremgår i særdeleshed af følgende dokumenter.

(52) I den ledende salgsdirektørs årsberetning af december 1984 nævnes det, at visse kunder i løbet af året havde henvendt sig til importører af årsager, der kan tilskrives kvaliteten.

(53) I februar 1986 rapporterede BG's ledende salgsdirektør følgende: »Medens vores indsats i konkurrencen med importører (fortrinsvis i den sydlige del af landet) hovedsagelig er prisrettet, er der en voksende tendens hos kunderne til at foretrække importerede plader af kvalitetsårsager. Under sådanne omstændigheder er det meget vanskeligere at genvinde fodfæstet end under forhold, hvor prisen er den dominerende faktor«.

(54) I en rapport fra BG's regionale salgsdirektør for Sydengland, dateret marts 1986, hedder det: »Da vi første gang blev udsat for konkurrence fra importerede gipsplader, var det vores politik at bekæmpe konkurrenterne gennem bedre kvalitet og service, men det har vi desværre ikke været i stand til at gøre. Der indgår løbende rapporter om, at kunderne foretrækker de importerede gipsplader simpelthen, fordi de er af bedre kvalitet. Selv om vi kan opvise tydeligere forbedringer i kvaliteten, er det meget vanskeligere at vinde de kunder, som vi af denne grund har mistet, tilbage, end hvis vi blot skulle konkurrere på lavere priser«.

(55) I juni og juli 1984 indberettede BG's ledende salgsdirektør, at grossisterne i byggematerialer (...) og (...) fik leveret spanske gipsplader. I august 1984 blev det rapporteret, at (...) havde hjemtaget spanske gipsplader til fem af sine afdelinger, men kun i små mængder, for at teste markedet, og at de solgte gipspladerne til priser svarende til BG's. Dette blev bekræftet på et møde mellem BG og (...), hvor man drøftede sidstnævntes »forhandling af spanske gipsplader, ... den 31. august 1984«. (...) meddelte BG, at de fortsat ville købe størstedelen af deres gipsplader hos BG og ikke var specielt indstillet på at købe importerede varer. Deres hidtidige indkøb var en sikkerhedsforanstaltning i tilfælde af, at de skulle komme ud for priskonkurrence fra andre på importerede plader. BG noterede sig på det tidspunkt, at »to større grossistkoncerner — (...) har oplyst, at de ikke agter at købe importerede gipsplader«.

(56) Det fremgår imidlertid af BG's generelle salgsrapport for september 1984, at markedet for gipsplader var blevet stærkt påvirket af import fra Frankrig og Spanien. Iberian's priser var meget konkurrencedygtige. Som følge af den voksende konkurrence modtog BG anmodninger, særlig fra større koncerner, om mængderabat. De spanske gipsplader blev forhandlet af en grossist i (...) og (...), af (...) i (...) og af (...) i (...). (...)-koncernens hovedkontor havde besluttet, at alle deres (...) afdelinger i (...) (under navnet (...)) skulle forhandle spanske gipsplader. BG skønnede, at spanske gipsplader også udgjorde en trussel på markedet i Midtengland hovedsagelig på grund af (...)'s aktiviteter, fordi dette firma forhandlede dem i flere afdelinger. I Sydengland kom den største konkurrence stadig fra Lafarge, skønt Iberian solgte spanske gipsplader i Sydvestengland gennem afdelinger af (...) og (...). I rapporten for oktober 1984 henvises der til voksende handel med spanske gipsplader over hele landet, i hvilken endnu flere afdelinger af (...) var involveret. I november 1984 blev det rapporteret, at BG's markeder var under voksende pres fra konkurrerende produkter. I Sydengland genvandt BG terræn fra Lafarge ved hjælp af sin særlige rabat i forbindelse med »Super prisklasse A«-sendinger på 25 tons, som BG havde introduceret i sine leverancer i Hampshire og Dorset.

(57) Fra januar til marts 1985 udbetalte BG beløb til (...), som blev betegnet som »bidrag til udgifter i forbindelse med reklame og foranstaltninger til fremme af salget af British Gypsum's varer«; beløbene udgjorde (...) £ om måneden. I april 1985 blev de månedlige udbetalinger til (...) nedsat til (...) £ om måneden og i oktober 1985 til (...) £ om måneden.

Under proceduren oplyste BPB, at BG havde besluttet at imødekomme en anmodning fra (...) om anerkendelse af deres status som storindkøber for dermed at opnå støtte til et ambitiøst reklameprojekt, som (...) ville gennemføre. BG benyttede samtidig denne lejlighed til at teste, hvorvidt et sådant samarbejde kunne få positive følger. Betalingerne blev senere reduceret, da BG skønnede, at BG's støtte var for stor i forhold til den reklameindsats, som det forventede, at (...) kunne gøre.

e) *BG's loyalitetsbetalinger*

(58) Den 16. januar 1985 så et udvalg bestående af ledende personer i BG nærmere på konkurrencen inden for gipsplader fra Frankrig og Spanien. BG's administrerende direktør anmodede i tilslutning hertil marketingdirektøren om i udformningen af virksomhedens markedsføringsstrategi at overveje, hvorledes BG kunne »belønne de grossisters loyalitet, som udelukkende foretager indkøb hos os«. Det fremgår af talrige dokumenter fra BG, at der i perioden fra januar til juni 1985 blev opstillet en sådan plan, i henhold til hvilken der skulle fore-

tages regelmæssige udbetalinger til større grossistkæder, som var gået ind på kun at købe gipsplader og dertil knyttede produkter hos BG. Udbetalingerne skulle tage form af regelmæssige bidrag fra BG til grossisternes udgifter til reklame og salgsfremmende foranstaltninger. Arrangementerne skulle forhandles på højeste niveau med en række udvalgte grossister og al offentlighed omkring sagen skulle undgås. Betalingerne til grossister, som gik ind på udelukkende at købe gipsplader hos BG, skulle være af størrelsesordenen (...) % af værdien af de indkøbte gipspladeprodukter og tilbehør. Der blev opstillet en liste over BG's største kunder, og det blev foreslået, at de »blev givet anledning til udelukkende at handle med (BG)«.

(59) Fordelene for BG af eksklusivitetsbetingelsen i den planlagte ordning blev specifikt behandlet i to dokumenter fra BG. I et memo af 1. marts 1985 foretog marketingdirektøren en beregning af omkostningerne ved disse betalinger og bemærkede, at hvis BG »ved denne eksklusivitet kunne vinde ca. (... mio) m² gipsplader« tilbage fra importørerne, ville planen blive selvfinansierende. På dette tidspunkt udgjorde Iberian's import (...) m² om året og Lafarge's (... mio) m².

I et notat til BG-koncernens administrationschef af 1. maj 1985 under titlen »Konkurrencen inden for gipsplader — salgs- og prispolitik« opstillede den administrerende direktør de forskellige betingelser, som BG skulle lægge til grund for forhandlingerne om deres støtte til større grossistkoncerner. Den første betingelse er »eksklusivitet«, hvorved grossisten skulle give tilsagn om at ville indkøbe alle sine gipspladeprodukter og dermed forbundne produkter hos BG. I dette afsnit hedder det: »det er vanskeligt at anslå i mængde, hvilke fordele dette giver os. Denne betingelse vil på den ene side hindre, at vi mister flere af vore nuværende kunder og dermed yderligere indtægter — den vil på den anden side kunne hjælpe os til at genvinde markedsandele fra vore konkurrenter, som enten vil stille sig tilfreds med en mindre markedsandel eller forsøge at genvinde denne markedsandel andetsteds. Hvis de i sidstnævnte tilfælde skulle bestemme sig til at slå fra sig, vil de også blive nødt til at gøre en større indsats, eventuelt også i distributionen af deres produkter«.

(60) Den 2. juli 1985 eller før blev det besluttet, at ordningen skulle tilbydes (...), som var en BG's meget store kunder, og som var forblevet BG tro, men hvis ledelse var blevet presset til at nyoverveje sin indkøbspolitik på grund af den konkurrence, som visse afdelinger var udsat for fra andre grossister, som solgte Lafarge- og Iberian-gipsplader. Udbetalingerne af månedlige beløb på (...) £ til (...) begyndte i august 1985.

Derefter blev på møder mellem parterne lignende arrangementer tilbudt andre grossister, hvoraf alle med undtagelse af én havde forhandlet eller stadig forhandler gipsplader fra Lafarge eller Iberian.

(61) På mødet i juli 1985 i BPB's bestyrelse blev det oplyst, at størstedelen af Iberian's salg fortsat skete gennem større koncerner såsom (...), (...) og (...). I den generelle salgsrapport for august 1985 hedder det: »Der har været drøftelser med visse af de større koncerner, som forhandler importerede gipsplader, og man håber, at de kan overtales til udelukkende at købe fra os«.

(62) BG's månedlige udbetalinger til (...) ((...) £) og (...) ((...) £) begyndte i september og oktober 1985. På BPB's bestyrelsesmøde i oktober 1985 blev det oplyst, at (...) og (...) for nylig havde udsendt instrukser til deres afdelinger om ikke at afgive flere ordrer på spanske plader.

(63) I december 1985 begyndte BG sine månedlige udbetalinger ((...) £) til (...), en grossist, som havde indkøbt Lafarge-gipsplader, og som var i færd med at overveje et attraktivt pristilbud fra Iberian, der stod for at påbegynde import gennem Exmouth. Exmouth var meget nærmere (...)'s hovedaktivitetsområde end Shoreham. Den 23. december 1985 skrev (...) til BG som svar på BG's tilbud om loyalitetsbetalinger og bekræftede, at det i fremtiden ville købe alle gipsprodukter fra BG.

(64) I december 1985 eller før overtog (...) en grossistkæde, (...), en af de mest fremtrædende forhandlere af spanske plader, som havde været »det største problem for andre grossister på grund af sine »særtilbud««. Denne kæde blev overtaget af (...), og de pågældende afdelinger ophørte efterhånden med at sælge spanske plader. I februar 1986 var det blevet klart, at de af (...) overtagne afdelinger ville ophøre med at forhandle spanske plader, og de månedlige udbetalinger til (...) blev hævet fra (...) £ til (...) £ om måneden.

Da grossisten i byggematerialer (...) blev overtaget af (...), blev udbetalingerne til sidstnævnte (i april 1986) hævet fra (...) £ til (...) £ om måneden.

(65) Det hedder følgende i BG's generelle salgsrapport fra februar 1986: »Da visse af de andre store grossistkoncerner ikke længere forhandler spanske plader, vil Iberian Trading naturligvis søge andre afsætningsmuligheder. (...) har for nylig for første gang modtaget leverancer«. På BPB's bestyrelsesmøde i marts 1986 blev det oplyst, at »der er sket fremskridt i forholdet til Iberian's bestående kunder, men i takt med de forskellige grossistkoncerners tilbagevenden til British Gypsum arbejder Iberian meget aktivt på at finde alternative afsætningsmuligheder«.

(66) Den 7. april 1986 sendte marketingdirektøren den administrerende direktør et memo med en redegørelse for situationen omkring »spansk import gennem Exmouth« samt for de salgspolitiske valgmuligheder, marketingafdelingen havde overvejet, og for marketingdirektørens egne forslag. Det blev oplyst, at »der ikke længere findes udenlandske plader i Cornwall, nu da (...)-koncernen, (...) og (...) alle køber plader fra British Gypsum«, og at »de eneste to virksomheder i Sydvestengland, som vides at købe spanske plader, er (...) og (...) ikke større kunder«.

Blandt de salgspolitiske valgmuligheder, der blev omtalt i dette memo, kan nævnes: »på kortere sigt at fortsætte politikken med at kapre udvalgte kunder. Dette har ifølge rapporter vist sig at være meget effektivt, og efterhånden som grossistkoncernerne bliver større, bliver vores greb om dem stærkere«.

(67) I april, juni og august 1986 påberåbte BG månedlige udbetalinger til (...) ((...) £), (...) ((...) £) og (...) ((...) £) (som kontrollerer (...)). Den 23. juni 1985 indberettede BG's salgskontor i Midtengland, at »alle afdelinger af (...) har modtaget instruks fra deres hovedkontor om at ophøre med at lagerføre og sælge spanske plader«. I juli 1986 foretog BG en første kvartalsudbetaling ((...) £) til en anden kunde, (...) i henhold til en aftale, som trådte i kraft i april 1986.

(68) Under proceduren fremlagde BG kopier af breve vedrørende tilbud og accept af de månedlige udbetalinger, medens tilbuddene og/eller accepten i andre tilfælde skete mundtligt. Det fremgår af indholdet af alle disse breve, at udbetalingerne bl.a. var betinget af, at modtagerne skulle indkøbe gipsplader udelukkende hos British Gypsum. BG har bekræftet, at betingelserne var enslydende for alle grossister, uanset om de var mundtlige eller skriftlige.

(69) Fra september 1986 blev udbetalingerne til grossister gradvis afviklet, efter at BG begyndte at indføre en lagerføringsordning (»Super Stockist Scheme«), som Kommissionen er i færd med at behandle som led i en særskilt procedure.

f) *Rabatter i forbindelse med Super Prisklasse A*

(70) I august 1974 indførte BG nedsatte priser for gipsplader leveret i sendinger på 25 tons i henhold til »Super Prisklasse A« i Hampshire og Dorset. BG begrundede ordningen med, at det derved kunne vurdere omkostningsfordelene ved at operere med store 38 tons lastbiler, hvilket var blevet tilladt i maj 1983 i Det Forenede Kongerige, efter at grænsen på 32 tons var blevet hævet. Sendinger i henhold til Super Prisklasse A består af 2 900 m² vægplader af tykkelse på 9,5 mm eller tilsvarende i andre dimensioner og tykkelser. Den største sending, der tidligere bestod af 2 400 m², svarede til ca. 20 tons. BG har oplyst, at der på daværende tidspunkt var en vis usikkerhed om, hvilke transportomkostningsbesparelser der kunne forventes, særlig på grund af tvivl med hensyn til fiskale aspekter, vogntogssammensætning og andre anliggender. Grunden til, at tilbuddet med Super Prisklasse A kun gjaldt i to grevskaber, var efter sigende, at BG skulle have tid til at indhøste erfaringer og sættes i stand til bedre at vurdere omkostningerne ved kørsel med større lastbiler, før ordningen udvidedes.

(71) På et salgsmøde vedrørende Sydvestengland den 24. og 25. oktober 1984 oplyste mødeformanden, at »dette arrangement var blevet hilst velkommen af grossister, der søgte at konkurrere med importerede plader. Det var dog vigtigt, at man holdt sig for øje, hvad den erklærede baggrund for indførelsen af den nye ordning var, nemlig i en forsøgsperiode at teste, om ordningen med sendinger på 25 tons var kommercielt levedygtig«.

I et notat af 14. februar 1985 anførte den administrerende direktør, at ordningen »har givet det ønskede resultat og sat os i stand til at genvinde en stor del af det marked, vi havde mistet til Lafarge«.

(72) Indtil Lafarge hævede sine priser i april 1985, svarede BG's priser i henhold til Super Prisklasse A i vid udstrækning til Lafarge's priser frit leveret i Hampshire, og lå ca. 2 % lavere i Dorset. På den anden side var BG's priser ab fabrik ca. 2 % højere end Lafarge's.

(73) Prisnedsættelsen i henhold til ordningen var af størrelsesordenen 4 % i Hampshire og 5,5 % i Dorset. Kommissionen har på grundlag af oplysninger, som BG har fremlagt, beregnet, at ordningen på den måde, den anvendtes, kunne forventes at medføre omkostningsbesparelser på højst 1,5 %. BG har erkendt, at ordningen som anvendt i det begrænsede geografiske område Hampshire og Dorset ikke kunne forventes at medføre besparelser, som stod i rimeligt forhold til prisnedsættelsen, og også at visse af de omkostningsbesparelser, som man havde forventet, ikke var blevet til noget i praksis, fordi ordningen kun gjaldt i to grevskaber. Da dette blev klart, besluttede BG at opretholde ordningen som en reaktion på de

endnu lavere priser, som Lafarge praktiserede over for en større kunde i området.

(74) Den 13. april 1987 indførte BG en ordning med priser i henhold til Super Prisklasse A i hele Det Forenede Kongerige.

g) *Udbud af irske gipsplader til nedsatte priser*

(75) I de første tre måneder af BG's driftsår 1985/86, som løber fra april til marts, registrerede virksomheden et underskud på ca. (...) m² eller (...) % i salget af loftsgipsplader i det sydlige område. BG har fastslået, at dette skyldtes konkurrence fra spanske gipsplader.

(76) Loftsplader er tynde gipsplader, der hovedsageligt anvendes for boligbyggeri, hvor de fastgøres på træbjælker, der traditionelt benyttes i Det Forenede Kongerige til at støtte gulve og lofter, og på træskeletter til skillevægge. BG oplyste under undersøgelsen, at det kun er i Sydvestengland, at loftsplader traditionelt benyttes frem for andre dimensioner gipsplader. Loftsplader leveres af BG til lavere pris end vægplader. Iberian leverer ikke loftsplader. Dog blev spanske vægplader, som kunne konkurrere med BG's loftsplader på prisen i Sydvestengland, benyttet i stedet for BG's loftsplader.

(77) Den 29. august 1985 udsendte BG's salgsdirektør for det sydlige område nærmere enkeltheder vedrørende et »særtilbud, der henvender sig til udvalgte grossister i Sydvestengland«. Tilbuddet havde berøring til komplette sendinger af loftsplader sammen med op til 50 % vægplader fremstillet af GIL BPB's datterselskaber i Irland, og importeret af BG. Der blev tilbudt en rabat på (...) % for komplette sendinger af loftsplader og på (...) % for blandede sendinger bestående af loftsplader og vægplader. Det var hensigten »oprindeligt at benytte dette tilbud til at belønne loyale grossister«. I et memo fra BG af 5. september 1985 defineres loyale kunder som »kunder, der ikke tidligere har givet sig af med at forhandle importerede franske eller spanske gipsplader«. Tilbuddet gjaldt kun leverancer i de sydvestlige grevskaber, Devon, Cornwall og Somerset and Avon. Det hedder i dette memo, at »arrangementet skal ses som en af vore modforanstaltninger over for importerede plader, der sælges til lave priser, men det skal betragtes som et særtilbud fra GIL til udnyttelse af den normale kapacitet på denne fabrik, som også er udsat for konkurrence fra billige importerede varer«.

(78) Efterfølgende blev der givet særlige og mere fordelagtige leveringsbetingelser til (...) grossister (...), (...) og (...) med mulighed for en større andel vægplader i forhold til loftsplader i blandede sendinger, og i visse tilfælde var rabatterne mere gunstigt struktureret, skønt dette i følge BG må tilskrives en misforståelse.

(79) Bortset fra en positiv reaktion fra (...)'s og (...)'s side på ovennævnte leveringsbetingelser vakte ordningen kun begrænset interesse hos de grossister, som fik den tilbudt. Da særtilbuddet til de tre grossister bortfaldt, mistede disse på deres side interessen. Der blev solgt ca. (...) m² gipsplader under denne ordning.

(80) Under proceduren indrømmede BG, at ordningen oprindeligt var tænkt som en belønning af loyale grossister. BG gjorde imidlertid opmærksom på, at tilbuddet med irske plader kort tid efter også blev gjort gældende for andre grossister, som ikke udelukkende var kunder hos BG.

BG har ganske vist henvist til en diskussion med (...) den 12. september 1985 om det irske tilbud, men dette kan ikke betragtes som et tegn på, at ordningen var blevet udvidet til også at gælde for ikke-loyale grossister, eftersom (...) allerede forud for den 6. september 1985 havde samtykket i kun at købe gipsplader fra BG. Det første tegn på, at tilbuddet også blev gjort gældende for forhandlere af importerede gipsplader, fremgår af drøftelser med en afdeling af (...) den 2. oktober 1985. Dette antyder dog ikke, at tilbuddet blev gjort generelt gældende for alle grossister i området, for det er blevet fastslået, at det den 31. oktober 1985 stadig var BG's holdning ikke at gøre tilbuddet gældende for (...), som solgte visse typer af Lafarge's gipsplader.

h) *Forrang for loyale gipspladekunder ved levering af gips*

(81) I juli 1985 opstillede BG en plan for tildeling af leverancer af gips under en periode med forventede leveringsforsinkelser som følge af midlertidig lukning af visse af BG's fabrikker. Formålet hermed var »at forsøge at få kontrol over situationen og tillige skabe grundlag for at hjælpe sådanne loyale grossister, som ikke regelmæssigt køber og oplagrer importerede gipsplader«.

Der blev opstillet en liste over grossister, som lagerførte Lafarge's eller Iberian's plader, og denne blev udsendt til salgskontorer, som fik instruks om, at hvis det blev nødvendigt at indpasse hasteordrer, skulle grossister, som befandt sig på listen, betjenes sidst. Det blev gjort klart, at formålet med

ordningen ikke var at give kunderne mulighed for at opnå mere end deres normale leverancer, men at fremskynde ordrer på gipsprodukter fra loyale grossister, når forsinkelser i leverancerne påførte dem særlige problemer. På den anden side skulle der ikke gøres noget forsøg på at afhjælpe de vanskeligheder, som måtte opstå for grossister, der fast forhandlede importerede gipsplader.

(82) Det hed endvidere i instrukserne til salgskontorerne, at »vi vil gøre plads i ordrebogen for yderligere hasteordrer«, og salgskontorerne fik i denne forbindelse pålagt at overholde de leveringstidspunkter, som loyale kunder anmodede om. I særdeleshed (...) og (...) skulle have omgående levering, hvis de anmodede derom.

(83) Der opstod i realiteten en leveringsforsinkelse som følge af produktionsstoppet efter et driftsuheld og en arbejdskonflikt, som forsinkede genåbningen af en større fabrik. Efter en uge var den normale leveringsfrist på tre dage blevet forlænget til otte dage på BG's fabrik i Nordengland og fire-fem dage i Midtengland. To uger senere var denne frist igen fem dage på alle fabrikker. Tre uger efter blev leveringerne genoptaget til de normale frister.

(84) I en skrivelse, som blev fremsendt som led i proceduren, oplyste BG, at BG i knaphedsperioden i sommeren 1985 havde meddelt visse kunder, at de ikke ville modtage hasteleverancer af gips, og at virksomhedens faste støtter ville blive betjent i første række.

BG har under proceduren oplyst, at på grund af den måde, ordrebehandlingen foregik på, ville det værste, som en ikke-loyal grossist ville kunne komme ud for som følge af, at en loyal grossist blev betjent i første række, være, at hans leverance blev forsinket med en enkelt dag.

(85) I februar 1986 blev der offentliggjort en artikel i Building Trades Journal om salget af spanske gipsplader i Storbritannien. Det blev i denne artikel antydet, at mange grossister, som forhandlede spanske plader, frygtede for repressalier fra BG's side, hvis BG blev klar over, hvor mange importerede plader de solgte. På et spørgsmål om, hvorvidt en sådan frygt var berettiget, svarede BG's direktør for Sydengland, at hvis der opstod en knaphedssituation, ville der blive indført et fordelingssystem baseret på tidligere indkøb. I tilfælde af overskydende mængder ville virksomheden foretage en normal kommerciel vurdering og være mere tilbøjelig til at imødekomme ordrer fra loyale kunder.

E. Irland og Nordirland

(86) På det irske område er BPB den eneste producent af gipsplader. Ifølge egne skøn er dets markedsandel på henholdsvis 93 % og 90 % i Irland og Nordirland. BPB hævder, at disse tal eventuelt er en overvurdering af dets markedsandel, fordi de er baseret på muligvis ufuldstændige importstatistikker. I Irland og Nordirland nyder GIL og BG de allerede nævnte fordele ved at være en del af BPB-koncernen og ved at kunne producere gipsplader lokalt frem for at skulle importere dem. I Irland og Nordirland er gipspladers markedsstilling i relation til vådpudsning endnu stærkere end i Storbritannien. I Nordirland sælger BG gipsplader importeret fra Irland, hvor de produceres af Gypsum Industries plc, som er BPB's irske datterselskab.

(87) I foråret 1984 leverede (...) Lafarge-plader i Nordirland. BG nedsatte sine priser for at imødegå denne konkurrence. BG's salgsdirektør for Nordirland udtalte, at »vi er nødt til at skride yderligere ind, hvis vi skal kunne bringe importaktiviteterne til ophør.... Jeg mener, at en prisnedsættelse er det eneste middel til at bekæmpe vore konkurrenter, det betyder hårde tider på kortere sigt, men den bedste løsning på længere sigt. Hvorledes vi kan genindvinde vort tab, kan vi se nærmere på, når vi til sin tid får kontrol over markedet«.

(88) I en intern »situationsrapport« af 21. januar 1985 oplyses det, at (...) nu importerede spanske plader i Nordirland, men at grossisterne nægtede at forhandle dem. (...) solgte derfor direkte til brugerne. I et andet internt memo vedrørende »Nordirland — gipspladeimport« hedder det, at »da (...) truede med at trænge ind på markedet, søgte (grossisterne) (BG) om hjælp til at beskytte deres forretninger, og dette skete med succes«. (...) fik »blokeret sin adgang til grossister«.

(89) Den 26. marts 1985 godtog Kommissionen et pristilsagn fra den spanske leverandør EPYSA vedrørende prisen ved eksport til Irland og Nordirland. Dermed afsluttedes en antidumpingprocedure, som var indledt på grundlag af en klage fra GIL i juli 1984, vedrørende EPYSA's gipspladeeksport til det irske område.

(90) I et notat til BPB's bestyrelse af maj 1985 oplyses det, at (...) praktisk taget havde indstillet sine aktiviteter. Der blev ført nøje tilsyn med situationen på baggrund af rygter om, at Lafarge var begyndt at få større interesser i Nordirland, og at visse grossister overvejede selv at importere gipsplader.

(91) I et memo fra BG af 14. juni 1985 konstateres det, at et konsortium i Nordirland i fællesskab havde overtaget forhandlingen af spanske gipsplader. Som svar på forsikringer om, at disse grossister ikke agtede at splitte markedet, men tværtimod at bevare et stabilt marked til fordel for såvel BG som dem selv, meddelte BG dem, at BG betragtede det nordirske marked som sit og agtede at beholde den størst mulige andel af det. BG betragtede grossisters egen import som et yderst markedsforstyrrende element.

(92) Memoet omtalte de »skridt, der er taget indtil dato« : tilbuddet til de fire gipsimporterende grossister om en rabat på (...) % på gipsplader af standarddimensioner blev trukket tilbage. Det blev derefter planlagt at tilbyde andre grossister i Nordirland en rabat på (...) % på gips og en højere rabat på (...) % på BG's gipsplader af samme dimensioner, som dem, der indførtes fra Spanien. Rabatten på (...) % blev betragtet som »et våben for (andre) grossister til at forsvare sig, før de importerede varer ankom«, og kunne tilpasses i henhold til den planlagte fleksible metode på baggrund af den pris, som de importerede varer blev udbudt til. Der blev bl.a. knyttet den betingelse til rabatten, at »(BG) skulle have eksklusive leveringsrettigheder og at leveringsrettigheder« ikke måtte forhandle importerede gipsartikler«. Det fremgår klart af dette memo, at beskrivelsen af rabatterne som en »salgsfremmende foranstaltning« og betingelsen om, at de berørte grossister skulle lagerføre og generelt virke til fremme for afsætning af BG's produkter, var tænkt som en begrundelse for rabatten, såfremt de nationale monopolmyndigheder skulle have spørgsmål at stille herom. Loyale grossister ville tillige få forrang ved leveringer i travle perioder, som i de praktiske instrukser til grossisterne betegnes som »spidsbelastningsperioder« forud for ferielukning eller ved eventuelle midlertidige (omend usandsynlige) afbrydelser i leverancerne. BG instruerede den 17. juni 1985 skriftligt samtlige grossister i byggematerialer i Nordirland om at træffe samtlige ovenfor skitserede forholdsregler.

(93) Kort tid efter modtog BG en henvendelse fra (...), en grossist i byggematerialer, som tilhører (...), med en anmodning om at blive omfattet af rabatordningen. Denne koncern var en af importørerne, men (...) påberåbte sig uafhængighed i sine indkøbsdispositioner og hævdede, at det ikke agtede at sælge importerede plader. BG nægtede imidlertid at give rabat med den begrundelse, at »hvis (...) beskæftiger sig med import og/eller salg af importerede gipsplader, er kriterierne for opnåelse af rabat ikke opfyldt«.

(94) I et internt notat fra BG forud for et møde den 2. juli 1985 med importørerne foreslås det, at der, hvis disse skulle være rede til at afstå fra yderligere import, ville kunne træffes følgende foranstaltninger :

— prissamarbejde mellem importørerne og BG vedrørende afhændelsen af de bestående lagre af importerede plader, således at markedet ikke blev påvirket

— en »fredsaftale«, som skulle indgås gennem grossistforeningen, og i henhold til hvilken alle grossister skulle aftale at føre BG-priser i konkurrencen med andre importerede varer, og en mundtlig aftale med foreningen om at bekæmpe fremtidig import gennem et arbejde mellem BG og samtlige foreningens medlemmer

— importørerne skulle igen kunne opnå rabat på gips og plader, så snart deres lagre af spanske plader var solgt

— efter rabatordningens ophør skulle loyale grossister modtage en beskeden rabat i en kortere periode som belønning for deres større.

Det påpeges i notatet, at rabatten på (...) % på gips til grossister, som ikke forhandlede importerede gipsplader, var den forholdsregel, som viste sig at have de største virkninger med hensyn til at bringe importørerne af gipspladerne til forhandlingsbordet.

(95) Mødet den 2. juli 1985 med repræsentanter for importørerne fandt sted i BG's hovedkontor. BG gjorde det klart, at det »ikke frivilligt ville dele markedet med nogen importør«, og det gav udtryk for skuffelse over importørernes optræden, eftersom »(BG), fordi det tidligere havde været en stærk støtte for grossisterne, altid havde ment at kunne forlade sig på, at grossisterne også ville hjælpe med til at hindre import«. På mødet påpegede BG, at »de ... grossister i Nordirland ved at »købe spansk« er et eksempel for andre i resten af landet, både Iberian's salgspersonale og engelske grossister«, »BG ville ikke frivilligt gå ind på at dele markedet med en importør«, og »der skulle mod til for andre at overtage (forhandlingen af spanske gipsplader), og en sådan virksomhed måtte i så fald forvente en lignende reaktion fra BG's side«.

(96) Der fandt endnu et møde sted i Belfast den 15. juli 1985. BG's holdning var, at hvis importørerne afbestilte den anden sending, som de havde bestilt, og bekræftede, at de ikke ville foretage yderligere import, ville BG afskaffe rabatordningen for loyale grossister og indføre en kvantumsrabatordning, der ville blive udformet på en sådan måde, at importørerne kunne komme i betragtning, men som samtidig byggede på kriterier, der opfyldte konkurrence-lovgivningen. Det blev aftalt, at denne rabatordning skulle være fortrolig, og at kun sådanne, som ville kunne opnå rabat, ville blive underrettet

herom. Rabatordningen skulle benyttes til at øge rentabiliteten og ikke »... som led i priskonkurrence med andre grossister«. Hvis der tillige kunne indgås et arrangement med henblik på at bringe importen til ophør, ville BG »se velvilligt på en form for tilpasning som et udslag af good-will på et senere tidspunkt«.

(97) Det hedder i et dagsordensnotat til mødet i juli 1985 i BPB's bestyrelse, at en gruppe bestående af grossister havde indført en sending gipsplader gennem Belfast, og »vi har reageret herpå ved at give rabat til loyale kunder. Dette bevirkede, at den pågældende gruppe grossister blev indstillet på at forhandle med os, og det lader nu til, at de er rede til at opgive importforretningerne efter vore drøftelser«.

(98) Den 7. august 1985 indførte BG ovennævnte kvantumsrabatordning ved en skrivelse til (...) grossister i Nordirland, som havde haft en omsætning med BG-produkter på mindst (...) £ om året, med løfte om en rabat på (...) % på alle indkøb, hvis de pågældende grossister bidrog til at fremme salget af BG's produkter, og at »vi (BG) får eksklusive leveringsrettigheder med hensyn til dækning af alle Deres behov inden for gipsprodukter«. BG anførte, at »vi på vores side vil fortolke kriterierne strengt ved en vurdering af udviklingen i de kommende måneder og i særdeleshed med hensyn til lagerføring af og service i forbindelse med en komplet vifte af vore produkter«, og det påpegede, at rabatordningen ikke måtte benyttes i priskonkurrence med andre grossister. Rabatordningen blev ophævet ved udgangen af 1985, fordi BG var af den opfattelse, at den af de begunstigede blev benyttet i priskonkurrencen med andre grossister.

(99) Den 21. august 1985 blev det indberettet, at Iberian havde solgt den sending af spanske gipsplader, som de (...) grossister havde afbestilt, til (...). BG var ikke uden grund bekymret, da (...) ikke forventedes at ville bringe pladerne på markedet, men at ville benytte dem i egen produktion af laminerede plader.

(100) BG gik på et møde den 12. september 1985 med grossisterne, som havde importeret plader fra Spanien, ind på med tilbagevirkende gyldighed at betale dem tre fjerdedele af den rabat, som havde været forbeholdt loyale grossister, indtil det tidspunkt, hvor de gav tilsagn om at annullere yderligere import, og samme rabat som loyale grossister i tiden derefter, men (...) dage længere end loyale grossister. Dette skete som »en modydelse« for annulleringen af importen.

(101) Situationen omkring (..)'s import blev behandlet af BG's marketingafdeling den 28. januar 1986. (...) importerede hovedsagelig til egen brug, idet en mindre mængde dog blev solgt på markedet. Det var den almindelige opfattelse blandt grossisterne, at denne beskedne mængde ikke gav anledning til problemer. (...) havde enerettigheder for Nordirland, men ingen forpligtelse til at indkøbe mindstemængder. Hvis BG således forhindrede (...) i at importere, ville Iberian frit kunne udpege en anden importør. Et arrangement med (...) var derfor at foretrække, hvorefter UPL ville begrænse sin import til de mængder, det havde brug for i sin egen produktion, og om nødvendigt ville BG forsøge at hjælpe (...) med at finansiere de store lagerbeholdninger, som opstod på grund af mindre hyppige sendinger. Herved ville BG kunne kontrollere importen af gipsplader og i særdeleshed forhindre dem i at nå ud på markedet. Det ville forhindre Iberian i at levere til (...), som allerede importerede cement til Irland, og som var en potentiel importør af gipsplader.

(102) I et dagsordensnotat til BPB's bestyrelsesmøde i april 1986 hedder det: »Vi fortsætter forhandlingerne med (...) for at forhindre, at nogle af disse plader finder vej til det åbne marked«.

(103) (...) har under alle omstændigheder erklæret, at det ikke var rede til at indgå et sådant arrangement med BG, og det fortsatte med at sælge en del af sin import til små grossister i Nordirland.

II. RETLIG VURDERING

A. Artikel 86

(104) Ifølge EØF-Traktatens artikel 86 er en eller flere virksomheders misbrug af en dominerende stilling på Fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf uforenelig med Fællesmarkedet og forbudt i den udstrækning, samhandelen med medlemsstater kan påvirkes.

B. Det relevante marked

(105) For at Kommissionen kan fastslå, om der foreligger en dominerende stilling efter artikel 86, er det nødvendigt først at definere det relevante marked. Dette er området, hvor en virksomheds økonomiske styrke over for sine konkurrenter skal bedømmes.

a) *Det relevante produkt*

(106) Denne sag vedrører BPB's forretningsmæssige adfærd som leverandør af gipsplader og virkningerne heraf for konkurrencen og handelen på gips-

pladermarkedet, særlig over for konkurrerende leverandører af gipsplader. Det relevante produkt må derfor umiddelbart betragtes som værende gipsplader.

(107) BPB hævder, at det relevante marked bør defineres som også omfattende vådpudsning på stedet. Det hævder, at vådpudsning er rentabelt alternativt til beklædning med præfabrikerede gipsplader og således øger et konkurrencemæssigt pres på BPB's forretninger inden for gipsplader og dermed begrænser BPB's markedsstyrke.

(108) I nærværende sag kan der ved fastslåelsen af, om der foreligger et tilfælde af dominerende stilling, tages behørigt hensyn til alle former for konkurrencemæssigt pres fra andre produkter på BPB's markedsstyrke i virksomhedens gipspladeforretninger.

(109) Ved gipsplader forstås såvel standardplader som specialplader med brandhæmmende egenskaber, uanset om sådanne plader leveres som en del af et sammensat produkt omfattende andre materialer.

b) *De geografiske markeder*

(110) De geografiske områder, på hvilke BPB's markedsstyrke skal vurderes som led i denne procedure, er Storbritannien og det irske område. Dette er de områder, på hvilke BPB's markedsstyrke er relativ ensartet og særegen i forhold til andre dele af Fællesskabet.

(111) I betragtning af omkostningerne ved forsendelse af gipsplader og fordelene ved placering af produktionsfaciliteter nær markederne er det ikke økonomisk gennemførligt at forsyne markederne i Storbritannien og Irland i større målestok og i længere tid fra udlandet. Importører er tillige udsat for vanskeligheder i forbindelse med imødekommelse af grossisters behov for regelmæssige leveringer af gipsplader og udbud af den omfattende produktserie, som en lokal producent lettere kan stille til rådighed. I betragtning heraf er betydningen af det konkurrencemæssige pres fra potentielle importører i retning af en indskrænkning af BPB's markedsstyrke i Storbritannien begrænset.

(112) Det irske og det britiske marked må også på baggrund af de ovenfor anførte faktorer betragtes som særskilte markeder. Som eneste producent på disse markeder leverer BPB normalt ikke fra det ene til det andet, og det ville ikke være økonomisk gennemførligt at lade gipsplader, der indføres til det ene marked, genudføre til det andet.

(113) Storbritannien og det irske område udgør begge væsentlige dele af Fællesmarkedet.

C. Dominerende stilling

(114) Begrebet dominerende stilling er af Domstolen blevet defineret som en virksomheds økonomiske magtposition, som sætter denne i stand til at hindre, at der opretholdes en effektiv konkurrence på det relevante marked, idet den kan udvise en i betydeligt omfang uafhængig adfærd over for sine konkurrenter og kunder og i sidste instans over for forbrugerne (dom i sag 85/76 Hoffmann-La Roche/Kommissionen [1], præmis 38).

(115) Spørgsmålet om dominerende stilling skal også ses i relation til den periode, som denne beslutning vedrører, nemlig juni 1985 til august 1986. Ved vurderingen af spørgsmålet om dominerende stilling eller markedsstyrke er det nødvendigt at tage hensyn til ikke blot BPB's stilling på markedet, men også dets teknologiske og finansielle ressourcer og dets rivalers konkurrencestilling.

(116) I 1985 og 1986 var BPB's andel af markedet for gipsplader i Storbritannien på mellem 98 % og 96 % og på det irske område mellem ca. 100 % og 92 %. BG har påpeget, at BPB er i stand til at foretage betydelige besparelser, fordi det producerer i stor målestok i integrerede industrikomplekser, der omfatter udvinding af gipssten, fremstilling af gips og derefter gipsplader. BPB har meget betydelige tekniske og finansielle ressourcer til rådighed. Som eneste producent på de relevante geografiske markeder har det alene kunnet drage fordel af de besparelser, som en placering af gipspladeproduktionen nær markederne medfører.

(117) BG's markedsstyrke understreges af dets konkurrenters meget små markedsandele. Dets stilling styrkes af grossisternes og brugernes afhængighed af BG med hensyn til levering af mange typer gipsplader i betragtning af, at BG er i stand til at levere langt flere gipspladeprodukter end dets konkurrenter, endvidere fordi arkitekter i deres arbejdsbeskrivelser kræver benyttelse af BG-produkter ved navns nævnelse, og fordi BG's kunder har fordel ved at samle alle indkøb af gipsplader hos en enkelt leverandør.

(118) Det fremgår af de foreliggende oplysninger vedrørende benyttelse af vådpudsning i forhold til beklædning med gipsplader i Storbritannien, at gipspladerne tegner for ca. 60 %. De 40 %, der tilskrives vådpudsning, kan ikke give samme vægt som den vægt, der kan tillægges en andel på 40 %, som andre leverandører af gipsplader eventuelt måtte tegne sig for, fordi gipspladebeklædning og vådpudsning i mange anvendelsessituationer kun i begrænset omfang kan træde i hinandens sted.

[1] Sml. 1979, s. 461.

Strukturen i udbuddet af vådpudsning, som er kendetegnet ved et meget stort antal mindre pudsefirmaer, kan ikke sammenlignes med BPB's monopolagtige stilling inden for udbuddet af præfabrikerede gipsplader. Muligheden for nogen væsentlig stigning i vådpudsning er tillige begrænset, fordi uddannelse af faglærte gipsarbejdere er tidkrævende. Endelig er BPB's mulighed for at påvirke omkostningerne ved beklædning med gipsplader i forhold til vådpudsning yderligere understreget ved BPB's meget stærke stilling, fordi det leverer mindst 50 % af det gips, der benyttes på markedet for vådpudsning.

(119) Af ovennævnte grunde konkluderer Kommissionen, at et eventuelt konkurrencemæssigt pres fra vådpudsning på BPB's markedsmagtstilling i relation til gipspladermarkedet har været ubetydeligt. Den til rådighed værende dokumentation viser, at enhver form for konkurrencemæssigt pres fra vådpudsning aldrig af BG har været betragtet som nogen begrænsning af dets forretningsmæssige handlefrihed eller dets markedsstyrke på gipspladermarkedet. Domstolen har udtalt i sin dom i sag 322/81 — Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin [1], at der for at fastslå dominerende stilling for en vare ikke kræves total mangel på konkurrence fra andre delvis substituerbare varer, når den konkurrence, der herved bliver tale om, ikke påvirker vedkommende virksomheds mulighed for i væsentligt omfang at påvirke vilkårene for denne konkurrences forløb.

(120) Potentiel konkurrences indflydelse på BPB's markedsstilling har været begrænset, særlig på grund af omkostningerne ved oprettelse af nye gipspladefabrikker og opbygning af nye salgsnet og tekniske hjælpetjenester. I betragtning af BPB's befæstede markedsstilling og dets evne til til enhver tid at efterkomme den indenlandske efterspørgsel efter gipsplader, kunne det forvente at bevare sin dominerende stilling i en længere periode til trods for fremkomsten på markedet af konkurrenter med nogen virkelig gennemslagskraft. BPB's stilling understreges yderligere derved, at nye producenter må påtage sig endnu større finansielle risici ved at udvikle gipsstensminer i Storbritannien eller Irland eller påtage sig omkostningsbelastende import af gipssten.

(121) BPB har derfor i den relevante periode haft en dominerende stilling inden for udbuddet af gipsplader i Storbritannien og på det irske område.

[1] Sml. 1983, s. 3461.

D. Misbrug af dominerende stilling

(122) Domstolen har i flere sager udtalt, at adfærd, som strider mod målsætningerne i EØF-Traktatens artikel 3, f), fordi den udgør en fare for konkurrencestrukturen, kan betragtes som misbrug af dominerende stilling. Domstolen har fordømt eliminerende adfærd, som hæmmer bestående konkurrence eller udvikling af ny konkurrence. En praksis, der sigter på at blokere konkurrenters adgang til kunder gennem en binding af disse kunder til den dominerende leverandør er i særdeleshed blevet fremhævet som tilfælde af misbrug i en række sager, som har skabt præcedens (dom i sag 40/73 — Suiker Unie/Kommissionen [2], sag 85/76 Hoffmann-La Roche/Kommissionen, sag 322/81 Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin/Kommissionen).

a) *Eksklusive leveringsaftaler*

(123) Som en reaktion på konkurrencen indførte BG en politik for belønning af »loyale« kunder, som kunne få dækket alle deres behov for gipsplader hos BG. Med henblik herpå begyndte BG i juli 1985 at tilbyde regelmæssige udbetalinger til udvalgte grossister i Storbritannien, som gav tilsagn om udelukkende at ville indkøbe deres gipsplader hos BG.

(124) Dette tilbud om kontantudbetalinger, der henvendte sig direkte til enkelte udvalgte grossister frem for at indgå som led i en generel ordning baseret på objektive kriterier, bidrog til yderligere at styrke det nære forretningsforhold mellem BG og modtagerne og dermed at stramme båndene mellem BG og disse kunder og understrege ordningens eksklusive karakter.

(125) Den første grossist, som modtog betalinger fra BG forbundet med en forpligtelse til udelukkende at købe fra BG, nemlig Jewsons, var en meget stor grossistkæde, som indtil da var forblevet loyal over for BG trods konkurrencen fra Lafarge og Iberian, men som kom under pres fra nogle af sine afdelinger, som ønskede denne politik ændret. Med disse arrangementer sikrede BG sig, at Jewsons ville vedblive med kun at handle med BG. Derefter begyndte BG at indgå eksklusive leveringsaftaler med grossister, som var eller havde været kunder hos Lafarge eller Iberian.

(126) Hvad specielt angår Iberian, var det en erklæret målsætning i BG's politik enten at afskrække Iberian i tilfælde af, at det skulle beslutte at påtage sig de deraf følgende salgstab, eller at svække Iberian ved at gøre det vanskeligere og mere bekosteligt for Iberian at distribuere sine produkter, hvis

[2] Sml. 1975, s. 1663.

det forsøgte at opretholde sit salg. Ved at formene Iberian adgang til en større grossistkæde med stor distributionsevne på et udbredt område gjorde BG det vanskeligere for Iberian at skaffe sig et selv begrænset fodfæste på markedet. Da der indløb forlydender om, at Iberian havde henvendt sig til nye kunder, fik også disse et tilbud om kontantudbetalinger til gengæld for en eksklusiv leveringsaftale med BG. Dette bevirkede, at Iberian konstant skulle afsætte ressourcer til at finde nye kunder til at erstatte dem, som blev knyttet til BG. Ved at overtage Iberian's større kunder tvang BG Iberian til at opsøge et stigende antal mindre kunder for at genvinde de tabte salgsmuligheder.

(127) Under den administrative procedure har BG anført, at det virkelig var BG's agt, at udbetalingerne til grossisterne skulle benyttes af modtagerne til salgsfremmende foranstaltninger. BG har derfor benægtet, at det eneste formål med ordningen var at opnå enerettigheder over for de pågældende grossister og hindre import af gipsplader, således som Kommissionen antydede det i sin meddelelse af klagepunkter. Kommissionen accepterer disse argumenter. Den konkluderer, at BG med disse betalinger søgte at nå to mål samtidigt. Kommissionen kan ikke acceptere, at eksklusivitetsspørgsmålet blot indgik som led i BG's strategi for tilskyndelse til grossisterne til at træffe supplerende salgsfremmende foranstaltninger ved at anspore dem til at koncentrere sig om BG's gipspladeprodukter. Det fremgår helt tydeligt af BG's interne dokumentation, at eksklusiviteten eller »loyaliteten« var et mål i sig selv, og at sigtet hermed var at hindre de berørte grossister i at købe og sælge importerede gipsplader.

(128) BG hævder tillige, at der ikke foreligger bevis for, at udbetalingerne til grossister, som forhandlede importerede gipsplader, havde foranlediget disse til at beslutte udelukkende at foretage deres indkøb hos BG. BG har påpeget, at det i (...) tilfælde af indberetninger efterfølgende fremgik, at selvom der ikke blev givet nogen begrundelse i det pågældende cirkulære til grossisterne om at pålægge afdelingerne at ophøre med at lagerføre Iberian-plader, var det en havnestrejke i Spanien, der tilsyneladende havde forsinket leverancerne. BG giver forskellige andre alternative forklaringer på, at grossisterne skulle have besluttet at ophøre med at forhandle importerede plader, f.eks. at importørerne var upålidelige eller sporadiske i deres leverancer, at BG's service var bedre, eller at kunderne foretrak britiske leverancer. Der er sikkert ingen tvivl om, at der har ligget mange faktorer til grund for grossisternes beslutning om at lagerføre eller ikke lagerføre importerede gipsplader. Men det er blevet påvist, at flere grossister, som havde lagerført importerede gipsplader, udstedte instrukser til deres afdelinger om at ophøre hermed fra det tidspunkt, hvor de accepterede BG's tilbud om kontantbetalinger. Dokumentationen fra BG's interne papirer viser endvidere, at BG's sigte med indførelsen af ordningen var at vinde kunder tilbage fra importørerne. Kommissionen kan derfor med rimelighed konkludere, at i det mindste i disse tilfælde var BG's udbetalinger den umiddelbare grund til, at grossisterne besluttede at ophøre med at forhandle importerede gipsplader.

(129) Under alle omstændigheder bevirkede eksklusivitetsaftalerne, at grossisterne bandt sig til BG. Store grossistkæders fremtidige loyalitet var af stor betydning for BG, ikke blot for sin egen skyld, men også fordi det indskrænkede andre grossisters tilbøjelighed til at sælge importerede gipsplader som følge af priskonkurrencens forstærkende virkninger. Hvor en grossist engagerede sig i priskonkurrence i salget af importerede gipsplader, ville andre grossister i området blive presset til at sælge importerede gipsplader. I mange tilfælde foranledigede priskonkurrence fra en grossist, som solgte Lafarge-plader, andre til at sælge Iberian-plader og omvendt. En større grossistkæde kunne påføre BG-gipsplader konkurrence over et udbredt område.

Uanset om modtagerne af kontantudbetalingerne tidligere havde forhandlet gipsplader og uanset om de agtede at vedblive hermed, må bindingen af disse grossister til BG betragtes som et misbrug af BG's dominerende stilling.

(130) Udbetalingerne til grossisterne foregik fortsat, da Kommissionen indledte sine undersøgelser i august 1986. BG begyndte på daværende tidspunkt at afvikle ordningen efter en fastlagt plan.

b) *Rabatter i henhold til Super Prisklasse A*

(131) I perioden fra august 1984 til april 1987 opererede BG med en rabatordning for grossister, som indkøbte større mængder, i et begrænset geografisk område, nemlig grevskaberne Hampshire og Dorset, hvor BG i særdeleshed var udsat for priskonkurrence fra Lafarge. Skønt ordningen i første række i det mindste til dels var tænkt som et forsøg til at indhøste erfaringer i forbindelse med levering af større sendinger end tidligere, blev ordningen siden opretholdt som en konkurrenceforanstaltning. Kun en del af BG's nedsættelse blev udlignet ved de omkostningsbesparelser, der i realiteten blev opnået. En anden del af prisnedsættelsen svarede til de yderligere besparelser, som BG ville have kunnet opnå, hvis ordningen var blevet gjort

gældende for hele landet. Denne del kan derfor betragtes som objektivt berettiget i den indledende forsøgsfase.

(132) Under alle omstændigheder var den del af prisnedsættelsen, som ikke var objektivt berettiget, både i den indledende fase og senere ringe. Tilbuddet stod tillige åbent for alle kunder omend kun i et ret begrænset geografisk område. I det pågældende område var BPB udsat for konkurrence fra Lafarge's relativt lave områdepriser eller Lafarge's lave priser til visse større kunder.

(133) Der er intet, der antyder, at ordningen med Super Prisklasse A i sig selv var aggressiv, eller at den indgik i nogen plan om systematisk regulering. Der var tale om en enkelt prisnedsættelse til et niveau, der groft taget svarede til eller lå lidt under Lafarge's priser indtil april 1985, hvor Lafarge hævede sine priser.

(134) På grundlag af det ovenfor anførte og de argumenter, som BG fremsatte under proceduren vedrørende disse punkter, konkluderer Kommissionen, at BG's geografisk selektive priser i henhold til Super Prisklasse A i Hampshire og Dorset ikke udgjorde misbrug af BG's dominerende stilling.

c) *Irske gipsplader til nedsat pris*

(135) Formålet med dette tilbud i september 1985 var oprindeligt at belønne loyale grossister i Sydvestengland for deres støtte i konkurrencen fra importerede gipsplader og at hjælpe dem til at imødegå denne konkurrence. Planen var imidlertid at udvide ordningen til også at gælde for andre grossister i området, hvis der skulle opstå et overskud. Det fremgår af BG-dokumentation, at i det mindste en grossist fik oplyst, at ordningen i første række henvendte sig til loyale grossister.

(136) I sidste ende viste de loyale grossister praktisk taget ingen interesse for ordningen, og det er blevet fastslået, at ordningen efter en tre ugers tid også blev tilbudt visse ikke-loyale grossister, omend stadig på et selektivt grundlag.

(137) De mere fordelagtige betingelser, som blev tilbudt (...) grossister, der var eller gik ind på at blive loyale i december 1985, fik (...) af disse til at acceptere tilbuddet, men de mistede interessen, da særbehandlingen blev ophævet i januar og februar 1986.

(138) I princippet kan en dominerende leverandørs ordning for belønning af kunder for tidligere loyalitet betragtes som misbrug af dominerende stilling. En sådan ordning tenderer mod at forstærke de begunstigedes fremtidige loyalitet, at påvirke andre i deres adfærd, som ikke var loyale, men som indirekte eller på et senere tidspunkt måtte få kendskab til ordningen. BG har imidlertid tilsyneladende haft en formodning om, at tilbuddet med irske plader ikke ville være af interesse for grossisterne, og at der ikke ville indgå tilstrækkelige bestillinger på de små mængder på (...) sendinger om ugen, som blev tilbudt.

(139) Det er ikke blevet fastslået, at de mere fordelagtige betingelser, som blev indrømmet tre grossister, i sig selv blev tilbudt som belønning for (...) tidligere loyalitet eller (...) beslutning om kun at købe fra BG. Det er heller ikke klart, i hvilket omfang disse mere favorable betingelser kan have ligget til grund for, at (...) senere besluttede at acceptere kontantudbetalingerne og kun at købe fra BG. Disse mere favorable betingelser kan derfor ikke betragtes som havende påvirket de begunstigedes fremtidige loyalitet.

(140) Det kan af ovennævnte grunde derfor ikke fastslås, at der forelå misbrug af dominerende stilling i forbindelse med udbuddet af irske gipsplader til nedsatte priser.

d) *Forrang ved levering af gips*

(141) Den ordning, som BG opererede med i august 1985, gik i hovedsagen ud på, at kunder, som ikke forhandlede importerede gipsplader, skulle behandles mere favorabelt med hensyn til gipsleverancer på tidspunkter, hvor der opstod midlertidig knaphed på gipsprodukter.

(142) Det var ikke BG's agt at opretholde normale gipsleverancer til alle loyale gipspladekunder på de øvriges bekostning. Dette ville have ført til, at sidstnævnte så at sige ville blive afskåret, hvilket uvægerligt ville gøre dem ugunstigt stemt over for BG. Meningen var derimod, at de længere leveringsperioder i princippet skulle gælde for alle kunder. Hvis dette imidlertid skabte vanskeligheder for loyale gipspladekunder, ville BG give dem forrang i leverancerne, om nødvendigt på ikkeloyale kunders bekostning. På den anden side ville BG intet gøre for at løse de problemer, som ikkeloyale kunder kom ud for som følge af de længere leveringsfrister. BG har bekræftet i et brev, som blev fremlagt under proceduren, at det er BG's politik at give ordrer fra loyale BG-kunder forrang i perioder med midlertidig knaphed.

(143) BG har understreget, at gips ikke har stor holdbarhed, og at grossister derfor ikke fører et større lager af gips. Grossisterne har ganske vist mulighed for at opnå leverancer af gips fra andre leverandører, når BG opererer med sine længere leveringsfrister, men dette ville af forskellige grunde være upraktisk. Selv om gips fra forskellige leverandører i vid udstrækning kan bruges i hinandens sted i en given periode, er gipsarbejdere utilbøjelige til at skifte mærke hyppigt eller i kortere perioder, fordi gips har egenskaber med hensyn til tørretid og bearbejdning, som gipsarbejdere er nødt til at vænne sig til. Så ud over ulempen ved at skulle søge hastende alternative leverancer fra anden kilde til dækning af en del af behovene, vil grossisterne også kunne blive udsat for, at deres kunder ikke måtte ønske det alternative produkt. Desuden kan det i perioder med knaphed ske, at leverandørerne tildeler ordrer på grundlag af deres egne kunders normale køb.

(144) Under proceduren har BG anført, at det var ganske normal handelspraksis, at det i knaphedsperioder tilgodeså de kunder, med hvilke det havde nære og gensidigt fordelagtige forretningsforbindelser.

I realiteten var det eneste kriterium for at opnå forrang ved levering af gips, at kunderne ikke var opført på en liste over grossister, som forhandlede importerede gipsplader. Der blev ikke taget hensyn til, om vedkommende havde været en god kunde hos BG i andre henseender. Der blev navnlig ikke taget hensyn til, om disse kunder havde haft særlig held med salget af BG's gipsprodukter eller med fremme af dette salg, eller om de specielt havde koncentreret sig om salg af BG's gips frem for produkter, fremstillet af BG's forskellige konkurrenter på gipsmarkedet. Disse faktorer kunne have været relevante i BG's udvælgelse af kunder med henblik på tildeling af forrang i leverancerne i perioder med knaphed på gips.

(145) Det er blevet fastslået, at »ikke-loyale« gipspladekunder i visse tilfælde hver især blev underrettet af BG om, at forrang i gipsleverancerne ville blive forbeholdt loyale kunder. En repræsentant for BG har selv omtalt dette faktum i et interview i pressen.

(146) BG's politik med hensyn til forrang ved levering af gips i perioder med længere leveringsfrister ville kunne afskrække BG's kunder fra at købe importerede gipsplader, fordi det dermed blev antydet over for dem, at BG, der var en leverandør, som de var afhængige af med hensyn til visse leverancer, betragtede dem som anden klasses kunder. Virkningerne af dette forhold ville kunne brede sig til videre kredse, da grossister kunne forvente en lignende behandling i fremtidige perioder med forlængede leveringsfrister.

Ordningen indebar derfor i hovedsagen, at en bestemt gruppe kunder opnåede visse fordele, snarere end at kunder, som ikke tilhørte denne gruppe, i væsentlig grad blev sanktioneret. Vedtagelsen og indførelsen af en praksis med forrang for gipsordrer, som ikke lagerførte importerede gipsplader, udgjorde misbrug af BG's dominerende stilling inden for levering af gipsplader, fordi kriteriet for udvælgelsen af grossister, der kunne få forrang ved levering af gips, ikke var objektivt begrundet, men kun sigtede på at belønne grossister, der udelukkende forhandlede BG's gipsplader, medens andre, der forhandlede importerede produkter, blev behandlet mindre favorabelt. Disse arrangementer ville derfor kunne påvirke BG's kunders fremtidige adfærd og tilskynde dem til kun at sælge BG-gipsplader.

(147) BG har anført, at det i de fleste omend ikke i alle tilfælde ikke ville være nødvendigt at forsinke en ordre afgivet af en ikke-loyal grossist for først at kunne betjene en kunde med forrang, og at forsinkelsen under alle omstændigheder højst ville kunne blive på en dag. Dette argument godtages. BG benægter dog ikke, at loyale grossister havde forrang ved efterkommelse af ordrer frem for grossister, som lagerførte importerede gipsplader.

e) *Foranstaltninger til udelukkelse af import i Nordirland*

(148) I juni 1985 ophævede BG en rabat på (...) % på gipsplader, som den ydede til grossisterne i Nordirland efter at have erfaret, at de agtede at importere spanske gipsplader. Hensigten hermed var at sanktionere grossister, som planlagde at importere og at få dem til at afstå fra at foretage sådan import. Omgående derefter fik alle grossister tilbudt en yderligere rabat på (...) % på den type gipsplader, som skulle importeres, og en rabat på (...) % på alle former for gips til byggeformål på den betingelse, at grossisterne udelukkende købte hos BG og ikke forhandlede importerede gipsmaterialer. Disse rabatter var tænkt som en yderligere sanktion af importørerne og skulle bidrage til at hindre dem i at gå til andre grossister med henblik på distribution af de importerede gipsplader. Disse foranstaltninger gjorde det ikke blot vanskeligt for importerede gipsplader at få indgang til markedet og konkurrere der, men bevirkede også, at grossisterne blev presset til at ophøre med at importere. Dette pres blev understreget derved, at BG tydeliggjorde over for importørerne, at det ikke agtede at opgive en del af markedet, og ved andre incitamenter til at ophøre med importen, såsom et tilbud om at indføre en fortrolig kvantumsrabat, med hensyn til

hvilken grossisterne også kunne komme i betragtning, og om en goodwill-betaling på et senere tidspunkt, hvis importen blev bragt til ophør. Det lykkedes hermed BG at få de pågældende grossister til at ophøre med at importere og at love ikke at foretage import i fremtiden.

(149) Samtlige ovenfor omtalte foranstaltninger truffet af BG udgjorde misbrug af dominerende stilling, fordi BG dermed sigtede på og i realiteten havde held med at bringe de berørte grossisters import af spanske gipsplader til ophør.

(150) Rabatten til grossister på gipsplader af den type, som skulle importeres, og på gips, betinget af, at grossisterne indkøbte alle gipsprodukter, navnlig gipslader hos BG, udgjorde i sig selv et misbrug.

(151) Rabatten på alle gipsprodukter til større grossister i Nordirland i tidsrummet mellem august og december 1985 på betingelse af, at BG fik eneret til levering af gipsplader, udgjorde også et misbrug af BPB's dominerende stilling.

(152) Den under nr. 150 og 151 omhandlede rabatydelse i juni og august 1985 i forbindelse med gips til byggeformål til grossister, som ikke forhandlede importerede gipsplader, bevirkede en styrkelse af de eksklusive bånd mellem BG og grossisterne, fordi en grossist, som forhandlede importerede gipsplader, ikke blot ville miste rabatten på gipsplader, men også på gips til byggeformål. Det fremgår af BG's forretningspapirer, at disse rabatter i realiteten havde en særdeles stærk indflydelse på kundernes loyalitet.

E. Påvirkning af samhandelen mellem medlemsstater

(153) BG misbrugte sin dominerende stilling i Storbritannien gennem en binding af kunderne i forbindelse med leverancer af gipsplader eller ved på anden måde uberettiget at formå dem til ikke at forhandle dem. Eftersom BG var den eneste producent på hjemmemarkedet, og dets eneste konkurrenter var importører, ville sådanne indgreb kunne påvirke importen fra andre medlemsstater mærkbart, særlig fra Frankrig og fra den 1. januar 1986 Spanien, hvor dette land tiltrådte Fællesskabet. BG hævder, at de af Kommissionen påklagede foranstaltninger ikke kunne påvirke samhandelen mellem medlemsstater. Det påpeger, at Spanien tiltrådte Fællesskabet den 1. januar 1986, og hævder, at disse foranstaltninger udelukkende var afledt af Iberian's aktiviteter.

(154) Disse forpligtende arrangementer med grossisterne havde imidlertid til virkning, at Lafarge og Iberian blev udelukket fra at handle med dem. Det måtte også klart forventes, at ordningen ville påvirke begge importører på andre måder: BG var ganske klar over den domino-effekt, der ville opstå, således at den konkurrencemæssige adfærd, som grossister, der solgte den ene importørs gipsplader, udviste, ville få andre til at svare igen med den anden importørs produkter, således at tabet af salgssteder for hver af importørerne ville påvirke den andens stilling umiddelbart. Endelig skete kontantudbetalingerne som modydelse for enerettigheder til visse grossister, som allerede var eller havde været kunder hos Lafarge. Efter Spaniens tiltrædelse af Fællesskabet den 1. januar 1986 fortsatte BG med at anvende og endog udvide ordningen med betalinger, som bevirkede en binding af grossisterne.

(155) Nægtelsen af forrang i forbindelse med gipsleverancer gjaldt såvel for grossister, der forhandlede Lafarge's gipsplader som grossister, der forhandlede Iberian's.

(156) BG har fremsat to generelle argumenter om, at importørernes konkurrencestilling var svag, og at Lafarge frivilligt var i færd med at begrænse sine aktiviteter i Storbritannien. Ingen af disse argumenter kan ændre noget ved den konklusion, at der foregik samhandel mellem medlemsstater, og at de foranstaltninger, der blev truffet, ville kunne påvirke dem. Hvor samhandelen mellem medlemsstater allerede begrænses af andre faktorer, ville indgreb, der kan bevirke en yderligere begrænsning heraf, kunne henføres under Traktatens konkurrenceregler. Dette er især tilfældet, når udelukkelse af en sådan handel fører til en styrkelse af et kvasimonopol i en medlemsstat. I den foreliggende sag var det vigtigt ikke blot at beskytte samhandelen mellem medlemsstater for dens egen skyld som en kilde til faktisk konkurrence for BG på gipspladermarkedet, men også som en mulig optakt til etablering af nye produktionsfaciliteter i Storbritannien.

(157) Bortset fra de direkte virkninger, som BG's indgreb ville kunne få for importen af gipsplader fra Frankrig, ville indgrebene også kunne eliminere eller i det mindste svække Iberian som BG's konkurrent på det britiske marked og styrke BG's dominerende stilling på dette marked, særlig dets magtstilling over for Lafarge og andre potentielle importører fra de øvrige medlemsstater.

(158) Udelukkelsen af konkurrencen fra konsortiet af grossister, der importerede spanske gipsplader i Nordirland, ville på lignende måde kunne føre til en genskabelse af BG's monopol og dets markedsmagtstilling over for potentielle importører fra andre medlemsstater. Disse var på ingen måde blot teoretiske, for der var i den seneste tid foregået import i Nordirland af Lafarge-gipsplader.

Ved de eksklusive købsaftaler med grossisterne blev disse udtrykkeligt udelukket fra at forhandle nogen form for importerede gipsplader. Dette gjaldt således ikke blot gipsplader indført fra Spanien i Nordirland, men også EPYSA-gipsplader i fri omsætning i Irland og alle andre gipsplader, som måtte blive indført fra andre medlemsstater.

Endelig ville indgrebene til at hindre import af spanske gipsplader i Nordirland direkte kunne påvirke samhandelen mellem medlemsstater, idet den eneste anden leverandør af gipsplader i Nordirland var BG, og alle gipsplader, som BG leverede i Nordirland, blev fremstillet i og importeret fra Irland. BG's konkurrencestridige udelukkelse af import til Nordirland fra Spanien ville kunne fordreje handelsmønsteret i Fællesskabet og skabe et mønster, som ikke ville være opstået, hvis misbruget ikke var sket.

(159) BG hævder, at udelukkelsen af den import, som blev foretaget af de fire grossister, som BG greb ind overfor, ikke kunne påvirke samhandelen mellem medlemsstater, idet en anden virksomhed, (...), senere begyndte at importere spanske gipsplader i Nordirland. Dette er imidlertid irrelevant. BG's indgreb med henblik på at udelukke import må bedømmes efter deres egen fortjeneste som værende i stand til at påvirke samhandelen mellem medlemsstater. Den omstændighed, at BG senere af faktiske årsager tolererede en vis form for import af spanske gipsplader, og fordi importøren var en bruger, der kun solgte små mængder på det åbne marked, ændrer intet ved vurderingen af dets tidligere indgreb med henblik på at udelukke import, som det ville modsætte sig.

III. BØDER

(160) I henhold til artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17 kan Kommissionen ved beslutning pålægge virksomheder bøder på mindst 1 000 og højst 1 000 000 ECU, idet sidstnævnte beløb dog kan forhøjes til 10 % af omsætningen i det seneste regnskabsår i hver af de virksomheder, som har medvirket ved overtrædelsen, såfremt de forsætligt eller uagtsomt overtræder bestemmelserne i Traktatens artikel 85, stk. 1, eller artikel 86.

(161) Kommissionen skønner, at der bør pålægges en bøde. Ved fastsættelsen af bødens størrelse skal der tages hensyn til både overtrædelsens grovhed og dens varighed, og der bør tillige tages hensyn til BPB's samlede omsætning og dets omsætning inden for gipspladesektoren i Storbritannien og Nordirland.

(162) Kommissionen skønner, at den plan, i henhold til hvilken en række udvalgte grossister i Storbritannien forpligtede sig til udelukkende at købe deres gipspladeprodukter hos BG, udgjorde et alvorligt misbrug af BG's dominerende stilling. Dette misbrug var så meget alvorligere på grund af to særlige aspekter ved ordningen: For det første indgik betalingerne i et system, hvorefter BG gradvis tilbød større grossister, som var blevet kunder hos Iberian, at blive omfattet af ordningen. BG søgte at afskrække eller svække Iberian som konkurrent ved at kapre Iberian's kunder og øge Iberian's markedsførings-distributionsomkostninger. For det andet foretog BG udbetalinger til de pågældende grossister som modydelse for disse eksklusive købsforpligtelser. Den omstændighed, at de udbetalte beløb skulle bruges til specifikke formål, nemlig som bidrag til grossisternes udgifter til salgsfremmende foranstaltninger, ændrer kun lidet ved det forkastelige i sådanne udbetalinger

At udbetalingerne kan være sket som svar på anmodninger fra større grossister om anerkendelse af deres indkøbskapacitet, ændrer intet ved denne vurdering. Der var ingen grund til, at der til en sådan anerkendelse skulle knyttes eksklusive købsbetingelser.

(163) BG har også antydet, dog uden at dokumentere dette, at visse grossister skulle have taget initiativ til at tilbyde at genoptage deres køb hos BG til gengæld for opnåelse af en vis rabat. Det er dog blevet fastslået, at udbetalingerne lige fra ordningens indførelse sigtede på at belønne grossister, som udelukkende købte fra BG.

(164) BG begyndte at anvende ordningen i juli 1985. Den blev bragt til ophør efter Kommissionens undersøgelser i august 1986.

(165) Kommissionen finder, at der også bør pålægges en bøde for misbruget i Nordirland af BPB's dominerende stilling på det irske område.

(166) BG har anført, at det med sine indgreb søgte at udelukke en kilde til konkurrence, som det betragtede som illoyal, fordi de importerende grossister ville have fået en uberettiget fordel i forhold til andre grossister, og som det opfattede som en alvorlig trussel mod BG's salg i betragtning af de berørte grossisters stærke stilling på markedet. BG har især anført, at det var bekymret over, at importørerne ville sælge importerede gipsplader til lokkepriser, og at dette ville skade de stabile forbindelser mellem grossister i byggematerialer og mellem dem og BG på gipspladermarkedet. Det antydedes i realiteten i oplysninger, som BG havde til rådighed, at importen kun ville blive rentabel, hvis importørerne solgte til nogenlunde samme priser som BG, således at importørerne ikke ville have større mulighed for at sælge gipsplader til lokkepriser ved hjælp af import. Ingen af disse betragtninger kan siges at retfærdiggøre indgreb med henblik på at eliminere konkurrencen fra denne side.

(167) BG anfører endvidere, at det afviste at indgå i en prisfastsættelses- og markedsdelingsaftale med importørerne. BG er ikke blevet kritiseret i denne henseende.

(168) Endelig har BG antydet, at EPYSA eventuelt har misligholdt sit pristilsagn til Kommissionen af 26. marts 1985. Det indgik som led i aftalen med grossisterne, som opgav import, at de skulle forelægge BG en part af deres fakturaer fra EPYSA, og i betragtning af det efterfølgende samarbejde mellem grossisterne og BG, må BG have været klar over EPYSA's eksportpris. BG har under alle omstændigheder ikke indgivet klage på grundlag af Fællesskabets antidumpingregler over en eventuel misligholdelse af pristilsagnet i Irland.

(169) Kommissionen mener, at der i denne sag ikke bør pålægges nogen bøde i forbindelse med den ordning for forrang for loyale gipspladekunder ved levering af gips, som var gældende i august 1985, i betragtning af de begrænsede direkte følger, som denne foranstaltning havde i praksis, og fordi der ikke foreligger noget afgørende bevis på, at den vil kunne få indirekte virkninger på længere sigt.

(170) Kommissionen skønner, at det misbrug, i forbindelse med hvilket der skal pålægges en bøde, var forsætligt. I Storbritannien søgte BG med de foranstaltninger, det traf, med fuldt overlæg at binde kunderne til sig. I Nordirland sigtede BG's indgreb specifikt på at bringe de (...) grossisters import til ophør og på at binde grossister til BG for at imødegå konkurrencen fra importerede varer.

(171) Som led i proceduren fremsatte BG en »modklage«, ifølge hvilken EPYSA havde kapacitet til at fremstille flere produkter, end det kunne sælge i Spanien, og at det derfor eksporterede store mængder til Det Forenede Kongerige i særdeleshed. Det blev hævdet, at EPYSA's eksportpriser var betydelig lavere end dets hjemmemarkedspriser. BG's påstand indeholder ikke noget bevis for overtrædelse af Traktatens artikel 85 eller 86 i forbindelse med EPYSA's eksport til Storbritannien eller det irske område efter Spaniens tiltrædelse af Fællesskabet. Der er heller ikke indgivet klage på grundlag af antidumpingreglerne over eksporten af spanske gipsplader til Storbritannien.

(172) At en konkurrent til en dominerende leverandør erhverver og sælger gipsplader til lavere priser berettiger ikke til, at den dominerende leverandør træffer overdrevne foranstaltninger til at imødegå sådan konkurrence.

(173) Kommissionen tager dog ved fastsættelsen af bødens størrelse hensyn til, at Spanien ikke var medlem af EØF, da de eksklusive købsaftaler i Storbritannien gjorde sig gældende, og at ordningen kun fortsatte i syv måneder efter Spaniens tiltrædelse. Ordningen var til dels tænkt som en reaktion på importen fra Spanien. Den tager ligeledes hensyn til, at de særforanstaltninger, som blev truffet i Nordirland, var rettet mod spansk import i en periode, hvor Spanien ikke var medlem af EF. Udelukkelsen af import direkte fra Spanien på et tidspunkt, hvor Spanien ikke var medlem af EF, kunne ikke have og fik ingen direkte indflydelse på samhandelen mellem medlemsstater i dette tilfælde forud for den 1. januar 1986, da der ikke foregik nogen genudførsel af spanske gipsplader fra Det Forenede Kongerige til de øvrige medlemsstater.

(174) Kommissionen tager også, hvad angår importen fra Spanien, medens Spanien endnu ikke var medlem af EF, i betragtning, at EPYSA's eksportpriser for gipsplader tydeligt var lavere end dets hjemmemarkedspriser i Spanien —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

British Gypsum Ltd overtrådte EØF-Traktatens artikel 86 ved i tidsrummet mellem juli 1985 og august 1986 at misbruge sin dominerende stilling inden for levering af

gipsplader i Storbritannien på grundlag af en ordning med kontantbetalinger til grossister inden for byggematerialer, som accepterede udelukkende at købe gipsplader hos British Gypsum Ltd.

Artikel 2

British Gypsum Ltd overtrådte EØF-Traktatens artikel 86 ved i juli og august 1985 at udøve en politik for favorisering af kunder, som ikke forhandlede importerede gipsplader, ved at give disse kunder forrang ved levering af gips til byggeformål i perioder med forlængede leveringsfrister for dette produkt, hvilket udgjorde et misbrug af sin dominerende stilling inden for levering af gipsplader i Storbritannien.

Artikel 3

BPB Industries plc overtrådte EØF-Traktatens artikel 86 ved gennem sit datterselskab British Gypsum Ltd at misbruge sin dominerende stilling inden for levering af gipsplader i Irland og Nordirland

— i juni og juli 1985 ved med held at lægge pres på et konsortium af importører og dermed tilvejebringe en aftale med disse om at ophøre med at importere gipsplader i Nordirland

— ved hjælp af en række rabatter på BG-produkter, som leveredes til grossister i byggematerialer i Nordirland, i perioden mellem juni og december 1985 på betingelse af, at de ikke forhandlede nogen form for importerede gipsplader.

Artikel 4

Der pålægges følgende bøder:

— British Gypsum Ltd, en bøde på 3 000 000 ECU for de i artikel 1 omhandlede overtrædelser af EØF-Traktatens artikel 86

— BPB Industries plc, en bøde på 150 000 ECU for de i artikel 3 omhandlede overtrædelser af EØF-Traktatens artikel 86.

Artikel 5

Bøderne indbetales på

(a) Konto nr. 59000204, Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber (ved betaling i ecu), Lloyds Bank plc The Manager, Payments Section, Overseas Centre, PO Box 63, 38a Paradise Street, UK-Birmingham BI 2AB, eller

(b) Konto nr. 108.63.41, Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber (ved betaling i £), Lloyds Bank plc, Overseas Department, PO Box 19, 6 Eastcheap, UK-London EC 39 3AB,

inden tre måneder fra meddelelsen af denne beslutning. Bøderne bærer automatisk en rente fra udløbet af ovennævnte frist til den sats, der anvendes af Den Europæiske Fond for Monetært Samarbejde på dennes transaktioner i ecu, og som var gældende den første arbejdsdag i den måned, hvor denne beslutning blev vedtaget, forhøjet med 3,5 procentpoint, dvs. 7,50 %.

Sker betalingen i pund sterling, omregnes beløbet efter den gældende kurs på dagen forud for indbetalingen.

Artikel 6

Denne beslutning er rettet til:

BPB Industries plc
Langley Park House
Uxbridge Road
Slough SL3 6DU
Det Forenede Kongerige

og

British Gypsum Ltd
Ruddington Hall
Loughborough Road
Ruddington
Nottingham NG11 6LX
Det Forenede Kongerige.

Denne beslutning kan tvangsfuldbyrdes i overensstemmelse med EØF-Traktatens artikel 192.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 1988.

På Kommissionens vegne

Peter SUTHERLAND

Medlem af Kommissionen