II

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

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 7 december 1988

inzake een procedure op grond van de artikelen 85 en 86 van het EEG-Verdrag

(IV/31.906, Vlakglas)

(Slechts de tekst in de Italiaanse taal is authentiek)

(89/93/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

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

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

Gezien het op 31 oktober 1986 overeenkomstig artikel 3 van Verordening nr. 17 door Industria Vetraria Alfonso Cobelli te Reggio Calabria bij de Commissie ingediende verzoek om vaststelling dat de Società Italiana Vetro-SIV SpA, Fabbrica Pisana SpA en Vernante Pennitalia SpA inbreuk hebben gemaakt op de communautaire concurrentieregels,

Gezien het besluit van de Commissie van 15 oktober 1987 ambtshalve en ingevolge de klacht de procedure in te leiden,

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

Na raadpleging van het Raadgevend Comité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Overwegende hetgeen volgt:

I. DE FEITEN

Inleiding

(1) De onderhavige beschikking berust op verificaties welke in juli en oktober 1986 overeenkomstig artikel 14, lid 2, van Verordening nr. 17 zijn verricht bij drie Italiaanse fabrikanten van vlakglas en bij een groothandelaar, en op verificaties welke in januari 1987 uit hoofde van artikel 14, lid 3, van die verordening zijn verricht bij drie Italiaanse fabrikanten. Tussen de verificaties uit hoofde van artikel 14, lid 2, van Verordening nr. 17 en die uit hoofde van artikel 14, lid 3, van die verordening, heeft de Industria Vetraria Alfonso Cobelli te Reggio Calabria op 31 oktober 1986 bij de Commissie een klacht uit hoofde van artikel 3 van Verordening nr. 17 ingediend met het verzoek inbreuken op de concurrentieregels door de Società Italiana Vetro, Fabbrica Pisana en Vernante Pennitalia vast te stellen.

A. De markt

2. *Het produkt*

(2) Het produkt waarop deze beschikking betrekking heeft is vlakglas in al zijn variëteiten.

Volgens de toegepaste produktieprocédés onderscheidt men drie typen vlakglas:

— getrokken glas, kleurloos en doorzichtig glas dat gebruikt wordt voor de fabricage van vensterruiten;

— gegoten glas, oneffen, niet doorzichtig maar wel doorschijnend glas dat wordt verkregen via walserij;

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

— spiegelglas, doorzichtig glas met praktisch volkomen evenwijdige oppervlakken dat kan worden verkregen door continugieterij of via het float-procédé. Het laatstgenoemde procédé wordt voor de glasproduktie het meest gebruikt.

(3) Floatglas werd in het begin van de jaren '60 voor het eerst op industriële schaal geproduceerd : dank zij zijn eigenschappen en de betrekkelijk lage produktiekosten bij de verkregen kwaliteit verving het al snel de andere typen glas. Momenteel wordt meer dan 90 % van het vlakglas in het float-procédé gefabriceerd.

(4) Vlakglas kan als zodanig worden gebruikt (bij voorbeeld vensterruiten) dan wel verwerkt (bij voorbeeld automobielglas, glas voor het bouwbedrijf, spiegelglas, enz.) ; tussen 70 en 80 % van het geproduceerde glas wordt rechtstreeks door de fabrikanten dan wel door de glasverwerkende ondernemers verwerkt. Vlakglas bestemd voor de automobielmarkt, dat uitsluitend verwerkt glas is, wordt alleen behandeld door de glasproducenten ; vlakglas voor het bouwbedrijf en voor meubilair wordt daarentegen verwerkt door de glasfabrikanten indien zij schakel in de bedrijfskolom zijn, dan wel door zelfstandige verwerkende bedrijven.

(5) Binnen de sector zijn twee markten te onderscheiden : de automobielmarkt, of meer algemeen de vervoersmarkt en de niet-automobielmarkt of de bouwmarkt. De eerste markt omvat voornamelijk het glas dat voor de automobielsector bestemd is en, voor kleine hoeveelheden, de markt voor de spoorwegen, schepen, overall-bruggen, De tweede markt omvat, behalve ruiten voor het bouwbedrijf, meubelglas, spiegels, glas voor de elektrische huishoudelijke sector, enz.

De automobielmarkt wordt rechtstreeks bevoorraad door de glasfabrikanten ; de niet-automobielmarkt wordt in mindere mate door de glasfabrikanten en normaal via de groothandel, groothandelaren-verwerkers en verwerkingsbedrijven bevoorraad.

(6) In de tabellen in bijlage 1 is de ontwikkeling van de Italiaanse vlakglasmarkt af te lezen. Italië is, met Duitsland, een van de voornaamste markten in Europa : de Italiaanse markt vertegenwoordigt in feite ± 20 % van de Europese automobielmarkt en min of meer hetzelfde percentage van de niet-automobielmarkt in Europa.

2. *Het aanbod*

(7) Gemiddeld 79 % van de Italiaanse vraag naar glas buiten het automobielbedrijf en gemiddeld 95 % van de Italiaanse vraag naar automobielglas is in de betrokken periode bevredigd door de drie nationale fabrikanten tot wie de onderhavige beschikking is gericht.

(8) Fabbrica Pisana SpA, hierna „FP" te noemen, is een dochtermaatschappij van het Saint-Gobain-concern, dat behoort tot de belangrijkste industriegroepen ter wereld. Saint-Gobain bezit in Italië via Fabbrica Pisana of andere ondernemingen van het concern de volgende ondernemingen die in de glassector werkzaam zijn : Luigi Fontana SpA, Balzaretti e Modigliani SpA, Home Glas SpA, Saint-Gobain Italiana Auto srl, Toscana Glas SpA en Flovetro SpA. Luigi Fontana SpA is de grootste grossier-verwerker op de Italiaanse markt. FP bezit, via Toscana glas, een float te Pisa en gezamenlijk met Società Italiana Vetro SpA, hierna „SIV" te noemen, een float te San Salvo, welke door Flovetro wordt geëxploiteerd ; zij is de enig overgebleven fabrikant van gegoten glas in Italië.

(9) SIV is een onderneming die wordt gecontroleerd door de staatsholding EFIM. Zij bezit een float te San Salvo en gezamenlijk met FP een float te San Salvo die door Flovetro wordt geëxploiteerd. Sinds zij in 1986 de controle heeft overgenomen van Veneziana Vetro heeft SIV de ovens voor getrokken glas gesloten en deze vervangen door een float die eind 1987 in bedrijf is gesteld.

SIV bezit de volgende ondernemingen die werkzaam zijn in de glassector : Vetro Europa SpA in Italië en Sivesa in Spanje, die automobielglas produceren ; Società Vetri Speciali te San Salvo die reflecterend glas produceert, de glasverkoopondernemingen SIV-Deutschland te Frankfort en SIV-France te Parijs. Sinds 1986 controleert zij de Belgische automobielglasfabriek Splintex SA, een gemeenschappelijke dochtermaatschappij van SIV en Glaverbel, en heeft zij Glaverbel de controle overgedragen over haar spiegelglasfabriek Ilved.

(10) Vernante Pennitalia SpA, hierna „VP" te noemen, is een dochtermaatschappij van de Amerikaanse groep PPG-Industries Inc. te Pittsburgh.

Zij bezit een float te Cuneo en een float te Salerno en controleert de onderneming Pennitalia Securglass die automobielglas produceert.

De groep PPG heeft in 1982 van BSN Boussois, een onderneming met een grote traditie in de glassector en een solide positie op de Franse markt voor automobielglas en niet-automobielglas, gekocht.

(11) De marktaandelen van de drie vennootschappen zijn, berekend op basis van de gegevens in bijlage 2 de volgende :

(in %)

	1982		1983		1984		1985		1986	
	Auto	Non-auto	Auto	Non-auto	Auto	Non-auto	Auto	Non-auto	Auto	Non-auto
FP	[...](1)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
SIV	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
VP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

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

Op Europees vlak worden de marktaandelen van de drie vennootschappen of van de concerns waartoe zij behoren geschat op :

(in %)

	Auto	Non-auto
Saint-Gobain	[...]	[...]
SIV (Splintex inbegrepen)	[...]	[...]
PPG-Industries	[...]	[...]

(12) Op Europees vlak wordt de vlakglasmarkt gedomineerd door een eng oligopolie dat, behalve de bovengenoemde concerns, Pilkington, Glaverbel (Asahi-concern) en Guardian omvat. Dit zijn geïntegreerde groepen beneden in de bedrijfskolom in de glassector (maalderijen, zandafgravingen, basischemie) en boven in de bedrijfskolom (glasvezel- en vlakglasverwerking).

De mate van geografische diversificatie van de zes concerns in Europa is de volgende :

— Saint-Gobain is aanwezig in Frankrijk, België, Duitsland, Italië, Spanje en Oostenrijk en bezit in totaal tien en een halve float ;

— Pilkington is aanwezig in het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Zweden en Oostenrijk en bezit in totaal zeven floats ;

— PPG is aanwezig in Italië en Frankrijk en bezit in totaal vier floats ;

— Glaverbel is aanwezig in België, Nederland en Spanje en bezit drie floats ;

— SIV is aanwezig in Italië, Frankrijk, Duitsland en Spanje en bezit twee en een halve float ;

— Guardian bezit een float in Luxemburg en één in Spanje.

Volgens de gegevens van het GEPVP (Europese groepering van vlakglasproducenten) volstond de communautaire produktie ruimschoots voor de bevrediging van de vraag in de jaren 1980 tot en met 1987, waarbij de export naar derde landen steeds de import uit derde landen overtrof. Volgens de prognoses van het GEPVP in juni 1986 voor de Gemeenschap van de Tien geldend tot 1996 en in juni 1987 voor de Gemeenschap van de Twaalf geldend tot 1989, zal de communautaire vraag naar glas volgens optimistische prognoses slechts met 1 tot 3 % per jaar stijgen. Het GEPVP voorziet dus dat de situatie van overcapaciteit die aan het begin van de jaren '80 aanzienlijk was, in mindere mate in de komende jaren zal blijven bestaan.

Volgens de door FP verstrekte gegevens bedraagt de gemiddelde investering voor de bouw van een float van 150 000 ton per jaar ongeveer 70,5 à 86 miljoen ecu voor een bestaand bedrijf en het dubbele van deze bedragen voor een nieuw op te richten bedrijf.

Onder deze omstandigheden kan worden uitgesloten dat er in de voorzienbare toekomst nieuwe producenten op de markt zullen verschijnen.

(13) Op de automobielmarkt vereist het verwerkingsbedrijf in al zijn aspecten (filmglas, verticaal gehard glas, horizontaal gehard glas) verschillende produktiestraten voor iedere techniek (zijramen, puntglas voor windscherm, verwarmingspanelen), behalve de voor de beginfase noodzakelijke uitrusting voor snijden en buigen en de vormings- en dompeloperaties. Elke straat omvat een aantal operaties die uiteenlopen naar gelang van het produkt. Deze straten zijn speciaal ontworpen aan de hand van de vormen en technische specificaties die door de vraag worden gedicteerd. Daaruit vloeit een zeer snelle technische veroudering voort die na zeven à acht jaar optreedt als gevolg van de technische evolutie van de automobielconstructie.

De vormen en technische specificaties welke door de automobielconstructeurs worden verlangd, brengen zowel in de produktie als in de research en ontwikkeling omvangrijke investeringen mee.

Volgens de door FP verstrekte gegevens zijn de kosten van een verwerkingsstraat moeilijk te berekenen gezien het specifieke karakter van elk uitrustingsstuk, maar kunnen zij voor de fabricage van garnituren voor 650 000 automobielen per jaar worden geschat op 40 miljoen ecu.

Daar vloeit uit voort dat slechts weinig ondernemingen de kosten en risico's van de verwerking van automobielglas kunnen aangaan.

3. *De vraag*

(14) De klantenkring van de vlakglasproducenten buiten de automobielsector wordt gevormd door de groothandelaren en verwerkingsbedrijven. Ongeveer 40 % van de vraag komt rechtstreeks van de verwerkers ; de resterende 60 % komt van de grossiers. De grossiers verwerken zelf ten minste de helft van het gekochte glas, terwijl het restant in mindere mate aan kleine verwerkingsbedrijven en voor het grootste deel rechtstreeks aan de eindgebruikers wordt verkocht.

De verwerking bestaat uit de fabricage van veiligheidsglas, isolatieglas, spiegels, enz. De verwerkingsbedrijven staan dikwijls in concurrentie met de vlakglasproducenten die een verwerkingsoperatie in hun bedrijf hebben opgenomen. Soms zijn deze verwerkers afhankelijk van de overdracht van technologie door de vlakglasfabrikanten en vervaardigen zij dus onder licentie van hun leveranciers verwerkte produkten.

(15) De afnemers van automobielglas zijn de automobielfabrikanten. Alvorens aan de automobielfabrikanten te worden verkocht, wordt het glas door de glasfabrikanten of hun dochtermaatschappijen verwerkt aan de hand van de ontwerpen en technische eigenschappen die door de automobielfabrikanten worden verlangd.

De relaties tussen de glasfabrikanten en de automobielconstructeurs voltrekken zich op de volgende wijze : wanneer het ontwerpbureau van een constructeur een nieuw model ontwerpt, wordt een beroep gedaan op één of maximaal twee leveranciers van glas die worden belast met de totstandbrenging van specifieke stukken. De geometrie van de ruiten ondergaat een voortdurende ontwikkeling, eerst in het prototypestadium, vervolgens bij de beperkte fabricage in een testfabriek. In dit stadium worden de glasleveranciers betaald op basis van een zogenaamd „prototype"-tarief dat onafhankelijk is van het model en uitsluitend rekening houdt met het betrokken type glas. Wordt besloten over te gaan tot de commerciële introductie van het nieuwe model auto, dan doet de constructeur een beroep op andere glasleveranciers waarvoor de beginleveranciers geheel of gedeeltelijk plaats moeten maken. Deze nieuwe leveranciers nemen vervolgens de technische en kwalitatieve eigenschappen van het produkt over welke door de eerste leveranciers zijn ontwikkeld en uitgewerkt. Eerst in het stadium van de afzet van het nieuwe model auto onderhandelen de glasleveranciers en de automobielconstructeurs, normaliter op jaarbasis, over prijs en hoeveelheden.

(16) De markt voor glas dat niet voor de automobielsector bestemd is, is in de jaren 1979 tot 1983 gekenmerkt geweest door een daling van de vraag die samenging met de recessie in de Europese economie. De jaren vanaf 1984 geven een herstel van de vraag te zien, dat de fabrikanten, vooral vanaf het tweede halfjaar van 1985, in staat heeft gesteld tot aanzienlijke verhogingen van hun prijzen. In de branche wordt verwacht dat de vraag naar glas in het komende decennium met 1 tot 3 % per jaar zal stijgen (zie punt 12).

(17) De automobielglasmarkt is sterk gekoppeld aan de ontwikkeling van de automobielproduktie die in Italië en in de rest van Europa na de tweede aardoliecrisis tot in 1984 een recessie doormaakte. Eerst vanaf 1985 kon een zeker herstel van de produktie worden vastgesteld ; dit nam in 1986 en in 1987 toe. Volgens de prognoses zal de toename van de vraag naar automobielglas in het komende decennium geringer zijn dan die bij het glas dat niet voor de automobielsector bestemd is.

B. Het gedrag der ondernemingen

4. *De markt voor glas dat niet voor de automobielsector bestemd is*

a) Identieke tarieven

(18) De drie Italiaanse fabrikanten hebben op dicht bijeengelegen data en soms op dezelfde dag (zie bijlage 3) hun Italiaanse klantenkring identieke tarieven toegezonden. Het initiatief voor de tariefwijzigingen werd niet steeds door dezelfde fabrikant genomen, maar nu eens door de ene en dan weer door een andere van de drie.

(19) Dat de data van verzending der tarieven aan de afnemers gelijk of vrijwel gelijk waren, had niet, zoals werd beweerd, een toevallig karakter, want de drie fabrikanten verzonden op dezelfde dag dan wel met een korte tussenpoos ten minste de helft van de hier behandelde tarieven.

Dat de tarieven in gelijke mate werden verhoogd, vloeit niet voort uit de homogeniteit der produkten en het bestaan van een oligopolie op de markt. Zoals FP en VP in hun antwoorden hebben toegegeven, loopt namelijk de fabrikant die het initiatief tot een prijsverhoging neemt altijd het risico niet door zijn concurrenten te worden gevolgd en dus bestellingen en marktaandelen mis te lopen of te verliezen. Om dat risico te ontgaan en om te vermijden wat VP is overkomen — die in november 1981 de in september daarvoor aangekondigde prijsverhoging moest annuleren omdat FP en SIV de tariefwijziging van VP niet volgden — heeft elke fabrikant besloten uit voorzorg de bereidheid van de andere marktdeelnemers tot een tariefwijziging vooraf na te gaan. Na hetgeen VP in 1981 overkwam, heeft er nimmer meer een prijsverhoging plaatsgevonden die niet onmiddellijk door alle fabrikanten werd gevolgd, dit ondanks het feit dat de vraag tot eind 1983 daalde en er in de daaropvolgende jaren ondanks de groei van de markt een overcapaciteit bij de produktie bleef bestaan.

b) Identieke kortingen

(20) Op de tarieven zijn identieke rabatten toegepast aan de hand van de categorieën waarin of de niveaus waarop de afnemers zijn ingedeeld. Terwijl de tarieven zonder onderscheid aan alle cliënten zijn toegezonden, zijn de indeling van cliënten in categorieën of niveaus en de lijst der kortingen niet bekendgemaakt.

De op de tarieven toegepaste kortingspercentages voor categoriën of niveaus waren de volgende :

— 1983 :	A :	10+5+15+5
	B :	10+5+15
	C :	10+5+8
— 1984 :	A :	10+5+15+5
	B :	10+5+15+3
	C :	10+5+15
— 1985 en 1986 :	A :	10+5+15+5+5+4
	B :	10+5+15+5+5+2,5
	C :	10+5+15+5

(21) Het verschijnsel dat de kortingsschalen voor de afnemers bij drie fabrikanten identiek waren kan niet worden verklaard uit objectieve factoren zoals bij voorbeeld de bij een fabrikant gekochte hoeveelheden of de betalingscondities. Zoals op de hoorzitting werd erkend, dekt namelijk iedere klant normaal het grootste deel van zijn behoeften bij één leverancier en verdeelt hij het restant van zijn bestellingen over de andere producenten, omdat hij ervan verzekerd is steeds dezelfde condities te verkrijgen, ongeacht welke hoeveelheden hij bij verschillende leveranciers gaat kopen. Het feit dat degene die grote hoeveelheden bij één leverancier koopt dezelfde kortingen krijgt als degene die minimale hoeveelheden afneemt, kan niet als een normale handelspraktijk worden beschouwd, vooral wanneer het gaat om homogene produkten, waarbij, omdat er van verschillen in kwaliteit of anderszins geen sprake kan zijn, alleen concurrentie mogelijk is bij de prijzen en verkoopcondities.

c) De identiteit van de belangrijkste in categorieën of niveaus ingedeelde afnemers

(22) De belangrijkste klanten, dat wil zeggen degenen die meer dan de helft van de vraag vertegenwoordigen, zijn in dezelfde categorie of op hetzelfde niveau ingedeeld wanneer zij zich bij een van de producenten hebben bevoorraad (zie bijlage 4 (1)). Aan de tabel in bijlage 4 zijn twee uitzonderingen af te lezen tussen de eerste 20 klanten en enkele uitzonderingen bij de minder belangrijke klanten die in de categorieën A en B zijn ingedeeld. Deze uitzonderingen vloeien voort uit het feit dat enkele producenten, zoals VP, de verwerkers willen bevoordelen, of omdat elke producent tracht bepaalde afnemers in bepaalde regio's te bevoordelen, zoals blijkt uit een met de hand geschreven nota over een vergadering tussen SIV en FP op 30 januari 1985 (zie punt 27).

De indeling van de klanten in categorieën of niveaus is niet afhankelijk geweest van de aankopen van elke klant bij een en dezelfde producent, maar van de totale aankopen van elke klant bij de gezamenlijke producenten. Deze indeling is in de loop van de betrokken jaren herhaaldelijk bijgewerkt (zie bijlage 5, die slechts vanaf 1984 kon worden opgesteld).

(23) VP heeft het bestaan van een indeling van haar klanten in categorieën ontkend. Het feit dat een formele indeling ontbreekt, betekent echter niet dat VP het systeem niet in praktijk heeft gebracht. Waar het om gaat is niet de vorm maar de realiteit van de gedraging. VP erkent trouwens in haar antwoord dat zij niet alleen dezelfde tarieven en dezelfde basisrabatten heeft toegepast maar ook dezelfde prijspolitiek jegens haar klanten heeft gevolgd als haar concurrenten.

De drie fabrikanten hebben betoogd dat de indeling van de klanten beantwoordt aan objectieve criteria die voor elke onderneming individueel gelden zoals de omvang van de aankopen, de solvabiliteit, het beheer en de ontwikkeling.

Indien elke onderneming betoogt dat zij voor de indeling van haar klanten haar eigen interne en geheime criteria toepast, kan de klant niet de weg zijn waarlangs de informatie van de ene fabrikant aan de andere wordt overgedragen, want hij kan deze criteria niet kennen, hoogstens de korting welke hem is verleend. Het is dus weinig waarschijnlijk dat elke klant interne en geheime informatie toebehorend aan de individuele fabrikant laat circuleren om de andere fabrikanten de gelegenheid te geven hun klantenlijsten binnen, zij het relatief, korte tijd of op dezelfde dag, zoals het het geval was voor de wijzigingen in de lijsten van FP en VP op 1 januari 1984, 1 januari 1985 en 1 augustus 1985, aan te passen.

De tabellen in het antwoord van FP en de opmerking van VP volgens welke zij aan een groter aantal klanten hogere rabatten heeft toegekend, bevestigen hetgeen de Commissie in de mededeling van punten van bezwaar had verklaard, te weten dat de verschillen in indeling tussen FP en SIV miniem zijn (één klant van de 23 voor lijst A uit 1985, 3 van de 25 klanten voor lijst A van 1986) en dat het grootste verschil dat bij VP is aangetroffen voortvloeit uit het feit dat deze producent, die niet zoals FP en SIV een verwerkingsbedrijf exploiteert, een aantal verwerkers bevoordeelt terwijl hij ten opzichte van de voornaamste grossiers hetzelfde prijsbeleid volgt als zijn concurrenten.

De tabel in bijlage 4 toont aan dat de voornaamste grossiers door de drie fabrikanten in dezelfde categorie zijn ingedeeld.

Het betoog van FP als zou het voornaamste indelingscriterium de omzet bij haar zijn geweest, wordt door de volgende feiten weersproken.

Uit een vergelijking tussen de tabellen, welke FP in haar antwoord verstrekt, blijkt dat de klanten die grotere hoeveelheden bij FP hebben gekocht, in de categorie B zijn ingedeeld, terwijl de klanten die geringere hoeveelheden hebben gekocht, in de categorie A zijn ingedeeld. Bovendien zijn in 1985 9 van de 23 grossiers ([...]) en in 1986 8 van de 25 ([...]) in de categorie A ingedeeld zonder dat hun aankopen binnen de omzetmarges blijven welke FP in de tabellen van haar antwoord heeft overgelegd.

(1) Deze bijlage heeft betrekking op de jaren 1985 en 1986. Voor de voorafgaande jaren heeft men geen tabellen kunnen uitwerken omdat de producenten niet allen volledige informatie hebben kunnen verstrekken.

d) De aspecten van het overleg tussen de producenten

(24) De overeenstemming van de tarieven en de kortingsschalen alsmede de uniformiteit van de indeling der belangrijkste klanten in categorieën of niveaus vloeit voort uit afspraken van de producenten die hetzij rechtstreeks bij ontmoetingen, vergaderingen of contacten zijn gesloten, dan wel via tussenkomst van een woordvoerder van de voornaamste klanten tot stand kwamen.

Het schriftelijk bewijsmateriaal van deze afspraken, dat in zijn geheel met de mededeling van punten van bezwaar aan de ondernemingen waartoe de onderhavige beschikking gericht is, is medegedeeld, wordt hieronder opgesomd.

(25) Op de vergadering van 12 juli 1983 met FP heeft Socover zich tegenover de vertegenwoordiger van FP beklaagd over het feit dat SIV en VP de verbintenissen jegens de grossiers inzake de kortingen en betalingscondities niet waren nagekomen (met de hand geschreven nota van Socover van 12 juli 1983).

Over deze nota hebben de partijen drie verschillende lezingen gegeven. Volgens de schriftelijke verklaring van Socover, welke door VP is overgelegd, beklaagde Socover zich over het feit dat SIV en VP de belofte niet waren nagekomen om te trachten betere condities bij FP te verkrijgen. Volgens FP was zij het daarentegen die zich beklaagde over het feit dat SIV en VP de beloften niet waren nagekomen. Volgens SIV ten slotte zijn de beloften waarover men in de nota spreekt beloften van elke fabrikant jegens Socover.

De nota vermeldt, zoals blijkt, verbintenissen inzake kortingen („schalen voor korting en superkrediet") van de zijde van de drie fabrikanten jegens alle grossiers. In feite gewaagt Socover, de woordvoerder van de grossiers, niet van niet-nakoming van de beloften jegens hem, maar jegens alle grossiers, hetgeen wordt bevestigd in het antwoord van FP, die schrijft : „Fabbrica Pisana had van de glasverwerkers vernomen dat SIV destijds glas in depot had bij haar voornaamste grossiers : die konden zo gedurende de maanden mei en juni glas afhalen tegen het oude tarief. Om op deze actie te reageren had Vernante Pennitalia haar prijs voor Planilux 4 mm tot 4 640 lire verlaagd, door dit als „tweede keus" te verkopen.".

(26) Op 30 oktober 1984 vond te Rome een vergadering plaats tussen SIV en FP. Op deze vergadering werden de volgende besluiten genomen : gegoten glas mocht niet tegen een lagere prijs dan die van FP worden verkocht en er werd een gemeenschappelijk beleid uitgestippeld voor driedubbel glas (met de hand geschreven nota van SIV van 30 oktober 1984).

(27) Op de vergadering van 30 januari 1985 te Rome namen SIV en FP wederzijds nota van het feit dat zij de overeenkomsten naar hun inhoud naleefden en met name dat zij de prijzen voor blank glas in acht namen. Ten aanzien van gekleurd glas en gewalst glas beschuldigde SIV FP er daarentegen van, de afspraken van het kartel te overtreden door het gebruik van kleine hulpmiddelen, zoals extra kortingen voor bepaalde grossiers. SIV stelde voor, dat elke fabrikant zijn geprivilegieeerde klanten zou hebben aan wie extra rabatten zouden kunnen worden toegekend (met de hand geschreven nota van FP van 30 januari 1985). SIV beloofde harerzijds voor de rabatten en de in de categorie „super A" ingedeelde klanten dezelfde condities toe te passen als de overige producenten (met de hand geschreven nota van SIV van 30 januari 1985).

(28) Op 28 maart 1985 beloofde FP tijdens de vergadering SIV 1000 ton gegoten glas per maand te doen toekomen. De twee ondernemingen kwamen overeen dat SIV dit gegoten glas niet zou verkopen aan 16 op een lijst genoemde klanten die aan FP waren voorbehouden (met de hand geschreven nota van FP van 28 maart 1985).

Deze 16 voorbehouden klanten zijn niet, zoals FP in haar antwoord op de punten van bezwaar beweert, de bij Fontana aangesloten bedrijven, enerzijds omdat deze bedrijven 8 in getal zijn (Ouest-Est-Quentin-Centro-Vesuviana-Adriatica-Sud-Sarda) en niet 16, anderzijds omdat de zin van voorbehouden klanten niet te begrijpen is, wanneer die klanten per definitie zijn voorbehouden omdat zij volledig worden gecontroleerd.

(29) Op 12 april 1985 heeft Socover met FP de mogelijkheid besproken om in elke regio verkoopvertegenwoordigingen aan te stellen. Bij die gelegenheid hebben Socover en FP ook gesproken over de verdeling van de orders bij de fabrikanten op historische basis van de afgelopen twee jaar (met de hand geschreven nota van Socover van 12 april 1985).

(30) Op de vergadering tussen Socover en FP op 10 juli 1985 deelde een bestuurder van FP aan Socover mede dat FP in overleg was met de andere producenten voor een prijsverhoging van 7 tot 8 % voor blank glas met ingang van de maand oktober en dat de prijzen voor gekleurd en gegoten glas niet zouden worden gewijzigd (met de hand geschreven nota van Socover van 10 juli 1985). Inderdaad werd de klanten in oktober door de drie fabrikanten een prijsverhoging met 7,5 % aangezegd.

(31) Op de vergadering tussen Socover en SIV op 23 juli 1985 kondigde de commercieel directeur van SIV Socover aan dat de producenten („men staat op het punt te beslissen") een prijsverhoging met 10 % op floatglas voorbereidden met ingang van augustus en dat zij een aantal keurklanten een eindejaarspremie van 3 % hadden toegekend (met de hand geschreven nota van Socover van 23 juli 1985). Eind juli werd de klanten door de drie fabrikanten werkelijk een prijsverhoging van 8 % medegedeeld. De jaarpremie van 3 % is inderdaad door de drie fabrikanten aan een aantal keurklanten toegekend.

(32) Op 12 maart 1986 hebben de commercieel directeur en de verkoopdirecteur Italië van VP Socover te Milaan ontmoet en aangekondigd dat VP ook de door de FP en SIV met ingang van 1 april 1986 vastgestelde prijsverhogingen had aanvaard (met de hand geschreven nota van Socover van 12 maart 1986).

VP legde in haar antwoord op de punten van bezwaar een schriftelijke verklaring van Socover over inzake de interpretatie van deze nota van Socover. Volgens deze verklaring zou Socover VP hebben ingelicht over het feit dat SIV en FP hun prijzen met onmiddellijke ingang hadden verhoogd en zou VP hebben geantwoord dat zij dit besluit waarschijnlijk zou hebben gevolgd. In de eerste plaats dient te worden opgemerkt dat Socover op 12 maart 1986 het besluit van FP wel kon kennen, omdat de laatstgenoemde de nieuwe tarieven op 10 maart 1986 had verzonden, maar geen kennis kon dragen van een besluit dat door SIV nog niet was genomen, omdat die firma haar tarieven eerst op 14 maart 1986 heeft verzonden. Vervolgens kon VP niet onmiddellijk op basis van twee inlichtingen reageren, waarvan de ene eventueel wel bekend kon zijn en de andere niet: de aanpassing kan eerst worden aangekondigd wanneer de referentiedata bekend zijn.

Meer algemeen gesproken betoogde VP dat zij alleen gehouden was aan de referenties in de nota's van Socover van 12 juli 1983 en van 12 maart 1986 waarover zij haar interpretatie heeft gegeven. De Commissie deelt dit oordeel niet. De nota's van Socover zijn namelijk expliciet want zij vermelden steeds besluiten van de drie producenten.

Over de nota's van SIV en FP moet worden opgemerkt dat die van SIV van 30 januari 1985 als referentie voor de kortingen niet FP noemt maar de anderen, dat wil zeggen de drie producenten („wij geven dezelfde condities als de anderen"); de nota van FP van 30 januari 1985 gewaagt niet van overeenkomsten tussen FP en SIV maar van het bestaan van een kartel tussen de producenten. De enige conclusie die men uit het bovenstaande kan trekken is, dat VP minder rechtstreeks dan FP en SIV aan de onderling afgestemde gedragingen heeft meegedaan, maar niet dat zij er in het geheel geen deel aan had.

(33) Zoals meer gedetailleerd in hoofdstuk VI zal worden gezegd, konden bij de uitwisseling van produkten tussen de drie Italiaanse fabrikanten ook de tarieven en prijzen bekend worden, welke door de concurrenten werden berekend, of gedragingen worden uitgestippeld die op de markt zouden worden gevolgd, zoals uit de hieronder weergegeven feiten zal blijken.

De prijzen van de overgedragen produkten werden steeds op basis van de tariefwijzigingen van de overdragende producenten vastgesteld en vervolgens aangepast.

Bij brief van 6 maart 1985 verweet FP aan SIV de te Rome gedane beloften over de verkoopcondities voor door FP aan SIV geleverd gegoten glas niet te hebben gehouden.

De met de hand geschreven nota van FP over de vergaderingen tussen SIV en FP op 23 april en 30 april 1985, waarbij werd gesproken over de overdracht van produkten, bevat de volgende vermelding: „Prijzen die wij U franco cliënt zullen berekenen ... distributie (per regio) ... de vierde vergadering voor vergoeding".

De met de hand geschreven nota's van FP over de vergaderingen tussen SIV en FP van 16 december 1985 en 3 februari 1986, waarop de verdeling van de produktie van het gemeenschappelijke filiaal Flovetro werd besproken, bevatten de volgende zinnen: „... twee elementen: overdrachtsprijs — verdeling winst", „degene die meer opneemt moet beloven de markt niet te verstoren".

(34) De afgesproken tarieven en kortingen zijn inderdaad toegepast. Uit het onderzoek van bepaalde facturen blijkt namelijk dat de drie producenten eenzelfde klant, die bij hen zeer uiteenlopende hoeveelheden heeft gekocht, identieke prijzen en kortingen berekenden. De onderzochte facturen waren de volgende:

— voor 1983: de facturen van SIV nrs. 00866, 01450, 02885, 03912 en 09701; de facturen van FP nrs. 00594, 01208, 02824, 08883 en 09580; de facturen van VP nrs. 110040, 210321, 210475 en 210629;

— voor 1984: de facturen van SIV nrs. 04397, 11612, 11619, 11984 en 11985; de facturen van FP nrs. 01356, 10473 en 12041; de facturen van VP nrs. 110236, 110475, 11/3142, 11/3189, 11/3253 en 11/3265;

— voor 1985: de facturen van SIV nrs. 212, 325 en 1752; de facturen van FP nrs. 508 en 773; de facturen van VP nrs. 11/0733, 11/0742 en 11/0778.

e) De betrekkingen tussen de producenten en de grossiers

(35) De drie fabrikanten hebben erop toegezien dat hun tarieven en kortingen ook verder in de bedrijfskolom zouden worden toegepast.

De Commissie verweet de drie ondernemingen in haar mededeling van punten van bezwaar en aan de hand van de schriftelijke verklaring van klager Cobelli, dat zij bij herhaling, met opgave van initiatiefnemers, data en plaatsen van de vergaderingen, met de grossiers bijeen zijn gekomen om ervoor te zorgen dat deze de prijsverhogingen aanvaardden en verder in de bedrijfskolom doorberekenden. Omdat de klager deze vergaderingen op de hoorzitting slechts in het algemeen bevestigde, beschikt de Commissie niet over rechtstreekse bewijzen, uitgezonderd ten aanzien van de vergadering te

Catania op 17 april 1986 tussen FP, SIV, Fontana Sud, Callipo, Tortorici en ISV, die door FP en SIV werd toegegeven en ten doel zou hebben gehad de nieuwe bestuurder van Fontana Sud voor te stellen terwijl de aanwezigheid van de vertegenwoordiger van SIV niet was voorzien.

Uit enkele documenten blijkt echter enerzijds dat enkele vergaderingen tussen de grossiers op initiatief van de producenten zijn gehouden en dat de producenten zijn geslaagd, mede dankzij de gelijkheid van hun tarieven en rabatten, de commerciële keuzen van de grossiers te beïnvloeden, en anderzijds is er bevestiging in te vinden voor de veronderstelling dat de afnemers verwachtten dat de prijzen van de producenten identiek zouden zijn.

(36) In de met de hand geschreven nota van Socover van 12 juli 1983 wordt melding gemaakt van de besprekingen tussen de woordvoeder van de grossiers en FP over de kortingen en over de niet-naleving door de andere producenten van de gesloten verbintenissen.

Uit deze nota blijkt dat Socover de weg is via welke de berichten van de grossiers aan de producenten en van de producenten aan de grossiers worden overgebracht. Socover discussieert namelijk niet met FP over de voor haar gestelde condities, die haar in het bijzonder konden interesseren, maar over de beloften van de producenten jegens alle grossiers.

(37) Op 10 oktober 1984 heeft een vergadering tussen een aantal grossiers plaats in Hotel Sheraton te Rome. Na deze vergadering is op 11 oktober 1984 aan de producenten de volgende telex gezonden: „Ondergetekenden bevestigen de bestellingen in nota en geven de nieuwe bestellingen tegen de nieuwe condities door met inachtneming van alle bevoorradingsbronnen ... Ondergetekenden bevestigen hun wil om samen te werken bij de verbetering van de prijzen op de markt ... (volgen de namen van 28 klanten)".

Op dezelfde dag, 11 oktober 1984, ontmoette de verkoopdirecteur van VP Socover te Milaan, zoals blijkt uit de notulen van de bestuurder van VP, die aan het antwoord op de punten van bezwaar is gehecht.

Volgens de producenten vermelde deze telex alleen het voornemen van een groep klanten om een gedragslijn te volgen die hun door de omstandigheden werd opgelegd.

Uit de telex van 11 oktober 1984 blijkt overduidelijk de bedoeling van de ondertekenaren om met de producenten samen te werken. In feite bevestigt deze telex dat de grossiers geen druk op de producenten zullen uitoefenen om toepassing van het nieuwe tarief uitgesteld te krijgen, dat zij de bestellingen zodanig zullen verdelen, dat rekening wordt gehouden met de verschillende produktiebronnen en dat zij willen samenwerken bij de verbetering van de prijzen op de markt. De grossiers kunnen zich niet spontaan tot dergelijke gedragingen verbinden, terwijl het in hun belang zou zijn de beste prijzen te verkrijgen, zich bij voorkeur te richten tot leveranciers die hun betere verkoopcondities geven en een goede winstmarge te realiseren.

(38) In de brief van Socover van 19 oktober 1984 welke in de kantoren van VP werd aangetroffen, staat het volgende: „Op uitnodiging van de producenten hebben wij het tarief in de bijlage opgesteld dat op 5 november aanstaande in werking zal treden. Wij hebben een vergadering bijeengeroepen waartoe wij alle bedrijven in de sector op woensdag 7 november te 10.30 bij Vetrounione te Milaan hebben uitgenodigd ...". Bij brief van 20 november 1984 berispte VP Socover dat zij uitnodigingen had doen uitgaan voor vergaderingen over de afzet.

Van deze brief, welker inhoud door FP en SIV in hun antwoord niet werd aangevochten, beweert VP een afschrift te hebben gekregen van een klant wiens naam is uitgewist; zij legde een schriftelijke verklaring van Socover over: „Wat de brief sub (iii) betreft, deze werd aan een aantal grossiers/verkopers verzonden, maar niet op uitnodiging van VP. Voor zover ik mij herinner werd deze brief namelijk nimmer, zelfs niet in afschrift, door Socover aan VP verzonden en VP nam aan de in de brief genoemde vergadering niet deel". Aangezien Socover alleen uitsluit dat de brief op uitnodiging van VP werd verzonden, mag daaruit afgeleid worden dat zij alleen op uitnodiging van de twee andere producenten werd verzonden, dit ondanks het feit dat de brief zegt „Op uitnodiging van de producenten (zonder een van hen uit te sluiten) hebben wij het tarief in de bijlage opgesteld dat op 5 november aanstaande in werking zal treden.". Socover sluit uit dat VP, als enige, aan de vergadering van 7 november 1984 in Milaan zou hebben deelgenomen. VP heeft echter, om aan te tonen dat zij nimmer aan vergaderingen heeft deelgenomen, in bijlage B van haar antwoord enkele maandrapporten van de presentie van haar personeelsleden overgelegd. Uit een van deze rapporten blijkt dat de commercieel directeur van VP op 7 en 8 november 1984 op werkbezoek in Milaan was, dus ook op de dag van de vergadering welke door Socover was bijeengeroepen.

(39) In de met de hand geschreven nota van Socover van 12 april 1985 wordt gewaagd van de besprekingen tussen Socover en FP over de aanstelling van verkoopvertegenwoordigers per regio en over de verdeling van de bestellingen op de historische basis van de twee afgelopen jaren.

Geen der producenten heeft zich uitgesproken over de betekenis welke moet worden gehecht aan de uitdrukking in deze nota „verdeling op historische basis van de twee afgelopen jaren", noch over het belang dat de grossiers zouden hebben bij een verdeling van hun bestellingen, niet aan de hand van de door elke leverancier geboden condities,

maar uitsluitend aan de hand van oude statistische gegevens.

(40) In de met de hand geschreven nota van Socover van 23 juli 1985 wordt gewaagd van besprekingen tussen Socover en SIV over de toekenning van een eindejaarspremie van 3 % aan een aantal keurklanten.

Over deze nota, waarop FP noch VP commentaar heeft gegeven, heeft SIV in haar antwoord verklaard dat het gaat om het „vaste gebruik om aan het einde van het jaar aan klanten die een zeker niveau van aankopen hebben bereikt en stipt zijn bij het betalen een zekere korting toe te kennen". Zoals men bij de lezing van de nota kan constateren, gewaagt deze van keurklanten en niet van klanten die bepaalde hoeveelheden hebben gekocht en hun aankopen stipt betalen. Bovendien vermeldt zij het feit dat men een klant, die door FP als woordvoerder van de grossiers wordt omschreven, geen hem toegekende rabatten aankondigt maar het rabat dat aan keurklanten wordt toegekend. Het feit dat leveranciers een klant de commerciële betrekkingen toevertrouwen welke zij met andere klanten onderhouden, lijkt nauwelijks als courante normale handelspraktijk te kunnen worden gekwalificeerd.

(41) Het verslag van Fontana Est aan haar moedermaatschappij FP van 16 september 1985 over de grossiersvergadering van 31 augustus 1985 vermeldt het feit dat alle fabrikanten de prijsverhogingen hebben medegedeeld en dat de grossiers op basis van deze verhogingen het wederverkoopschema hebben vastgesteld.

In het rapport van Fontana Ouest aan haar moedervennootschap FP van 23 september 1985 staan de volgende opmerkingen: „De klantenkring lijkt bereid de prijsverhogingen te accepteren ... Men verlangt van de zijde van de producenten een stipte naleving van de tarieven opdat er een grotere stabiliteit op de markt heerst.".

Het andere rapport van Fontana Ouest van 31 oktober 1985 over de vergadering van de grossiers op 29 oktober 1985 gaat, na te hebben vermeld dat de grossiers de wederverkoopschaal op basis van de nieuwe producententarieven hebben aanvaard, voort: „Wat de producenten betreft, men is bezig de verhoging tot stand te brengen ... In ieder geval heeft iedereen de nieuwe prijzen medegedeeld ... zelfs al zijn de condities enigszins flexibel ..".

Deze verslagen van Fontana zijn absoluut niet vaag en onbepaald en onthullen geen tendensen bij de grossiers, zoals partijen beweren, maar zij vermelden uiterst nauwkeurige feiten, zowel de bereidheid van de grossiers om de tariefverhogingen van de producenten te accepteren, de publikatie door de producenten van identieke tarieven en het verlangen bij de producenten de tarieven ter wille van de stabilisatie van de markt nageleefd te zien. Dit betekent dat de producenten de markt bovenin de bedrijfskolom rechtstreeks of indirekt beïnvloeden, omdat een destabilisatie van deze markt voor hun commercieel beleid nadelige gevolgen zou kunnen hebben.

(42) Op de vergadering van 10 april 1986 hebben VP en Socover gesproken over de oprichting van een club, samengesteld uit twaalf grossiers, voor de afzet van de glasprodukten. De twee gesprekspartners hebben uiting gegeven aan het voornemen daarover de week daarop met FP en SIV te spreken (met de hand geschreven nota van VP van 10 april 1986).

5. De markt van het glas dat voor de automobielsector bestemd is

(43) Volgens de documenten van de ondernemingen die hieronder worden opgesomd, zijn SIV en FP prijzen en de verdeling van quota overeegekomen, ten minste met ingang van 1982. VP heeft ook aan deze afspraken deelgenomen, althans vanaf 1983, zij het niet op even strikte manier als de twee andere producenten.

a) De overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen inzake het Fiat-concern

(44) Bij met de hand geschreven nota van 26 oktober 1982 heeft FP SIV een interne nota van dezelfde datum doen toekomen waarin de gemiddelde prijsverhogingspercentages staan die tussen 1978 en 1982 bij Fiat zijn verkregen, alsmede de voorziene gemiddelde verhogingen bij toepassing van de overeenkomst voor de jaren 1983/1984 die 14 juni 1982 tussen Fiat en FP is gesloten.

Anderzijds is in de interne nota van SIV van 11 november 1982 te lezen dat de gemiddelde verhogingspercentages die door SIV zijn verkregen dezelfde zijn als die van FP. Over de quota van SIV voor 1983 vermeldt de nota dat bij de berekening daarvan geen rekening wordt gehouden met het eventuele latere quotum van 2 % dat te Parijs voor 1983 en 1984 indirect aan SIV is toegekend, dat een strenge controle op de feitelijke quota nodig is voor de eerste uitrusting en dat men na het sluiten der overeenkomsten de weg inslaat naar integratie met de concurrentie voor de partijen uit kleine series.

(45) Nadat Fiat druk op zijn leveranciers had uitgeoefend om een verlaging van de prijzen te verkrijgen, schreef de commercieel directeur van SIV in de interne nota nr. 532 van 11 mei 1985 onder andere het volgende: „5. Onvermijdelijke deelname van FP bij de toekenning van deze rabatten en versneld proces van verlaging zonder tegenprestatie in de vorm van penetratiequota en met verslechtering van de commerciële betrekkingen met de concurrentie ... B) ... Om in dit perspectief te handelen moet men zich van een analoog, zeker en stipt gedrag van de zijde van de meest bekwame concurrentie verzekeren ...". De door de drie producenten, FP, SIV en VP toegekende prijsverlaging was uniform, 8 %, met ingang van 1 januari 1984.

(46) De met de hand geschreven nota van SIV van 12 oktober 1983 verklaart het volgende: „Betreft: Iveco — In vervolg op recente gebeurtenissen in verband met bovengenoemde klant acht ik het gewenst het volgende mede te delen dat verband houdt met prijsniveau SIV/St-Gobain/Penny over de twee in de grootste aantallen geproduceerde voertuigen, dat wil zeggen Gamma S en Gamma Z (volgens contract 1983):

	Prijsniveau / percentage toekenning		
	Saint-Gobain	Penny	SIV
Gamma S	[...] [...]%	[...] [...]%	[...] [...]%
Gamma Z	[...] [...]%	[...] [...]%	[...] [...]%

NB: Voorshands zijn wij er in ieder geval officieus en zonder dat Dirca Acquisti (centrale directie aankopen) te Turijn op de hoogte was, in geslaagd onze quota op het gemiddelde niveau van [...] % van de levering te handhaven.".

(47) Begin 1985 begint men reeds te spreken over de wijze waarop men het Fiat-concern prijsverhogingen kan doen aanvaarden.

De met de hand geschreven nota van SIV over de vergadering van 30 januari 1985 tussen SIV en FP te Rome bevat de volgende zin: „Probleem Fiat — toename van gaten en krammetjes als paard van Troje bij Fiat voor prijsverhoging.". De Fiat-problemen worden ook vermeld onder punt 3 van de met de hand geschreven nota van FP over dezelfde vergadering.

De met de hand geschreven nota van FP over de vergadering van 7 mei 1985 tussen FP en SIV vermeldt de volgende overeenkomst: „Vergadering auto. Ontmoeting (president SIV) — van 1 juli tot en met 31 december 1985 + 7 % reëel / / van 1 januari tot en met 30 juni 1986, 5 % reëel / / van 1 juli 1986 ? ... om terug te komen bij 1 = + 0 — Reactie Fiat wij delen bij ten minste 50 % op niveau produktie. Gemeenschappelijke verlaging der kosten.".

Deze overeenkomst tussen de twee producenten wordt volgens de met de hand geschreven nota van FP op de vergadering tussen SIV en FP op 23 mei 1985 bevestigd, een vergadering waarop de overeenkomst van VP wordt vermeld: „Overeenkomst Fiat + Alfa Romeo — + 7 % direct; + 5 % 1 januari 1986; + X 2e halfjaar 1986. Accord Pennitalia.". Bij de verificatie is op 15 januari 1987 aan de directeur autoverkopen schriftelijk de vraag gesteld of VP was benaderd of ontmoetingen had gehad met SIV en FP om de bovenvermelde prijsverhogingen voor automobielglas overeen te komen of te volgen. De directeur autoverkopen van VP heeft bedenktijd gevraagd; hij heeft de volgende dag, 16 januari 1987, „nee" geantwoord.

De met de hand geschreven nota van FP van 20 juni 1985 bevestigt de overeenkomst met de volgende bewoordingen: „(Commercieel directeur van SIV) ... Steun voor Fiat — 7 % — verlaging 3 % (volgens hem 1,5 %). Behalve de nieuwe modellen 2 %.".

De interne nota van SIV nr. 090 van 24 juni 1985 herinnert indirect aan de toepassing van de bovengenoemde overeenkomsten: „Donderdag 20 juni jongstleden hebben wij de onderhandelingen met Fiat Auto voor het tweede halfjaar 1985 afgesloten ... Wij herinneren in het kort aan de condities van deze overeenkomsten. 1. Verhoging met 7 % voor alle voertuigen, verhoging met 2 % voor de nieuwe modellen, dat wil zeggen Y 10, Thema en 154. Gezien het feit dat deze laatstgenoemde modellen de komende maanden een invloed zullen hebben van ongeveer 14,5 %, bedraagt de theoretische gewogen verhoging 6,3 %. 2. Datum van toepassing van deze verhoging: 1 juli tot en met 31 december 1985.". De gemiddelde verhoging met 6,3 % is door SIV en FP toegepast terwijl VP een verhoging van 6 % toepaste, een afwijking naar beneden van 0,3 %.

Andere tariefafwijkingen in uniforme percentages zijn toegepast op de volgende data: op 15 december 1985 door SIV en VP, op 20 december 1985 door FP, op 1 mei 1986 door FP, op 15 mei 1986 door SIV, op 1 september 1986 door VP en op 1 december 1986 door SIV en FP.

Ook bij Alfa Romeo werd een uniforme verhoging met 2 % verkregen voor het tweede halfjaar van 1985 alsmede successievelijke uniforme verhogingen welke door FP en SIV met terugwerkende kracht vanaf 1 september 1985 en door VP met tien maanden vertraging zijn toegepast.

(48) De drie producenten zijn overgegaan tot wederzijdse overdracht van produkten (waarover meer gedetailleerd in hoofdstuk 6) met het doel, elk zijn eigen penetratiequota te laten behouden of de quota die met de concurrenten zijn overeengekomen te bereiken.

— *SIV-FP.* Volgens de door de twee producenten verstrekte gegevens heeft FP SIV de volgende hoeveelheden niet verwerkte produkten voor het automobielbedrijf verkocht: [...] ton in 1982, [...] ton in 1983, [...] ton in 1984, [...] ton in 1985, [...] ton in 1986 en heeft SIV FP in 1985 [...] ton en in 1986 [...] ton verkocht. Aan verwerkte produkten voor automobielen hebben de volgende overdrachten plaatsgevonden: FP heeft SIV in 1983 [...] ton overgedragen, in 1984 [...] ton, in 1985 [...] ton en in 1986 [...] ton; SIV heeft FP in 1982 [...] ton overgedragen, in 1983 [...] ton, in 1984 [...] ton en in 1985 [...] ton.

De met de hand geschreven nota van FP van 25 juni 1985 bevat de volgende zin: „SIV wisselt produkten uit, met name die welke wij in Frankrijk kopen.".

De interne nota van FP van 31 oktober 1985 vermeldt het volgende: „SIV blijkt ± 500 000 zijruiten nodig te kunnen hebben, bij voorkeur in het eerste halfjaar van 1986. De betrokken voertuigen zouden kunnen zijn: Uno, Ritmo/Regata, Thema/Croma, Alfa 33 ... De bestelling zou midden november kunnen binnenkomen (met de hand in de kantlijn geschreven: ja). Bij die gelegenheid heb ik nagegaan dat er geen moeilijkheden zullen zijn voor een levering van 40 000 dakraampjes per jaar voor de Y 10.". De inhoud van deze nota wordt bevestigd door een andere interne nota van FP van 8 november 1985. Anderzijds vermeldt de interne nota van FP van 4 maart 1986 de hoeveelheden die in 1986 voor rekening van SIV in produktie zullen zijn.

De met de hand geschreven nota van FP van 17 december 1985 bevat de volgende vermelding: „Rapporten Fiat hypothese SIV FP [...] %, SIV [...] %, anderen [...] %. SIV heeft geen produktiecapaciteit. FP heeft capaciteit voor [...] %, Fiat: [...] % rechtstreeks, [...] % voor SIV in toelevering.". Het essentiële gedeelte van de inhoud van deze nota wordt bevestigd in een andere met de hand geschreven nota van FP van 23 januari 1986: „Vergadering politiek auto: vandaag wij [...] %, SIV [...] % ... FP [...] % gegarandeerd (vandaag [...] %). De verminderingen worden goedgemaakt door overdrachten aan SIV tegen Fiat-prijs franco bestemming ...".

— *VP-SIV.* Volgens de door de twee producenten verstrekte gegevens hadden de overdrachten betrekking op de volgende hoeveelheden: VP verkocht SIV niet verwerkte produkten voor auto: [...] ton in 1984, [...] ton in 1985, [...] ton in 1986 en SIV verkocht VP [...] ton in 1983, [...] ton in 1984 en [...] ton in 1985. Aan verwerkte produkten voor auto droeg VP SIV in 1984 [...] ton en in 1985 [...] ton over.

In de interne nota's van VP van 14 februari 1986, 28 april 1986, 3 juni 1986, 13 juni 1986, 13 oktober 1986 en telexwisselingen tussen VP en SIV van 28 maart 1986, 15 mei 1986, 20 juni 1986, 25 juni 1986, 11 juli 1986 en 25 augustus 1986 worden de overeenkomsten beschreven krachtens welke VP, mede met steun van haar Franse zustervennootschap Boussois, voor SIV [...] ton groen auto en [...] ton groen plus auto in 1987 zal produceren, en in 1988 [...] ton groen auto en [...] ton groen plus auto.

— *FP-VP.* De door de twee producenten overgelegde gegevens stemmen niet overeen; de gegevens van de twee producenten zullen daarom worden omschreven, die van VP tussen haakjes. FP heeft VP niet verwerkte produkten voor automobielen verkocht voor [... (...)] ton in 1982, [... (...)] ton in 1983, [... (...)] ton in 1984, [... (...)] ton in 1985, [... (...)] in 1986. Anderzijds is in de interne nota's van 13 december 1985, 7 januari 1986 en 18 februari 1986 en de telexwisselingen tussen FP en VP van 19 december 1985, 20 december 1985, 7 januari 1986, 9 januari 1986 en 10 januari 1986 de overeenkomst af te lezen krachtens welke FP voor VP [...] ton blank glas-auto van 2,5 mm, [...] ton blank glas auto van 2 mm en [...] m^2 normaal autoglas zal produceren.

(49) FP is in het bezit van mecanografische tabellen voor 1985, eerste en tweede halfjaar, voor 1986, voor 1987, waarin per model globaal de hoeveelheden zijn overgenomen welke elke producent in de jaren 1985 en 1986 aan het Fiat-concern heeft geleverd en in 1987 zal leveren, alsmede de quota in percentage welke deze leveringen vertegenwoordigen. De tabellen voor 1985 zijn niet gedateerd, die voor 1986 en 1987 dragen de datum 20 oktober 1986. De globale quota voor de betrokken jaren worden als volgt omschreven: eerste halfjaar 1985: FP [...] %, SIV [...] %, PPG (VP) [...] %, Splintex [...] %; tweede halfjaar 1985: FP [...] %, SIV [...] %, PPG [...] %, Splintex [...] %; 1986: FP [...] %, SIV [...] %, PPG [...] %, Splintex [...] %; 1987: FP [...] %, SIV [...] %, PPG [...] %, Splintex [...] %.

(50) De drie producenten hebben bestreden dat er tussen hen overleg zou zijn geweest over de prijzen en de quota, omdat de beschuldigingen van de Commissie gebaseerd zouden zijn op verkeerd geïnterpreteerde documenten. De situatie in Italië op de markt voor automobielglas wordt gekenmerkt door de dominerende positie van Fiat. Fiat wijst net als alle andere automobielconstructeurs elke leverancier globale percentages bestellingen toe op basis van overwegingen waarin de prijzen, zijn technische capaciteiten en de geboden service een rol spelen. Dit globale percentage wordt bij het onderhandelen over bijwerken der tarieven bilateraal opnieuw besproken. De globale toewijzingspercentages die aldus zijn vastgesteld worden per model auto omgezet in toewijzingspercentages. De bevestigingen welke Fiat zijn leveranciers van automobielglas toestuurt, vermelden uitdrukkelijk de door deze constructeur aan de betrokken leverancier voor het betrokken model toegekende quota.

Tijdens de onderhandelingen onthult Fiat gewoonlijk de gunstigste offertes, ten einde de concurrerende leveranciers ertoe te bewegen zich aan te passen. Dit leidt onvermijdelijk tot een aanpassing van de prijzen. In tegenstelling met de veronderstelling van de Commissie informeert Fiat elk van zijn leveranciers ook dikwijls over de aandelen van de concurrenten in de leveranties. Dit systeem leidt kortom tot een totale transparantie van de markt.

Onder deze omstandigheden zou overleg tussen de producenten niet nodig zijn.

Aangaande de uitwisseling van produkten moet worden opgemerkt dat de Commissie niet het bewijs heeft geleverd dat deze uitwisseling vooraf is geprojecteerd ten einde een marktverdeling tussen de producenten tot stand te brengen. Bovendien zijn de uitgewisselde produkten basis-glassoorten en heeft de uitwisseling slechts bij uitzondering betrekking op verwerkte produkten.

(51) De Commissie deelt de argumenten van de producenten niet, en wel om de volgende redenen :

i) Het is juist dat Fiat, als koper van automobielglas, een quasi-monopoliepositie inneemt in Italië ; zijn contractuele invloed wordt echter sterk gelimiteerd door de beperktheid van alternatief aanbod op de markt. Het Europese aanbod van automobielglas wordt in feite gecontroleerd door een oligopolie dat, naast Saint-Gobain, de huidige leveranciers van Fiat, namelijk PPG en SIV omvat, alsmede Pilkington en enkele kleine producenten.

ii) Aangaande de toewijzingsquota moet worden erkend dat Fiat en alle andere automobielconstructeurs in de bevestigingen van de bestellingen het quotum vermelden dat aan de betrokken leverancier is toegewezen. Dit quotum is echter slechts een indicatie en niet een definitieve toewijzing en bindt noch de automobielconstructeur noch de leverancier, omdat iedere afwijking gedurende de contractperiode hetzij op initiatief van de automobielconstructeur, hetzij op initiatief van de leverancier mogelijk blijft. Dat deze indicatie de constructeur niet bindt, blijkt uit twee feiten welke door VP zijn medegedeeld in haar antwoord op de punten van bezwaar. Bij de prijsverlaging met 8 % die met Fiat was overeengekomen heeft deze onderneming het quotum voor VP uit eigen beweging voor het lopende contract verlaagd (bijlage P van het antwoord van VP) ; de brief tot bevestiging van de bestelling van Fiat aan VP van 3 juli 1985 (bijlage E van het antwoord van VP) zegt met zoveel woorden : „... Aangaande de leveringsprogramma's op korte termijn, zoals u gezegd is, is het niet mogelijk toewijzingspercentages aan te geven waaraan wij gebonden zouden zijn ...".

Dat deze indicatie de leverancier niet bindt blijkt uit hetgeen FP in haar antwoord verklaart : „De leveranciers zijn beperkt door hun technische verwerkingscapaciteit naar beste schatting. Deze schatting is wellicht niet juist geweest, of de glasleverancier kan de volumes die zijn procentuele aandeel vertegenwoordigen niet leveren, wanneer de verkopen van een bepaald model de prognoses overtreffen". Anderzijds zouden de leveranciers, indien de automobielconstructeur werkelijk definitieve en onveranderlijke aandelen in de contractperiode toewees, geen enkel gevaar behoeven te duchten van een niet-naleving van de toewijzingen en niet de behoefte voelen dienaangaande overleg te plegen of onderling produkten uit te wisselen om hun quota te behouden. Uit de in de punten 44 tot en met 48 genoemde documenten blijkt het tegendeel : „Een strenge controle op de feitelijke quota voor de eerste uitrusting is noodzakelijk ... wij zijn op weg naar de integratie met de concurrentie voor de partijen kleine series" (nota van SIV van 11 november 1982) ; „... Versnelling van het verlagingsproces zonder enige tegenprestatie in de vorm van penetratiequota ... wij moeten zorgen voor een analoog, zeker en stipt gedrag van de zijde van de meest bekwame concurrentie" (nota van SIV van 11 mei 1983) ; SIV kan aantonen dat zij ondanks haar hogere prijzen buiten weten van de Directie aankopen (en toch beweert men dat het Fiat is die de aandelen toewijst) haar quota heeft kunnen handhaven (nota van SIV van 12 oktober 1983) ; de overdracht van verwerkte en niet verwerkte produkten toont aan dat er een streven bestond naar wederzijdse hulp tot handhaving der quota. De mecanografische tabellen die in punt 49 zijn genoemd worden door de Commissie niet van Fiat afkomstig geacht en zijn naar haar oordeel evenmin opgesteld aan de hand van de door Fiat verstrekte gegevens. Zoals VP in haar antwoord verklaart hebben de onderhandelingen met Fiat betrekking op percentages in stukken en niet in m^2 en verrekent VP deze percentages in stukken terwijl de tabellen in het bezit van FP percentages in m^2 bevatten ; zelfs al zou men zich kunnen voorstellen dat de tabellen voor 1985 zonder datum en, voor 1986, met datum 20 oktober 1986 waren opgesteld via een raming die ex post was geschied en vrij nauwkeurig kon zijn, valt hetzelfde niet op te merken voor de tabel van 1987, want op de datum 20 oktober 1986 staat niets definitief en nauwkeurig vast aangaande het komende jaar.

iii) De Commissie bestrijdt niet dat een koper tijdens commerciële onderhandelingen een gunstiger offerte, die reëel is of verondersteld, kan onthullen ten einde de concurrerende leveranciers tot aanpassing te bewegen. Dit wil echter niet zeggen, dat alle leveranciers dezelfde condities toepassen en dat alle leveranciers zich jegens een zelfde koper op voet van gelijkheid bevinden, want de positie van elk van hen is functie van zijn technisch en commercieel gewicht (vollediger assortiment, speciale produkten, betere service). Dit wil evenmin zeggen dat een dominerende koper al zijn leveranciers kan voorschrijven zich aan te passen aan het gunstigste aanbod of dat hij zich gemakkelijk zou kunnen richten tot buitenlandse leveranciers om de plaatselijke aanbieders te noodzaken hun prijzen te verlagen,

want, zoals op de hoorzitting is erkend, de automobielconstructeur verlangt steeds vaker een „just on time"-service die gemakkelijker kan worden geleverd door de plaatselijke glasfabrikanten, die over een structuur ter plaatse beschikken, dan door een buitenlandse glasfabrikant die zulk een structuur in het leven moet roepen, en die van de glasfabrikanten die de noodzakelijke structuur bezitten ten aanzien van de te leveren hoeveelheden en de prijzen, diegenen bevoordeelt die een meer solide en tegelijkertijd soepele structuur hebben.

In ieder geval staat, ongeacht welk type betrekkingen er ontstaan tussen een dominerende koper en zijn leveranciers, vast dat SIV, FP en VP onderling hebben overlegd om de houding te bepalen welke zij jegens het Fiat-concern moesten innemen. Zo heeft FP SIV bij nota van 26 oktober 1982 de geprojecteerde prijsverhogingen doorgegeven in de tussen FP en Fiat op 14 juni 1982 gesloten overeenkomst. De prijsverlaging met 8 % waarvan de nota van 11 mei 1983 gewaagt, is door de drie fabrikanten overeengekomen en toegepast. VP beweert dat de referentie in de nota van SIV, „wij moetens ons verzekeren van een analoog, zeker en stipt gedrag van de zijde van de meest bekwame concurrentie", haar niet aangaat omdat zij, met [...] % van de leveringen aan Fiat, moest worden beschouwd als een marginale en niet „bekwame" concurrent.

Deze interpretatie van VP wordt ontzenuwd door de interpetatie welke SIV, de auteur van de nota, eraan geeft; deze spreekt niet van bekwame of marginale concurrentie, maar eenvoudig van concurrentie. In het antwoord van SIV valt namelijk te lezen: „Terwijl de uitdrukking „zich verzekeren van een analoog gedrag van de zijde van de concurrentie" slechts een zeer logische beslissing is van de zijde van de commercieel directeur, die de bedoeling tot uiting brengt om zo goed mogelijk weerstand te bieden aan buitensporige prijsverlagingen.".

Over de prijsverhogingen voor het tweede halfjaar van 1985, het eerste en het tweede halfjaar van 1986 is tussen de drie fabrikanten gesproken en gedecideerd. Volgens VP betekent het feit dat de met de hand geschreven nota van FP van 23 mei 1985 „Accord Pennitalia" vermeldt niets en bewijst in ieder geval niet dat de vermelding betrouwbaar zou zijn. Bovendien weerspreekt de correspondentie met Fiat van 28 juni 1985 en 3 juli 1985 volgens haar de met de hand geschreven nota van FP. Ten slotte zou het samenvallen van de datum van tariefwijziging van 15 december 1985 met die van SIV het gevolg zijn van hetgeen met Fiat was overeengekomen in de correspondentie van 28 juni 1985 en 3 juli 1985. Naar de mening van de Commissie is de vermelding „Accord Pennitalia" betrouwbaar, want de toetreding van VP tot de overeenkomst inzake de prijsverhogingen voor de drie betrokken halve jaren is voor het essentiële gedeelte in de praktijk omgezet. De door VP aangehaalde brieven hebben een geheel andere inhoud dan die welke door VP wordt gegeven. De brief van VP aan Fiat van 28 juni 1985 bevat geen enkele prijsverbintenis van de zijde van VP maar slechts een verklaring van bereidheid om de prijzen voor 1985 ongewijzigd te laten, mits VP haar leveranties kan verdubbelen; de brief van Fiat aan VP van 3 juli 1985 bevat evenmin verbintenissen van Fiat inzake leveringsquota noch inzake prijzen, maar uitsluitend een constatering van de mogelijkheid dat VP haar concurrerende (niet lagere) offertes kan handhaven; deze brieven bevatten geen enkele vermelding van data van tariefveranderingen en vermelden evenmin enige afspraak over de prijzen tussen Fiat en VP.

iv) De feiten waaruit blijkt dat de wederzijdse overdrachten van produkten de verdeling van de markt beogen, zijn in hoofdzaak de volgende: de overdrachten zijn ieder jaar omvangrijk en, zoals blijkt uit de in punt 48 aangehaalde documenten, betreffen geen gevallen van incidentele aard. De overdrachten betroffen voor niet verwerke produkten globaal [...] ton in 1982, [...] ton in 1983, [...] ton in 1984, [...] ton in 1985, [...] ton in 1986, dat wil zeggen percentages tussen [...] en [...] % van het globale eigen verbruik voor automobielen van de drie fabrikanten en, voor de verwerkte produkten, [...] ton in 1982, [...] ton in 1983, [...] ton in 1984, [...] ton in 1985 en [...] ton in 1986.

De in punt 48 aangehaalde nota's en documenten vermelden uitdrukkelijk het feit dat FP voor SIV verwerkte produkten in toelevering behandelt.

De overdrachten betreffen met name dikten en kleuren die niet door de ene of de andere producent worden vervaardigd en beogen de drie producenten de beschikking te geven over het gehele assortiment produkten. Welnu, de mogelijkheid over het gehele assortiment te beschikken geeft een voordeel in de concurrentie dat tenietgaat indien de drie producenten zich zo gedragen dat er dienaangaande geen nadelen tussen hen bestaan. Dat een completer assortiment een voordeel verschaft bij de concurrentie wordt door FP bevestigd in haar antwoord: „De leveranciers kunnen deze druk (van de koper) slechts weerstaan voor zover zij een fictief voordeel in de concurrentie over hun concurrenten bezitten (een meer volledig assortiment, speciale produkten, betere service), dat voor de constructeur beslissend kan zijn.".

b) De overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen betreffende het Piaggio-concern

(52) SIV en FP zijn, althans vanaf 1983, tot overeenstemming gekomen over de verdeling van de leveranties en de te berekenen prijzen voor Piaggio.

In de interne nota van FP van 12 december 1984, die bij de verificaties bij FP en SIV is aangetroffen, staan de volgende afspraken: „De situatie eind 1982 was de volgende: quota: Saint-Gobain ± [...] %, SIV ± [...] %. Prijs: (volgt de prijzentabel Saint-Gobain en de prijzen van SIV)... Na contacten met (de vertegenwoordiger van SIV) aan het eind van dat jaar was overeengekomen langs de volgende lijnen te opereren: 1. SIV zou nog steeds model 6011 niet leveren. 2. Als streefdoel gaat men uit van een [...] verdeling van de quota betreffende de andere modellen. 3. Er werden gedifferentieerde verhogingen overeengekomen ten einde Piaggio ertoe te bewegen de bestellingen voor elk stuk op niet uniforme wijze te verdelen om het oogmerk van punt 2 te verwezenlijken. Ten slotte hield de overeenkomst ... de volgende situatie in (volgt de tabel van de overeengekomen prijzen die vanaf 1 maart 1983 en 1 september 1983 moesten worden toegepast)... De overeenkomst werd grotendeels nageleefd maar de situatie veranderde nauwelijks (aan het eind van het jaar ± [...] % SG, ± [...] % SIV). Gezien dit feit kwam men eind 1983 nog steeds overeen met (de vertegenwoordiger van SIV), nog steeds voor een verdeling van de quota [...], dat Saint-Gobain voor 1984 de prijzen met 4 % zou hebben verhoogd vanaf 1 maart en met 3,5 % vanaf 1 september, terwijl SIV de prijzen gedifferentieerd zou hebben verhoogd vanaf 1 juli (volgt de tabel met de overeengekomen verhogingen)... In werkelijkheid is deze overeenkomst nimmer nageleefd... SIV was reeds bereid de verhoging tot september/oktober uit te stellen... Wij zijn dus genoodzaakt geweest de verhoging van 1 maart tot 1 juni uit te stellen... Er dient opgemerkt dat ik SIV uit voorzorg steeds van al mijn initiatieven jegens de klant op de hoogte heb gehouden...".

Klaarblijkelijk is de interne nota van FP aan SIV toegezonden, want de betrokken vertegenwoordiger van SIV schreef op 28 december 1984 de volgende nota: „Ik verwijs naar de nota van Saint-Gobain van 12 december 1984 met hetzelfde onderwerp... 1. geen speciaal commentaar op de inhoud van de bladzijden 1, 2 en 3, die uitputtend en nauwkeurig onze vroegere overeenkomsten samenvatten welke SIV steeds heeft nageleefd. 2. Onder referte aan bladzijde 4, eerste alinea, moet ik eraan herinneren, dat (de vertegenwoordiger van SIV)... steeds in contact is gebleven met (de vertegenwoordiger van FP) en heeft opgemerkt dat de druk van de zijde van Piaggio ons had genoodzaakt de gevraagde prijsverhoging tot november 1984 uit te stellen, en dat deze verhoging (± 4 %) in ieder geval alleen als basis voor de overeenkomst van 1985 moest worden beschouwd. Onze telex 3048 van 6 december 1984 aan Piaggio... bevestigt geheel en al hetgeen hierboven staat... Om te besluiten bevestig ik dat er altijd contacten zijn geweest tussen (twee vertegenwoordigers van SIV en twee vertegenwoordigers van FP). Ten slotte moet ik eraan herinneren dat bij een telefoongesprek begin december tussen (een vertegenwoordiger van FP en een vertegenwoordiger van SIV) de laatstgenoemde de eerste de tekst van onze telex nr. 3048 doorgaf...".

De betrokken overeenkomsten zijn, zoals blijkt uit de nota van SIV, toegepast. SIV en FP hebben inderdaad de prijzen gewijzigd: voor 1983 op 1 maart en 1 september; voor 1984: FP op 1 maart (met uitstel tot 1 juni, zoals in de nota van 12 december 1984 wordt gezegd) en 1 september, SIV op 1 januari (zoals wordt gezegd in de nota van 28 december 1984) en 1 september, SIV op 1 november (zoals is gezegd in de nota van 28 december 1984); voor 1985: FP op 1 maart en SIV op 1 mei; voor 1986: FP op 1 maart en SIV op 1 mei.

6. *De uitwisseling van glas tussen de producenten*

(53) Er zijn grote hoeveelheden glas contractueel uitgewisseld tussen de drie producenten. Deze uitwisselingen hebben ten doel elk van hen de beschikking te geven over het gehele assortiment produkten, zelfs die welke hij niet zelf vervaardigt, en zijn marktquota te laten behouden. Zij zijn tevens het middel waarmee de markten en de klanten onderling worden verdeeld en waarmee de tarieven en de prijzen welke door de concurrenten worden toegepast bekend worden, zoals is af te lezen uit de hieronder behandelde documenten en feiten.

(54) *Uitwisseling SIV-VP.* Volgens de door de twee producenten verstrekte gegevens hadden de uitwisselingen auto en non-auto betrekking op de volgende hoeveelheden. De gegevens stemden niet overeen en die van VP zullen worden aangeduid tussen haakjes. SIV heeft VP [...(...)] ton verkocht in 1982, [...(...)] ton in 1983, [...(...)] ton in 1984, [...(...)] ton in 1985 en [...(...)] ton in 1986. VP heeft SIV [...(...)] ton overgedragen in 1984, [...(...)] ton in 1985 en [...(...)] ton in 1986. Bij brief van 16 maart 1986 ten vervolge op een reeks vergaderingen en telexwisselingen tussen SIV en VP, gaf SIV VP de volgende bestellingen door: voor 1986: [...] ton float groen auto, [...] ton float blank grote dikten en [...] ton float groen plus; voor 1987: [...] ton

float groen auto, [...] ton float groen plus en [...] ton float blank grote dikten ; voor 1988 : [...] ton float groen auto en [...] ton float groen plus. Aangaande niet voor de automobielsector bestemd glas bevat de brief de volgende vermelding : „De prijzen zullen worden aangepast op basis van de wijzigingen in het nationale tarief.".

(55) *Uitwisseling VP-FP.* Volgens de gegevens van de twee fabrikanten, die van VP tussen haakjes, hadden de wederzijdse overdrachten voor auto en non-auto betrekking op de volgende hoeveelheden : VP droeg FP [...(...)] ton over in 1983, [...(...)] ton in 1984 en [...(...)] ton in 1986. FP verkocht VP [...(...)] ton in 1982, [...(...)] ton in 1983, [...(...)] ton in 1984, [...(...)] ton in 1985 en [...(...)] ton in 1986. De telexberichten van 19 februari en 20 december 1985 en 28 februari 1986 en de interne nota van VP van 3 april 1986 geven de nauwkeurige specificatie van de uitwisselingen voor 1986 ; VP levert FP [...] ton brons bouwglas ; FP levert VP [...] ton grijs bouwglas, [...] ton blank autoglas en [...] m^2 groen autoglas. De prijzen van het glas dat niet voor de automobielsector bestemd is zijn aangepast op basis van de respectieve tariefwijzigingen.

(56) *Uitwisseling FP-SIV.* Volgens de verstrekte gegevens heeft FP SIV de volgende hoeveelheden gegoten glas verkocht, waarbij de gegevens van SIV tussen haakjes zijn geplaatst : [...(...)] ton in 1983, [...(...)] ton in 1984, [...(...)] ton in 1985 en [...(...)] ton in 1986.

De uitwisseling van floatglas voor auto en non-auto betroffen de volgende hoeveelheden (de gegevens van SIV tussen haakjes) : FP leverde SIV [...(...)] ton in 1982, [...(...)] ton in 1983, [...(...)] ton in 1984, [...(...)] ton in 1985 en [...(...)] ton in 1986.

SIV leverde FP [...(...)] ton in 1982, [...(...)] ton in 1983, [...(...)] ton in 1984, [...(...)] ton in 1985 en [...(...)] ton in 1986.

Uit de notawisselingen, de verslagen en de met de hand geschreven nota's blijkt dat de prijzen van de overgedragen produkten werden vastgesteld en vervolgens aangepast aan de hand van de tariefwijzigingen der leveranciers, dat deze prijzen werden bepaald aan de hand van de bestemming van de overgedragen produkten op de nationale markt en de buitenlandse markten die nauwkeurig werden gespecificeerd, dat zelfs, in geval van levering voor de nationale markt, de bestemming van de produkten per regio en per gebruik werden aangeduid.

— Telexwisselingen op 18 oktober 1984 en 20 oktober 1984 en brief van FP aan SIV van 18 december 1984 : „Float blank normale grote dikten bestemd voor export... [...] ton ; amber uitsluitend bestemd voor verzilvering [...] ton ; brons uitsluitend bestemd voor verzilvering [...] ton ; groen plus auto buitenland [...] ton...".

— De overeenkomst die op 18 januari 1985 is gesloten bevat de volgende clausule : „Bovengenoemde verkoopprijs zal automatisch in de loop van het jaar met dezelfde percentages worden verhoogd als verkoopprijzen die in tarieven van Fabbrica Pisana openbaar zullen worden gemaakt.".

— Met de hand geschreven nota van SIV over een vergadering tussen SIV en FP van 30 oktober 1984 : „Problemen opgelost : float blank, normale dikten voor export [...] ton in 1 september 1984 — 31 december 1985. Brons voor verzilvering... grijs Italië... groen plus auto... gegoten... moet niet verkocht tegen lagere prijs van FP. Gewalst (vooral dubbel glas) — (directeur-generaal van FP) — Verlangt („terecht") een verdelingsbeleid in de fabriek en niet laten verwerken — voor driedubbel glas gemeenschappelijk beleid.".

— Brief van FP aan SIV van 6 maart 1985 : „Ik zie mij genoodzaakt u mijn misnoegen mede te delen over de wijze waarop uw onderneming de afzet van door ons geleverd gegoten glas beheert. Op de laatste vergadering te Rome was met u overeengekomen dat de verkopers van SIV om geen enkele reden condities zouden toepassen die de goede regels van een normale concurrentie hadden kunnen schaden...".

— Met de hand geschreven nota van FP over een vergadering tussen SIV en FP op 28 maart 1985 : „Gegoten — 1. OK om te leveren. 2. Prijs + 3 % over produkt vanaf 1 april. 3. [...] ton per maand. 4. Klanten — 16 klanten ons voorbehouden volgens lijst in ons en hun bezit".

— Na de vergaderingen van 23 april 1985 en 30 april 1985 vermeldt de met de hand geschreven nota van FP van 30 april 1985 de volgende besluiten van FP en SIV : „Prijzen die wij u berekenen franco klant... totale hoeveelheid [...] ton per maand. Afzet : Piemonte 3 %, Lombardia 11 %, Trentino 1 %, Emilia-Romagna 8 %, Toscana 10 %, Abruzzi Molise 3 %, Lazio 4 %, Campania 24 %, Puglia 14 %, Calabria 10 %, Sicilia 5 %, Sardegna 3 %, de vierde vergadering voor vergoeding".

— Met de hand geschreven nota van FP van 4 juni 1985 : „(commercieel directeur van SIV) — [...] ton per maand — continuïteit — recht-

streeks in het buitenland factureren. GV alles 4 mm. Offertes 84 FF = 209,63 — 370 Lit/kg, alle dikten + 4,8 % voor rapport FF zal hij (?) variatie van 2 % zeggen wij passen die automatisch toe ... gewalst zou hij willen (?) + 3 % ...".

— Met de hand geschreven nota van FP van 16 december 1985 (vergadering SIV): „(directeur-generaal van SIV) spreekt van [...] ton meer voor hen ... twee elementen: leveringsprijs — verdeling winst". Onder verwijzing naar deze leveranties bevat de met de hand geschreven nota van FP over een vergadering tussen FP en SIV van 3 februari 1986 de volgende uitdrukking: „Degene die meer weghaalt moet beloven de markt niet te verstoren.".

(57) Volgens de producenten zijn de leveranties aan basisglas economisch nodig om redenen die samenhangen met de structuur van de sector. Elke producent kan niet alle kleuren en dikten vervaardigen, want de overgang van de ene kleur naar de andere en de ene dikte naar de andere vergt tijd waarin de produktie stilligt en dus kosten. Overdracht van produkten van de ene producent aan de andere is dus normaal, zodat elk over het gehele assortiment kan beschikken. Bovendien moet rekening worden gehouden met de technische aspecten van periodieke stopzetting en onderhoud van de ovens en dus met de noodzaak van bevoorrading aan basisprodukten.

Ten aanzien van de leveranties van verwerkte produkten moet worden opgemerkt, dat het een illusie is om te menen dat de overdragende onderneming van een schaarste aan produkten bij de ontvangende onderneming zou kunnen profiteren om de produkten bij de gebruiker te plaatsen; de ontvangende onderneming zal namelijk in geval van weigering van de overdragende onderneming trachten zich bij concurrenten te bevoorraden.

De overdrachten hebben geen systematisch karakter want zij beantwoorden aan behoeften die slechts af en toe rijzen.

Ten slotte zijn de geografische bestemmingen of het gebruik waarvoor de produkten bestemd zijn, waarover in bepaalde documenten gegevens worden aangetroffen, onmisbaar om de kwaliteit van het produkt vast te stellen en de leverancier de gelegenheid te geven zijn prijs te bepalen.

(58) i) Zoals zij heeft verklaard in de mededeling van punten van bezwaar aan de ondernemingen, wil de Commissie geen bezwaren richten tegen de wederzijdse overdracht van produkten in geval van noodsituaties (vernieuwing van produktie-uitrusting, stopzetting van de ovens voor onderhoud, voldoening aan verzoeken die zich slechts af en toe voordoen), maar, zoals uiteengezet in de huidige zaak, wel tegen systematische uitwisselingen van produkten op grond van overeenkomsten voor een lange duur, die het gevolg zijn van de keuze van een industrieel en commercieel beleid door de producenten in het kader van andere overeenstemming en/of andere overeenkomsten die de mededinging beperken.

De Commissie deelt de mening van de producenten niet, als zouden deze overdrachten economisch noodzakelijk zijn. Zoals de producenten beweren, beogen de overdrachten elk van hen te allen tijde de beschikking over het totale produktieassortiment te geven en het economisch voordeel als gevolg van de specialisatie van elk weg te nemen. Of het gaat om specialisatie voor deze of gene dikte of deze of gene kleur, de wederzijdse leveranties elimineren het voordeel van de specialisatie en hebben ten doel alle producenten op kunstmatige wijze op voet van gelijkheid te plaatsen en te verhinderen dat de afnemers economisch gezien profiteren van de voorrangspositie die qua produktie en commercie door elk der producenten wordt ingenomen. De wederzijdse leveranties leiden in feite, zoals uit de uniforme tarieven en kortingen van de drie producenten blijkt, tot een vlakke, uniforme markt. Om te verhinderen dat de klanten de fabrikant van het overgedragen produkt zouden kunnen individualiseren en zich dus rechtstreeks tot hem zouden kunnen richten, onthult de onderneming waaraan het produkt is overgedragen trouwens slechts zelden en alleen op eventueel uitdrukkelijk verzoek van de klant, zoals VP op de hoorzitting heeft toegegeven, de herkomst van het verkochte produkt.

ii) Het betoog van de producenten met betrekking tot de leveranties van verwerkte produkten stemt niet met de werkelijkheid overeen. Zou hetgeen de producenten beweren waar zijn, te weten dat elk produkt dat met name voor automobielen is verwerkt, moet beantwoorden aan bepaalde technische specificaties en tekeningen welke door de gebruiker zijn voorgeschreven, dan valt namelijk niet in te zien hoe de producent die gebrek aan een bepaald produkt heeft, zich dit produkt buiten de beperkte kring van de leveranciers zou kunnen verschaffen, want zij die geen leverancier van dit produkt zijn, beschikken niet over de specifieke uitrusting voor de produktie ervan. De leveranties kunnen dus plaatsvinden binnen de groep van de huidige leveranciers. Degene die de produkten levert, ziet derhalve af van een uitbreiding van zijn marktaandeel en staat de afnemer toe het zijne te behouden. Zoals in punt 51 is opgemerkt, zijn de door de gebruiker toegewezen aandelen namelijk slechts indicaties en binden zij leveranciers en de gebruiker niet.

iii) In tegenstelling tot hetgeen de producenten beweren, is de uitwisseling van produkten naar het oordeel van de Commissie systematisch. Hoewel er, naast uitwisselingscontracten voor meerdere jaren, jaarcontracten bestaan, moeten deze contracten worden geplaatst in de samenhang van een commercieel beleid, dat zoals de producenten toegeven, bekend is en steeds wordt gevolgd. Dit betekent dat de producent die behoefte heeft aan een produkt er, gezien de algemeen gevolgde praktijk, te allen tijde verzekerd van kan zijn dat hij zich bij een van zijn concurrenten kan bevoorraden. Het bovenstaande is te meer waar omdat de uitwisseling geen betrekking heeft op marginale hoeveelheden maar op omvangrijke tonnages. Deze grote hoeveelheden nu zouden niet kunnen worden uitgewisseld zonder het bestaan van een duidelijk opgezet systeem. En wil dit systeem goed werken, dan is het bestaan van een formele kaderovereenkomst niet onontbeerlijk, zoals partijen beweren : de constatering van een courante en herhaaldelijk gevolgde handelspraktijk volstaat om de leveranties een systematisch karakter te geven. De omvang van de wederzijdse leveranties van float van de drie producenten blijkt uit het percentage dat zij elk jaar vertegenwoordigden ten opzichte van de produktie van elk der fabrikanten :

(in %)

	FP		SIV		VP	
	Verkopen	Aankopen	Verkopen	Aankopen	Verkopen	Aankopen
1982	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1983	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1984	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1985	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1986	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Het gemiddelde over de vijf jaar van wederzijdse verkopen van de drie producenten vertegenwoordigde [...] % van hun globale produktie, terwijl het gemiddelde voor vijf jaar van hun wederzijdse aankopen [...] % van hun produktie vertegenwoordigde.

Bij gegoten glas kan men vaststellen dat FP, die sinds begin 1984 de enige producent in Italië is gebleven, haar Italiaanse concurrenten hoeveelheden heeft geleverd die de volgende percentages vertegenwoordigen ten opzichte van haar totale verkopen aan dit produkt : [...] % in 1983, [...] % in 1984, [...] % in 1985 en [...] % in 1986.

iv) Ten aanzien van de noodzaak de bedrijven qua geografische bestemming of gebruik van het produkt aan te geven, moet worden opgemerkt dat het glas door de producenten zelf is omschreven als een homogeen en banaal produkt, zo homogeen dat het onmogelijk is de fabrikant ervan te individualiseren. Indien dit zo is begrijpt men, gezien het feit dat het produkt wordt geleverd aan een bedrijf uit hetzelfde beroep dat de slechte en goede eigenschappen ervan zeer wel kan constateren, niet, welke reden van bestaan een aanduiding van de bestemming vooraf zou kunnen hebben, des te minder omdat de identificatie van de fabrikant op basis van het produkt onmogelijk is en de leverancier uit hoofde van het produkt geen enkele aansprakelijkheid behoeft te vrezen. Bovendien kan de verkoopprijs van het produkt, ongeacht de fabrikant, indien het dezelfde homogeniteit vertoont, niet een functie zijn van de geografische of gebruiksbestemming, maar uitsluitend van het feit dat het gaat om een produkt van eerste of tweede keuze.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

A. Artikel 85, lid 1

(59) Volgens artikel 85, lid 1, zijn onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden alle overeenkomsten tussen ondernemingen en alle onderling afgestemde feitelijke gedragingen welke de handel tussen Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst en met name die welke bestaan in het rechtstreeks of zijdelings bepalen van de aan- of verkoopprijzen of van andere contractuele voorwaarden en het verdelen van de markten of van de voorzieningsbronnen.

(60) De hierna beschreven overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen vallen onder het verbod van artikel 85, lid 1, en de betrokken ondernemingen zijn ondernemingen in de zin van dat artikel omdat zij economische activiteiten ontplooien in de sectoren produktie, verwerking en verkoop van vlakglas.

7. De overeenkomsten en onderling afgestemde gedragingen betreffende het glas dat niet bestemd is voor de automobielsector

(61) De publikatie van identieke tarieven binnen een korte tijdsspanne, zo niet op dezelfde datum, het bestaan van identieke kortingschalen en identieke lijsten en categorieën afnemers voor wie deze

condities gelden, zijn het uitvloeisel van overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen tussen de betrokken producenten. Uit de documenten en nota's over de vergaderingen en over de ontmoetingen vermeld in hoofdstuk 4 blijkt namelijk dat FP, SIV en VP zijn overeengekomen of althans overlegd hebben, ten minste vanaf 1983 en tot 1986, uniforme prijzen en verkoopcondities toe te passen en dat de stelling volgens welke de gelijkheid van de tarieven en verkoopcondities slechts het gevolg zou zijn van de homogeniteit der produkten en het bestaan van een oligopolie op de markt niet met de werkelijkheid in overeenstemming is.

(62) De Commissie kan het oordeel van enkele producenten over het begrip overeenkomst of ondernemersafspraak niet delen.

Wil een beperking een overeenkomst of een ondernemersafspraak in de zin van artikel 85, lid 1, opleveren, dan is het geenszins noodzakelijk dat deze overeenkomst of deze ondernemersafspraak voor partijen rechtens verbindend is. De overeenkomst of ondernemersafspraak bestaat zodra de partijen tot afspraken komen over een gedraging die hun commerciële vrijheid beperkt of kan beperken doordat zij hun gedragslijnen of hun wederzijdse abstinentie op de markt bepaalt. Een contractuele sanctie is niet vereist, de overeenkomst behoeft niet schriftelijk te zijn vastgelegd.

In het onderhavige geval tonen, zoals in de punten 18 tot en met 33 is uiteengezet, de nota's van Socover van 12 juli 1983, 12 april 1985, 10 juli 1985, 23 juli 1985 en 10 maart 1986 alsmede de nota's van SIV en FP van 30 januari 1985, het bestaan van afspraken tussen de drie producenten inzake tarieven en verkoopcondities aan en tonen de nota's en de documenten van SIV en FP van 30 oktober 1984, 6 maart 1985, 28 maart 1985, 12 april 1985, 23 april 1985, 30 april 1985, 16 december 1985 en 3 februari 1986 ten minste afspraken tussen SIV en FP inzake de prijzen en verkoopcondities bij de uitwisseling van produkten aan welker doeltreffendheid alleen te verklaren is in een markt die reeds gekartelleerd is.

(63) De producenten beweren dat de Commissie niet het bewijs heeft geleverd dat vergaderingen of afspraken tussen de drie betrokken producenten ten doel hadden de tarieven of verkoopcondities eenvormig te maken, hoogstens het bewijs van bilaterale contacten tussen de ene of de andere producent en een grossier. Zoals men heeft kunnen constateren heeft de Commissie het bewijs van vergaderingen tussen de producenten geleverd en aangetoond dat de nota's van Socover en de nota's van SIV en FP melding maken van voorafgaande afspraken tussen de drie producenten. Zelfs indien het betoog van de producenten met de werkelijkheid overeenstemde, zou niettemin het feit blijven bestaan dat de publikatie voor een lang tijdsbestek van identieke tarieven, het bestaan van dezelfde kortingschalen en de toepassing van uniforme verkoopcondities jegens dezelfde afnemers slechts het uitvloeisel kunnen zijn van onderling afgestemde feitelijke gedragingen die hetzij rechtstreeks tussen de drie producenten, hetzij via tussenkomst van de woordvoerder der grossiers tot stand zijn gekomen.

Hoewel het begrip overeenkomst of ondernemersafspraak los staat van het begrip afgestemde gedraging, kan de samenspanning zowel elementen van de ene als van de andere vorm van onrechtmatige samenwerking vertonen. Door een apart begrip onderling afgestemde feitelijke gedraging te ontwikkelen, wil het Verdrag voorkomen dat ondernemingen de toepassing van artikel 85, lid 1, ontgaan door tot overeenstemming te komen over handelwijzen die strijdig zijn met de concurrentie en niet kunnen worden gelijkgesteld aan een overeenkomst of een ondernemersafspraak, door bij voorbeeld elkaar vooraf in kennis te stellen van de houding welke elk zal innemen, zodat men zijn gedrag in de handel kan regelen in de wetenschap dat zijn concurrenten op dezelfde wijze zullen handelen (1).

In zijn arrest van 16 december 1975 (2) betoogde het Hof dat de criteria voor coördinatie en samenwerking welke in de rechtspraak van het Hof zijn opgesteld, moeten worden begrepen in het licht van de opvatting die aan de Verdragsbepalingen inzake de mededinging ten grondslag ligt en volgens welke elk economisch subject zelfstandig moet bepalen welk beleid hij op de markt wil volgen.

Al sluit dit zelfstandigheidsvereiste vanzelfsprekend het recht van ondernemingen niet uit om zich intelligent aan het bekende of verwachte gedrag van hun concurrenten aan te passen, het is volkomen in strijd met het opnemen van rechtstreekse of indirecte contacten tussen hen met het doel of het gevolg het gedrag van een concurrent op de markt te beïnvloeden, dan wel die concurrent het gedrag te openbaren dat men zelf op de markt zal of wil volgen.

Zelfs indien men de inhoud van de nota's van SIV en FP en de nota's van Socover niet als ondernemersafspraken wil bestempelen, bestaat er geen twijfel aan dat deze nota's en documenten samenspanning aantonen die tussen de drie producenten heeft plaatsgevonden, ongeacht in welke vorm het samenspannend gedrag in casu is gegoten, want de drie producenten moesten terdege beseffen hoeveel gewicht hun woorden hadden toen zij verklaarden : „wij stellen dezelfde condities als de anderen", „wij schenden de voorschriften van het kartel", „... moet beloven de markt niet te verstoren", of dat Socover, die door de producenten zelf als woordvoerder van de grossiers werd aangeduid, kon worden gebruikt, zoals herhaaldelijk geschiedde, als weg waarlangs het voorgenomen of verwachte marktgedrag van de ene producent aan de andere werd medegedeeld.

(1) Arrest van 14. 7. 1972, zaak 48/69, ICI-Commissie, Jur. 1972, blz. 619.
(2) Gevoegde zaken 40-48, 50, 54-56, 111, 113 en 114/73, Suiker Unie-Commissie, Jur. 1975, blz. 1663.

Anderzijds moet worden opgemerkt dat de drie ondernemingen, mochten zij de kennis van de tarieven van de concurrenten die openbaar zijn via de clientèle kunnen rechtvaardigen, quod non, niet op rechtmatige wijze zulk een rechtvaardiging kunnen aanvoeren voor de kennis van documenten, zoals de kortingschalen en de lijsten van klanten die deze kortingen genieten, die zijn vastgesteld door de ondernemingen zelf als interne documenten die met zorg geheim werden gehouden. Voegt men daaraan het feit toe dat deze ondernemingen in enkele gevallen op dezelfde dag en meestal binnen een zeer korte tijd de indeling van de klanten in categorieën of niveaus hebben gewijzigd, dan moet men wel constateren dat de stelling van de partijen geen steek houdt.

(64) De vergaderingen van de voornaamste grossiers die door de producenten werden bevorderd en/of georganiseerd, zijn, zoals blijkt uit de punten 35 tot en met 42, het resultaat van overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen tussen FP, SIV en VP, met het doel het aan- en verkoopbeleid van de grossiers, die zich als gevolg van hun economische afhankelijkheid niet aan de macht en de penetratieacties van de producenten kunnen onttrekken, te leiden in een richting die met hun gezamenlijke belangen overeenstemt. Waren de grossiers niet verplicht geweest hun commerciële keuze te maken op collegiale vergaderingen waar het uiten van vrije besluiten door een ieder wordt afgeremd of verhinderd door het feit dat zij zijn belegd op initiatief van de producenten, die zo willen onderstrepen dat zij gemeenschappelijk optreden en door de rechtstreekse of indirecte (verkoopvennootschappen die door de producenten worden gecontroleerd) aanwezigheid van de producenten en andere grossiers die hun natuurlijke concurrenten zijn, dan hadden zij individueel pressie kunnen uitoefenen op de producenten en dus hun aankopen kunnen richten naar de fabrikant of de fabrikanten die aantrekkelijker verkoopcondities boden, en het marktevenwicht dat door de producenten gewild werd, omver kunnen werpen. De collegiale vergaderingen zorgen er juist voor dergelijke pressie te ontgaan, de producenten de mogelijkheid te geven elkaar wederzijds te controleren en naar buiten blijk te geven van hun uniform gedrag en derhalve de overeengekomen evenwichtssituatie en structuren op de markt te consolideren.

(65) Het feit dat de ene of de andere producent af en toe wordt beschuldigd van niet-naleving van de verbintenissen en schending van het kartel en het feit dat een producent soms de overeengekomen prijzen en condities met vertraging toepast, hangen in feite samen met het bestaan van de bovengenoemde overeenkomsten of afstemmingen die naar hun aard inbreuken opleveren op artikel 85. Bovendien betekent een niet integrale naleving van de overeenkomsten zeker niet dat zij geen waarneembare invloed op het gedrag van de ondernemingen zouden hebben gehad.

(66) Deze overeenkomsten en onderling afgestemde gedragingen tussen ondernemingen die identieke produkten vervaardigen vormen ernstige beperkingen van de mededinging in de zin van artikel 85, lid 1. Door deze overeenkomsten en gedragingen hebben de betrokken ondernemingen zich in feite verbonden hun gedragsautonomie jegens de klantenkring ingrijpend te beperken en hebben zij zich zo gedragen, dat de belangrijkste klanten zich aan hun besluiten aanpasten en niet de mogelijkheid meer hadden hun besluiten op commercieel terrein vrijelijk te nemen. De gevolgen van deze beperkingen zijn des te ingrijpender omdat FP, SIV en VP ongeveer 79 % van de binnenlandse Italiaanse markt controleren. Door het gewraakte gedrag hebben de ondernemingen bij de koper de mogelijkheid verminderd om te profiteren van een concurrentie tussen de plaatselijke producenten, gezien het overwicht van hun totale marktaandeel, ondanks de import. Bovendien kunnen de belangrijkste kopers, grossiers en verwerkende bedrijven het, gezien de eventuele risico's inzake de regelmaat van de aanvoer, moeilijk stellen zonder de leveranties van de in Italië gevestigde producenten.

8. *De overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen inzake automobielglas*

(67) De in hoofdstuk 5 genoemde feiten en documenten tonen voldoende duidelijk aan dat FP en SIV tussen 1982 en 1986 en FP, SIV en VP tussen 1983 en 1986 overeenkomsten hebben gesloten of althans overleg hebben gepleegd over de prijzen die het Fiat-concern moesten worden berekend en tussen 1982 en 1987 over de verdeling van de markt, waarbij zij alle onzekerheid ten aanzien van hun wederzijds gedrag uitschakelden.

De overeenkomsten en onderling afgestemde gedragingen tussen FP en SIV, die gaan tot de vaststelling van de prijzen, in alle details, de verdeling van de leveranties, tot in de kleinste bijzonderheden, de verdeling van de winst of de verliezen in verband met de reactie van de klant, vormen veel ernstiger inbreuken dan die welke met medewerking van VP zijn gepleegd.

Ook het gedrag van VP levert niettemin een inbreuk op. Het lijdt namelijk geen twijfel dat VP aan de afspraken of onderling afgestemde gedragingen inzake de prijzen heeft deelgenomen; dit blijkt uit de nota's van SIV en FP en uit het feit dat de onderneming de tariefwijzigingen stipt heeft toegepast, al is het met een lichte afwijking van 0,3 % naar beneden in één geval en met enige vertraging in enkele andere gevallen. Het lijdt evenmin twijfel dat VP aan de afspraken over de verdeling der leveranties heeft deelgenomen; dit blijkt uit de mecanografische tabellen in het bezit van FP en uit het feit dat de onderneming actief niet verwerkte en verwerkte produkten heeft verwerkt en nog verwerkt voor rekening van haar concurrenten.

Het is weinig geloofwaardig dat een leverancier de prijsverhogingen bij zijn concurrenten van de klant zou vernemen ; deze heeft er immers alle belang bij prijsverlagingen door te geven, maar geen enkel belang bij het doorvertellen van verhogingen. In feite is het geheel in zijn belang, het front van de leveranciers te doorbreken, om verschillende prijzen te verkrijgen naar gelang van de contractuele macht van elk van hen. Ook al zou het waar zijn dat een leverancier bij onderhandelingen met de klant indicaties kan verkrijgen over de offerten van zijn concurrenten, neemt dit niet weg dat de door elk der leveranciers gehanteerde condities zouden afhangen van elks contractuele macht, het assortiment van de aangeboden produkten en de service, en dat zelfs een klant met een machtspositie bij de vaststelling van zijn aankoopcondities wel met deze objectieve gegevens rekening moet houden. In ieder geval is zeker dat FP, SIV en VP voor iedere onderhandeling met het Fiat-concern hetzij in geval van prijsverlaging, hetzij van prijsverhoging overleg hebben gepleegd.

Ten slotte is niet aannemelijk dat de klant de oorsprong zou zijn van de quota of de weg waarlangs de informatie over de quota wordt verstrekt, daar niet is in te zien welk belang de klant erbij zou kunnen hebben informatie over de herkomst en de percentages van zijn leveranties rond te strooien. Dergelijke informatie wordt juist zorgvuldig als zakengeheim bewaard. Het feit dat de klant in de bevestigingen van bestellingen het quotum vermeldt dat voor het betrokken model aan de betrokken leverancier is toegewezen, betekent niet dat dit quotum definitief zou zijn, noch dat de klant elke leverancier de aan de andere leveranciers toegewezen quota zou mededelen. De individueel door de klant aan elke leverancier toegekende quota zijn uitsluitend indicaties die de klant noch de leverancier binden en waarbij afwijkingen mogelijk blijven. Bovendien worden de toewijzingen waarover met de klant wordt onderhandeld uitgedrukt in stuks, terwijl de tabellen in het bezit van FP percentages vermelden in m^2. Daaruit volgt dus dat de toewijzing van definitieve en gedetailleerde quota niet door de klant geschiedt, maar voortvloeit uit de verdeling der leveranties welke tussen de drie producenten is overeengekomen.

(68) De in hoofdstuk 5 genoemde documenten tonen aan dat FP en SIV van eind 1982 tot 1986 overeenkomsten hebben gesloten of overleg hebben gepleegd over de aan Piaggio te berekenen prijzen en over de hoeveelheden en de stukken welke elke van hen zou leveren.

Bij deze overeenkomsten en gedragingen die duidelijke inbreuken opleveren hebben de twee producenten hun strategie op lange termijn uitgestippeld om de betrokken klant ertoe te bewegen zijn bestellingen te verdelen aan de hand van hun besluit, zodat bij Piaggio door het systeem van de gedifferentieerde prijzen iedere economische mogelijkheid werd uitgeschakeld om zijn bevoorradingsbronnen te kiezen.

Zulk een gedraging is des te ernstiger omdat FP en SIV hun overeenkomsten inderdaad in praktijk hebben gebracht, deze tijdens de toepassing ervan hebben aangepast aan de omstandigheden van het ogenblik en ze hebben verlengd tot na de termijn welke aanvankelijk was overeengekomen.

(69) De bovenomschreven overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen vormen beperkingen van de mededinging in de zin van artikel 85, lid 1. De betrokken producenten hebben met deze overeenkomsten en gedragingen een marktsituatie in het leven geroepen waarbij iedere vorm van onderlinge concurrentie werd uitgesloten of althans tot een minimum beperkt. Deze overeenkomsten en gedragingen schiepen voor de betrokkenen namelijk de mogelijkheid een evenwicht bij de prijzen en de afzetkanalen na te streven en te bereiken dat lag op een ander niveau dan het geval zou zijn geweest in een normale concurrentiesituatie, en de verworven marktposities te consolideren. De gevolgen van de door de betrokken producenten ingevoerde beperkingen zijn waarneembaar, want FP en SIV controleren meer dan 80 % van de Italiaanse automobielglasmarkt en FP, SIV en VP controleren ongeveer 95 % van deze markt. Ten gevolge van de gewraakte gedragingen zijn de gebruikers beroofd van de mogelijkheid te profiteren van concurrentie tussen de plaatselijke producenten, wegens het overwicht dat de verkopen van de laatstgenoemden op de betrokken markt ondanks de import uitoefenen. Bovendien moet rekening worden gehouden met het feit dat de gebruikers, willen zij verzekerd zijn van een geregelde aanvoer, het niet zonder de leveranties van de in Italië gevestigde producenten kunnen stellen.

9. De overeenkomsten inzake de uitwisseling van glas tussen de producenten

(70) De overeenkomsten en afspraken die in hoofdstuk 6 zijn omschreven en betrekking hebben op de systematische uitwisseling van glas tussen de drie producenten, leveren waarneembare beperkingen van de mededinging op in de zin van artikel 85, lid 1, want zij beroven de partijen van hun vrijheid van handelen en van hun vermogen zich individueel aan de omstandigheden aan te passen. Door deze overeenkomsten en afspraken doet elke producent namelijk afstand van de mogelijkheid, via een toename van de rechtstreekse verkopen aan de eigen klantenkring te profiteren van de schaarste van het produkt bij de andere fabrikanten, van zijn produktiecapaciteit, specialisatie en zijn technische verwerkingsmogelijkheden, terwijl hij zich op zijn beurt beschermt tegen dergelijke risico's in het omgekeerde geval.

Juist op het moment waarop de entrée van een der partijen op de markt van een ander zeer gemakkelijk zou zijn, gezien de gelijkheid van de produkten,

of waarop een van de partijen kan profiteren van zijn specialisatie om zich te laten gelden in segmenten van de markt die hem het meest interesseren, moet deze echter van elke actie afzien en een deel van haar produktie aan een normale afzet onttrekken om het aan een concurrent te leveren. Anderzijds bevindt de door de uitwisseling begunstigde concurrent zich jegens de leverende producent in een situatie van afhankelijkheid, die betekent dat hij het met toepassing van de overeenkomsten en de afspraken ontvangen produkt nimmer zal bestemmen of zal kunnen bestemmen voor een concurrentieinitiatief; dit blijkt duidelijk uit enkele documenten die in hoofdstuk 6 zijn genoemd.

Zoals blijkt uit de in hoofstuk 6 genoemde documenten, beogen deze overeenkomsten en afspraken uiteindelijk de verdeling van de afzetkanalen en de klantenkring tussen de betrokken producenten en het vermijden van iedere verandering in de respectieve posities in de verschillende marktsegmenten en van eventuele pressie van de zijde van de gebruikers. In de sector automobielglas gaat de verdeling van de markt en de klantenkring soms zeer ver: sommige producenten zijn bereid in toelevering te werken voor hun concurrenten, die de verwerkingstechniek en -fabrieken bezitten, met het uitsluitende doel te komen tot een verdeling van de leveringsquota bij elke afnemer.

10. *De ongunstige beïnvloeding van de handel tussen Lid-Staten*

(71) De in de hoofdstukken 7, 8 en 9 beschreven concurrentiebeperkingen kunnen de handel binnen de Gemeenschap merkbaar beïnvloeden.

De afspraken inzake de prijzen hebben ook betrekking op produkten die door SIV uit andere Lid-Staten zijn geïmporteerd, door FP uit andere vennootschappen van het concern Saint-Gobain, door VP uit de Franse zustervennootschap Boussois. De overeenkomsten inzake de prijzen hebben dus ook betrekking op produkten van communautaire herkomst.

De overeenkomsten inzake de uitwisseling van glas hebben ook betrekking op produkten van de drie betrokken ondernemingen die bestemd zijn voor export. Zij hebben derhalve ten gevolge dat elke producent wordt verhinderd vrijelijk zijn verkopen in de Lid-Staten te ontwikkelen. Bovendien hebben de overeenkomsten inzake de uitwisseling van produkten en de afspraken over de prijzen en de verdeling van quota en markten invloed op de verkopen die in Italië kunnen worden tot stand gebracht dank zij de import van produkten die in de aangrenzende landen zijn geproduceerd. Deze gedragingen leiden namelijk tot een structuur van uniforme commerciële condities die onderscheiden is van de structuur van gedifferentieerde condities die normaliter aanwezig zou zijn geweest indien de mededinging niet beperkt was en leiden dus de tussenstaatse handelsstromen af van de loop welke zij zouden hebben gevolgd indien de gedragingen niet hadden bestaan. Door deze uniforme condities in het leven te roepen hebben de ondernemingen tot welke deze beschikking is gericht en die ongeveer 79 % van de Italiaanse glasmarkt buiten de automobielsector en ongeveer 95 % van de markt voor automobielglas vertegenwoordigen, en een zeer groot gedeelte van de externe bevoorradingsbronnen controleren, inbreuk gemaakt op de structuren van een daadwerkelijke concurrentie. Daaruit volgt dat deze overeenkomsten en deze afspraken merkbare gevolgen hebben voor het handelsverkeer tussen de Staten door compartimenteringen van nationale aard te bestendigen die de economische interpenetratie die het Verdrag wil, in de weg staan.

B. Artikel 85, lid 3

(72) De overeenkomsten en onderling afgestemde gedragingen waarop deze beschikking betrekking heeft komen niet in aanmerking voor de in artikel 85, lid 3, bedoelde buiten-toepassingverklaring omdat zij niet overeenkomstig artikel 4, lid 1, van Verordening nr. 17 zijn aangemeld en omdat zij niet vallen onder de in lid 2 van dat artikel bedoelde vrijstellingen.

(73) Anderzijds meent de Commissie dat zelfs indien de overeenkomsten en de onderling afgestemde feitelijke gedragingen waren aangemeld toch aan de voorwaarden voor toepassing van artikel 85, lid 3, niet zou zijn voldaan. Er valt namelijk niet in te zien hoe afspraken inzake prijzen en marktverdeling kunnen bijdragen tot verbetering van de produktie en de verdeling der produkten of kunnen bijdragen tot de technische vooruitgang, noch welk voordeel uit deze afspraken over de gebruikers zou kunnen voortvloeien. Bovendien geven deze afspraken de betrokken ondernemingen de mogelijkheid op de Italiaanse markt de mededinging voor een wezenlijk deel van de betrokken produkten uit te schakelen.

C. Artikel 86

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

(75) FP, SIV en VP zijn ondernemingen in de zin van artikel 86.

11. *De betrokken markt*

(76) De relevante markt voor deze beschikking is die voor vlakglas.

Anders dan holglas, dat concurreert met verscheidene andere produkten zoals bijvoorbeeld aluminium blikjes, tinnen blikken, op bepaalde wijze behandelde kartonnen dozen en plastic dozen, is vlakglas, afgezien van twee vormen van gebruik, niet vervangbaar door andere produkten. Sluit men immers de toepassingen voor kassen en veranda's uit, waarvoor vlakglas concurreert met plastic, zij het uitsluitend voor die toepassingen, waarbij verhindering van thermische verspreiding niet noodzakelijk is, dan bestaan er voor alle andere vormen van gebruik geen concurrerende produkten. Vlakglas kan, of het bestemd is voor ruiten voor automobielen of voor het bouwbedrijf of voor spiegels, reflecterende ruiten, isolerend glas of gewalst of matglas, niet door andere produkten worden vervangen.

De markt voor vlakglas moet derhalve worden beschouwd als een specifieke markt omdat het produkt, gezien zijn mechanische, thermische, optische en decoratieve eigenschappen en gezien de verhouding kwaliteit/prijs, in zijn verschillende vormen van gebruik constante behoeften kan bevredigen en niet onderling verwisselbaar of vervangbaar is met andere produkten, behalve voor twee wijzen van toepassing.

(77) Uit geografisch oogpunt moet Italië, dat een wezenlijk deel uitmaakt van de gemeenschappelijke markt, worden beschouwd als de relevante markt waarin de mededinging moet worden gemeten. De geografische ligging van de produktie-eenheden is een essentiële factor voor de glasindustrie. De transportkosten mogen wellicht geen onoverkomelijk obstakel zijn voor de afzet van het vlakglas over de grenzen, zij zijn stellig een zeer belangrijke factor omdat het logistieke systeem naarmate de afstand tussen produktiecentrum en punt van levering toeneemt, kritieke betekenis krijgt en het concurrentievermogen van het produkt daalt. Daaruit vloeit voort dat elke producent weliswaar een deel van zijn produktie voor export bestemt, maar dit gedeelte ook aan grenzen heeft gebonden ten opzichte van de voor de interne markt bestemde hoeveelheden omdat men, wil men de onderneming rendabel houden, slechts tegen marginale kosten geproduceerde hoeveelheden voor de export kan bestemmen. De plaatselijke producenten beseffen derhalve dat er een zekere concurrentie van buiten kan komen, maar dat deze concurrentie kwantitatief beperkt blijft en dat zij meester blijven van het grootste gedeelte van de interne markt. Indien bovendien, zoals in casu, het grootste gedeelte van de bevoorradingsbronnen buiten Italië wordt gecontroleerd door de concerns waartoe de plaatselijke producenten behoren, daalt het risico van concurrentie voor de reeds beperkte hoeveelheden waarover gesproken is, nog verder.

De logistieke en economische betekenis van de geografische ligging van de produktie-eenheden heeft tot gevolg dat de gebruikers voor geregelde leveranties in wezen alleen kunnen rekenen op de plaatstelijke producenten. Daaruit vloeit voort dat een eventuele pressie welke door de gebruikers op de plaatstelijke producenten zou kunnen worden uitgeoefend beperkt blijft ten aanzien van hoeveelheden of tijd : ten aanzien van de hoeveelheden omdat de beschikbaarheid van buitenlandse produkten, zoals men gezien heeft, beperkt is ; in de tijd omdat zelfs indien een gebruiker erin slaagt een groot deel van de beschikbare buitenlandse produkten te kopen, hij het slechts gedurende zeer beperkte tijd zonder de binnenlandse produkten zal kunnen stellen en alleen indien continuïteit bij de leveranties niet noodzakelijk is. Zodra de voorraad buitenlandse produkten op is, of hij behoefte krijgt aan geregelde bevoorrading, zal hij zich voor zijn bevoorrading weer tot de interne markt moeten richten.

Uit het bovenstaande volgt dat de Italiaanse markt de betrokken geografische markt is, omdat zij de plaats is waar vraag en aanbod elkaar ten aanzien van ten minste 4/5 van het binnenlands verbruik ontmoeten.

12. *De collectieve machtspositie*

(78) FP, SIV en VP beschikken als deelgenoten in een nauwe oligopolie over een graad van zelfstandigheid ten opzichte van de concurrentiedruk, die hen in staat stelt een daadwerkelijke mededinging de voet dwars te zetten en niet in merkbare mate rekening te houden met de gedragingen van de andere deelnemers op de markt.

(79) De collectieve machtspositie van FP, SIV en VP vloeit voort uit de volgende factoren :

De marktaandelen van ongeveer 79 % voor niet voor de automobielsector bestemd glas en ongeveer 95 % voor het glas voor automobielen, volstaan gezamenlijk alleen reeds om FP, SIV en VP een machtspositie te verschaffen op de Italiaanse markt voor vlakglas. Deze marktaandelen zijn sinds een aantal jaren vrij stabiel.

FP, SIV en VP maken deel uit van concerns van multinationale dimensies die meer dan de helft van de produktie en het aanbod van vlakglas in de Gemeenschap bestemd voor de automobielsector en de non-autosector controleren. Zij zijn dus grotendeels beschermd tegen de concurrentie die, binnen de in punt 76 aangegeven grenzen, van buiten zou kunnen komen. De rechtstreekse controle op het binnenlands aanbod en de indirecte controle op het aanbod uit het buitenland geven deze drie ondernemingen de mogelijkheid een commercieel beleid te volgen dat niet afhankelijk is van de ontwikkeling op de markt en de omstandigheden van de concurrentie.

Het feit dat deze drie ondernemingen zelfs continu concurrentie hebben moeten ondergaan van producenten uit de Gemeenschap en incidentele concurrentie van de zijde van producenten uit derde landen, ontkracht de bovengetrokken conclusie niet. Zoals het Hof van Justitie in de zaken United Brands en Hoffmann-La Roche (1) betoogt, sluit de machtspositie namelijk niet het bestaan van een zekere concurrentie uit en vooronderstelt zij evenmin dat de producent of producenten die haar innemen alle mogelijkheid van concurrentie hebben uitgeschakeld. Andere producenten kunnen hen actief concurrentie aandoen zonder dat zulk een gedrag nadelig voor hen is en de ondernemingen hun machtspositie verliezen. In dit verband zijn het feit dat de concurrerende ondernemingen er ondanks grote inspanningen niet in geslaagd zijn de positie van de drie ondernemingen op de Italiaanse markt te verzwakken en het feit dat FP, SIV en VP dus hun marktaandelen hebben verstevigd, tekenen die sterk op een machtspositie wijzen.

De omvang van de investeringen die voor deze industrie vereist zijn en het vooruitzicht op een geringe toename van de vraag in het komende decennium doen vermoeden dat er geen structurele wijziging zal optreden in de marktomstandigheden, en dat zich op de markt geen nieuwe producenten zullen aandienen.

De betrokken ondernemingen presenteren zich op de markt als één eenheid.

Zoals blijkt uit hetgeen in de punten 35 tot en met 42 is gezegd, onderhouden de drie producenten gezamenlijk speciale banden met een groep grossiers die de belangrijkste verkopers van glas in Italië zijn, roepen zij de vergaderingen bijeen en stellen zij alles in het werk om de contractpartners de tariefwijzigingen te doen aanvaarden en om ervoor te zorgen dat deze wijzigingen verder in de bedrijfskolom uniform worden toegepast zodat eventuele individuele besluiten van de grossiers niet de oorzaak kunnen worden van een commerciële druk op de producenten die zou leiden tot verstoring van het evenwicht op de markt.

De economische besluiten van de drie producenten vertonen een grote graad van interdependentie op het gebied van de prijzen en de verkoopcondities, de betrekkingen met de afnemers en de commerciële strategieën.

De drie ondernemingen hebben bovendien onderling bij de produktie structurele banden gelegd via de systematische geïnstitutionaliseerde uitwisseling van produkten, zoals in hoofdstuk 6 is uiteengezet. Deze uitwisseling is enerzijds het gevolg van de structurele schaarste bij enkele ondernemingen aan basisprodukten of aan bepaalde verwerkte produkten en anderzijds tegelijkertijd de uitdrukking en het instrument van hun voortdurende streven om te voorkomen dat deze situatie zou leiden tot veranderingen in hun relatieve positie op de markt en de krachtsverhouding die tussen hen bestaat.

13. *Misbruik van de collectieve machtspositie*

(80) FP, SIV en VP hebben misbruik gemaakt van hun collectieve machtspositie op de Italiaanse vlakglasmarkt, die een wezenlijk deel van de gemeenschappelijke markt uitmaakt.

Het commercieel gedrag van FP, SIV en VP dat in de punten 18 tot en met 34 en 43 tot en met 47, 49 en 52 is beschreven, levert het misbruik van de collectieve machtspositie op omdat het bij de gebruikers de mogelijkheid van keuze van bevoorradingsbronnen beperkt en grenzen stelt aan de afzetkanalen van de andere fabrikanten van vlakglas in de Gemeenschap.

Door hun gedragingen hebben de betrokken ondernemingen toegang tot andere middelen dan die waarop een normale concurrentie tussen produkten of diensten berust die is gebaseerd op de prestaties van de economische subjecten, en verzwakken zij nog de mate van concurrentie op een markt waar deze, juist als gevolg van de aanwezigheid van deze ondernemingen met een collectieve machtspositie, reeds sterk verminderd is.

(81) Het gedrag van FP, SIV en VP dat in de punten 18 tot en met 34, 43 tot en met 47, 49 en 52 is vermeld levert ook misbruiken op in de zin van artikel 86 omdat het onverenigbaar is met het doel dat artikel 3, onder f), van het Verdrag nastreeft, een regime waardoor wordt gewaarborgd dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt niet wordt vervalst.

Met name ten aanzien van artikel 86, onder a) en b), moet worden opgemerkt dat de drie producenten de verbruikers hebben beroofd van de mogelijkheid de leveranciers te laten concurreren bij de prijzen en verkoopcondities, en de afzetkanalen hebben beperkt door de vaststelling van verkoopquota voor automobielglas, zodat de verkregen marktposities werden geconsolideerd en de toegang tot de markt van concurrerende producenten werd beperkt.

(82) Het gedrag van FP, SIV en VP dat nadeel toebrengt aan de concurrentiestructuren op de markt voor vlakglas kan om de in hoofdstuk 10 uiteengezette redenen de handel tussen Lid-Staten in de zin van artikel 86 ongunstig beïnvloeden.

D. Artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17

(83) Op grond van het bovenstaande meent de Commissie geldboeten te moeten opleggen in de zin van artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17, aan de drie ondernemingen die de inbreuken op artikel 85, lid 1, hebben gepleegd door middel van overeenkomsten, afspraken en onderling afgestemde feitelijke gedragingen in Italië betreffende

(1) Arrest van 14. 2. 1978, zaak 27/76, United Brands, Jur. 1978, blz. 207. Arrest van 13. 2. 1979, zaak 85/76, Hoffmann-La Roche, Jur. 1979, blz. 451.

automobielglas en niet voor automobielen bestemd glas inzake de prijzen en verkoopcondities, de verdeling van de markt en de uitwisseling van produkten, en die, tegelijkertijd, de inbreuken op artikel 86, onder a) en b), hebben gepleegd door hun collectieve machtspositie te misbruiken.

(84) Voor het vaststellen van het bedrag van de geldboeten heeft de Commissie rekening gehouden met de volgende elementen :

a) de gelijktijdige overtreding, door middel van dezelfde gedragingen, van twee artikelen van het Verdrag (samenloop van inbreuken) doet de vraag rijzen, of de boetes voor deze inbreuken al dan niet cumuleren. Bij afwezigheid van enige uitdrukkelijke bepaling te dezer zake in het Gemeenschapsrecht, en in het bijzonder in artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17, acht de Commissie de regel van non-cumulatie van toepassing. Zij meent, derhalve, dat aan ieder van de ondernemingen slechts de boete voor de meest ernstige inbreuk moet worden opgelegd. In het onderhavige geval, rekening houdende met het feit dat het begrip collectieve machtspositie hier voor de eerste maal in de toepassing van artikel 86 wordt gehanteerd, is de Commissie van mening dat voor de overtreding van artikel 85 geen boetes opgelegd moeten worden.

b) de duur van de inbreuken. De inbreuken hebben betrekkelijk lang geduurd. Ten aanzien van het glas dat niet voor de automobielsector bestemd was, meent de Commissie dat de overeenkomsten en de onderling afgestemde feitelijke gedragingen inzake prijzen en verkoopcondities en die welke bestemd waren om de commerciële keuze van de belangrijkste grossiers te beïnvloeden, althans in de meest ernstige vormen, hebben bestaan vanaf 1 juni 1983 tot en met 10 april 1986.

Ten aanzien van het voor de automobielsector bestemde glas meent de Commissie dat : de afspraken en onderling afgestemde feitelijke gedragingen inzake de prijzen ten aanzien van het Fiat-concern in de ernstigste vormen tussen FP en SIV hebben bestaan van 26 oktober 1982 tot en met 1 december 1986 en tussen FP, SIV en VP van 11 mei 1983 tot en met 1 december 1986 ; de afspraken en onderling afgestemde feitelijke gedragingen inzake de quota ten aanzien van het Fiat-concern tussen FP, SIV en VP hebben bestaan van 1 januari 1982 tot en met 30 juni 1987 ; de overeenkomsten en de onderling afgestemde feitelijke gedragingen inzake prijzen en quota ten aanzien van de groep Piaggio tussen FP en SIV hebben bestaan van 1 januari 1983 tot en met 1 mei 1986 en in de ernstigste vormen van 1 januari 1983 tot en met 28 december 1984. Ten aanzien van de uitwisseling van produkten meent de Commissie dat de overeenkomsten tussen FP, SIV en VP hebben bestaan van 1 januari 1982 tot en met 31 december 1986 ;

c) de zwaarte van de inbreuken. De aard van de inbreuken, die van een traditioneel type zijn en voor de kwalificatie waarvan in het licht van artikel 85 geen enkele twijfel aanwezig is, de economische betekenis van de betrokken ondernemingen en de positie welke zij op de Italiaanse markt innemen, leveren grond op om deze afspraken en onderling afgestemde feitelijke gedragingen uitermate ernstig op te nemen. De Commissie bezit niet de zekerheid dat deze inbreuken zijn beëindigd. Maar zelfs indien de ondernemingen een einde aan de inbreuken hebben gemaakt, dan is dit niet spontaan geschied maar naar aanleiding van de interventie van de Commissie. Bovendien zijn de drie ondernemingen recidivisten. Zij zijn namelijk bij Beschikking 81/881/EEG van de Commissie [1] veroordeeld wegens inbreuk op artikel 85 ;

d) verzachtende omstandigheden. Om het bedrag van de geldboeten enigszins te matigen heeft de Commissie rekening gehouden met het feit dat er tussen 1979 en 1983 bij het glas dat niet voor de automobielsector bestemd is en tussen 1979 en 1984 voor het voor de automobielsector bestemde glas, perioden zijn geweest waarin de vraag afnam en de ondernemingen dientengevolge verliezen hebben geleden.

(85) Bij het bepalen van het bedrag van de geldboeten welke aan de verschillende ondernemingen moeten worden opgelegd heeft de Commissie rekening gehouden met de rol van elk van hen bij de overeenkomsten en de onderling afgestemde feitelijke gedragingen — waarbij de rol die door VP werd gespeeld aanzienlijk minder belangrijk was dan die van FP en SIV —, met de tijdsduur gedurende welke zij aan de inbreuk hebben deelgenomen, met hun respectievelijke glasleveranties en met de totale omzet van elk van hen,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN :

Artikel 1

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA en Vernante Pennitalia SpA hebben inbreuk gemaakt op de bepalingen van artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag door deel te nemen :

a) Fabbrica Pisana, SIV en Vernante Pennitalia, van 1 juni 1983 tot en met 10 april 1986, aan overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen inzake prijzen en verkoopcondities en aan overeenkomsten en onderling afgstemde feitelijke gedragingen met het doel het aankoop- en verkoopbeleid van de belangrijkste grossiers in de sector van niet voor de automobielsector bestemd vlakglas te beïnvloeden ;

b) Fabbrica Pisana en SIV, van 26 oktober 1982 tot en met 1 december 1986, Fabbrica Pisana, SIV en Vernante Pennitalia, van 11 mei 1983 tot en met 1 december 1986, aan overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen inzake de aan het Fiat-concern in de sector vlakglas voor de automobielsector te berekenen prijzen ;

[1] PB nr. L 326 van 13. 11. 1981, blz. 32.

c) Fabbrica Pisana, SIV en Vernante Pennitalia, van 1 januari 1982 tot en met 30 juni 1987, aan overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen met betrekking tot de verdeling van quota voor de leveranties aan het Fiat-concern in de sector vlakglas bestemd voor de automobielsector;

d) Fabbrica Pisana en SIV, van 1 januari 1983 tot en met 1 mei 1986, aan overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen inzake prijzen en leveringsquota toe te passen op het Piaggio-concern in de sector vlakglas voor de automobielsector;

e) Fabbrica Pisana, SIV en Vernante Pennitalia, van 1 januari 1982 tot en met 31 december 1986, aan afspraken voor de uitwisseling van produkten in de vlakglassector met het oog op een verdeling van de markt.

Artikel 2

Fabbrica Pisana, SIV en Vernante Pennitalia hebben inbreuk gemaakt op het bepaalde in artikel 86 van het EEG-Verdrag door misbruik te maken van hun collectieve machtspositie door gedragingen die erin bestonden dat de afnemers werden beroofd van de mogelijkheid de leveranciers op het gebied van prijzen en verkoopcondities onderling in concurrentie te brengen en dat de afzetmogelijkheden werden beperkt door de vaststelling van quota voor automobielglas:

a) Fabbrica Pisana, SIV en Vernante Pennitalia, van 1 juni 1983 tot en met 10 april 1986, voor niet voor de automobielsector bestemd vlakglas;

b) Fabbrica Pisana en SIV van 26 oktober 1982 tot en met 1 december 1986, Fabbrica Pisana, SIV en Vernante Pennitalia, van 11 mei 1983 tot 1 december 1986, voor de prijzen van automobielvlakglas voor het Fiat-concern;

c) Fabbrica Pisana, SIV en Vernante Pennitalia, van 1 januari 1982 tot en met 30 juni 1987, voor de quota voor leveranties van automobielvlakglas bestemd voor het Fiat-concern;

d) Fabbrica Pisana en SIV, van 1 januari 1983 tot en met 1 mei 1986, voor de prijzen en leverantiequota van automobielvlakglas bestemd voor het Piaggio-concern.

Artikel 3

Fabbrica Pisana, SIV en Vernante Pennitalia moeten onmiddellijk aan de in de artikelen 1 en 2 omschreven inbreuken een einde maken (indien zij dit niet reeds hebben gedaan) en zich in de toekomst in het kader van hun activiteiten in de vlakglassector onthouden van iedere afspraak of onderling afgestemde feitelijke gedraging die een identiek of soortgelijk doel of gevolg heeft, met inbegrip van iedere uitwisseling van inlichtingen van het type dat in het algemeen onder het beroepsgeheim valt en waarmee zij de tenuitvoerlegging van iedere, hetzij uitdrukkelijke, hetzij stilzwijgende overeenkomst of iedere onderling afgestemde feitelijke gedraging met betrekking tot prijs of marktverdeling zouden kunnen volgen.

Artikel 4

Aan de ondernemingen tot welke deze beschikking is gericht worden wegens de in artikel 1 vastgestelde inbreuken de volgende geldboeten opgelegd:

— Fabbrica Pisana SpA een geldboete van 7 000 000 ecu,
— Società Italiana Vetro-SIV SpA een geldboete van 4 700 000 ecu,
— Vernante Pennitalia SpA een geldboete van 1 700 000 ecu.

Artikel 5

De in artikel 4 opgelegde geldboeten moeten binnen drie maanden na de datum van kennisgeving van deze beschikking worden gestort op de volgende bankrekening:

a) Rekeningnr. 9.130.707 ten name van de Commissie van de Europese Gemeenschappen, Brussel — ecu (voor betaling in ecu),
Istituto Bancario,
S. Paolo di Torino,
Piazza S. Carlo, 156,
10121 Torino;

b) Rekeningnr. 26.952/018 ten name van de Commissie van de Europese Gemeenschappen, Brussel (voor betaling in lire),
Cassa di Risparmio delle Province Lombarde,
Via Monte di Pietà, 8,
20121 Milano.

Over deze geldboete is na afloop van genoemde betalingstermijn van rechtswege rente verschuldigd, tegen de rentevoet toegepast door het Europees Fonds voor Monetaire Samenwerking ten opzichte van haar transacties in ecu op de eerste werkdag van de maand waarin deze beschikking is gegeven, verhoogd met drie en een half percentpunten, ofwel 11 %.

In geval van betaling in de nationale munteenheid van de geadresseerde geschiedt de omrekening op basis van de wisselkoers van de dag voorafgaand aan de dag waarop de storting plaatsvindt.

Artikel 6

Deze beschikking is gericht tot

— Fabbrica Pisana SpA,
Direzione Generale,
Via E. Romagnoli, 6,
I-20146 Milano;
— Società Italiana Vetro-SIV SpA,
I-66050 S. Salvo (Chieti);
— Vernante Pennitalia SpA,
Corso Aurelio Saffi, 37,
I-16128 Genova.

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

Gedaan te Brussel, 7 december 1988.

Voor de Commissie

Peter SUTHERLAND

Lid van de Commissie

BIJLAGE 1

1. Doorzichtig basisglas

(in ton)

	1982	1983	1984	1985	1986
Produkties: Float (gegevens producenten)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Getrokken (gegevens Assovetro)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Totaal	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Import (Istat): Float	121 409	103 979	124 579	107 238	105 070
Getrokken	39 644	42 666	50 134	40 396	61 370
Totaal	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
− Export (Istat): Float	124 309	134 288	122 639	155 336	158 747
Getrokken	5 901	5 982	14 087	16 513	8 182
A. Klaarblijkelijk gebruik	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Import Istat (Float + getrokken)	161 053	146 645	174 713	147 634	166 440
— Import uit Frankrijk (1)	44 475	37 875	29 320	22 805	16 310
— Import door de drie producenten uit andere landen	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B. Gezuiverde import	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

2. Gegoten basisglas

Produkties (gegevens producenten)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Import (Istat)	39 080	34 689	57 937	58 707	66 876
− Export (Istat)	14 484	9 831	5 370	1 542	2 320
A. Klaarblijkelijk verbruik	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Import (Istat)	39 080	34 689	57 937	58 707	66 876
— Import uit Frankrijk (1)	500	211	1 632	2 505	3 298
— Import door de drie producenten uit andere landen	[...]	—	—	[...]	[...]
B. Gezuiverde import	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

3. Totaal vlakglas (1 + 2)

Produkties	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Import	200 133	181 334	232 650	206 281	233 316
− Export	144 694	150 101	142 096	173 391	169 249
A. Klaarblijkelijk verbruik	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Import (Istat)	200 133	181 334	232 650	206 281	233 316
— Import uit Frankrijk (1)	44 975	38 083	30 953	25 312	19 609
— Import door de drie producenten uit andere landen	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B. Gezuiverde import (buiten concurrentie)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

(1) De import uit Frankrijk is weggelaten omdat er in dit land slechts twee producenten zijn, Saint-Gobain en Boussois, die resp. moedermaatschappij van Fabbrica Pisana en zustermaatschappij van Vernante Pennitalia zijn. De import afkomstig van deze twee Franse vennootschappen is meestal bestemd voor de Italiaanse producenten. Wanneer er op de Italiaanse markt rechtstreeks hoeveelheden door een van deze Franse vennootschappen worden verkocht, kan men deze niet als verkopen van concurrenten beschouwen.

BIJLAGE 2

1. Non-automobielmarkt

(in ton)

	1982	1983	1984	1985	1986
Verkopen float + getrokken op de Italiaanse markt — gegevens GEPVP (1)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
– Eigen verbruik auto FP-SIV-VP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Totaal markt float + getrokken	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ klaarblijkelijk verbruik gegoten glas (bijlage 1, punt 2) (2)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Totaal markt	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Totale verkopen non-auto van FP-SIV-VP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %
Marktaandelen van Vetrocoke	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] % (3)
Marktaandelen van de Italiaanse producenten (2)	± 84 %	± 82 %	± 79 %	± 84 %	± 77 %

(1) Men heeft de gegevens van GEPVP gebruikt omdat zij betrouwbaarder zijn dan de gegevens van Assovetro. De gegevens van GEPVP omvatten namelijk uitsluitend de verkopen, waarvan men kan uitgaan voor de berekening van de marktaandelen, terwijl de gegevens van Assovetro verkopen en voorraden omvatten.

(2) Aangezien GEPVP geen gegevens publiceert over gegoten glas moest men gebruik maken van de gegevens van Assovetro voor dit produkt in bijlage 1. Omdat deze gegevens ook de voorraden omvatten, leidt het gebruik ervan vooral bij de jaren 1985 en 1986 tot divergenties, die echter niet belangrijk zijn, tussen het aandeel dat de gezuiverde import volgens deze tabel zou hebben gehad en de import volgens de tabel in bijlage 1.

(3) Vanaf 1986 is Vetrocoke filiaal van SIV. De marktaandelen van deze vennootschap voor 1986 zullen dus aan SIV worden toegerekend.

2. Automobielmarkt

(in 1 000 m²)

	1982	1983	1984	1985	1986
Verkopen FP + SIV + VP + import	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Globale aandelen van FP-SIV-VP	95 %	95 %	95 %	94,5 %	95 %

BIJLAGE 3

Tarieven — data van verzending aan de afnemers (tussen haakjes data van ingang)

Blankglas bouwbedrijf						Gekleurd glas bouwbedrijf					
Fabbrica Pisana		SIV		Vernante		Fabbrica Pisana		SIV		Vernante	
26. 6. 1981	(25. 7. 1981)	14. 7. 1981	(14. 9. 1981)	1. 9. 1981 (geannuleerd)	(1. 10. 1981)	26. 6. 1981	(25. 7. 1981)	14. 7. 1981	(14. 9. 1981)		
				1. 2. 1982	(1. 3. 1982)						
7. 5. 1982	(15. 6. 1982)	20. 5. 1982	(30. 6. 1982)	24. 6. 1982	(1. 9. 1982)	7. 5. 1982	(15. 6. 1982)	20. 5. 1982	(30. 6. 1982)		
7. 3. 1983	(11. 4. 1983)	7. 3. 1983	(7. 4. 1983)	17. 2. 1983	(5. 4. 1983)	2. 9. 1983	(5. 9. 1983)	7. 3. 1983	(7. 4. 1983)		
								19. 9. 1983	(2. 11. 1983)		
26. 9. 1983	(2. 11. 1983)	19. 9. 1983	(2. 11. 1983)	21. 7. 1983	(10. 10. 1983)	27. 12. 1983	(13. 2. 1984)	28. 12. 1983	(20. 2. 1984)	begint verkoop gekleurd	
27. 12. 1983	(13. 2. 1984)	28. 12. 1983	(20. 2. 1984)	16. 12. 1983	(15. 2. 1984)	3. 7. 1984	(20. 8. 1984)	7. 5. 1984	(23. 5. 1984)	27. 7. 1984	(3. 9. 1984)
		7. 5. 1984	(23. 5. 1984)	20. 4. 1984	(21. 5. 1984)						
3. 7. 1984	(20. 8. 1984)	3. 7. 1984	(3. 9. 1984)	27. 7. 1984	(3. 9. 1984)	12. 11. 1984	(16. 1. 1985)	15. 11. 1984	(15. 1. 1985)	22. 11. 1984	(14. 1. 1985)
				25. 10. 1984	(9. 11. 1984)						
12. 11. 1984	(16. 1. 1985)	15. 11. 1984	(15. 1. 1985)	22. 11. 1984	(14. 1. 1985)	september 1985	(7. 10. 1985)	28. 8. 1985	(4. 10. 1985)	8. 8. 1985	(2. 9. 1985)
		11. 3. 1985	(11. 3. 1985)	7. 3. 1985	(14. 3. 1985)						
13. 5. 1985	(18. 6. 1985)	13. 5. 1985	(15. 6. 1985)	27. 5. 1985	(24. 6. 1985)	februari 1986	(10. 3. 1986)	14. 3. 1986	(17. 3. 1986)	6. 2. 1986	(1. 4. 1986)
28. 7. 1985 (1)	(1. 8. 1985)	26. 7. 1985	(29. 7. 1985)	31. 7. 1985	(3. 8. 1985)						
25. 10. 1985 (2)	(25. 10. 1985)	21. 10. 1985	(28. 10. 1985)	25. 10. 1985	(4. 11. 1985)			9. 9. 1986	(29. 9. 1986)	20. 10. 1986	(15. 11. 1986)
10. 3. 1986	(17. 3. 1986)	14. 3. 1986	(24. 3. 1986)	21. 3. 1986	(1. 4. 1986)						
17. 9. 1986	(1. 10. 1986)	9. 9. 1986	(29. 9. 1986)	30. 9. 1986	(31. 10. 1986)						

(1) Fabbrica Pisana betoogt in haar antwoord op blz. 43 dat de prijsverhoging per telegram is aangekondigd. Bij de verificaties is geen afschrift van een telegram overgelegf, noch als bijlage bij het antwoord.

(2) In haar antwoord op blz. 43 heeft Fabbrica Pisana beweerd dat de prijsverhoging per telegram is aangekondigd en (stuk 16) het afschrift van dit telegram bijgevoegd. Het afschrift van dit telegram draagt geen poststempel maar wel 19.10 als datum, terwijl onderaan naast de handtekening van de verzender de datum 21.10 staat en het poststempel van aankomst de datum van 21.10.1985 draagt.

BIJLAGE 4

Analyse van de belangrijkste Italiaanse grossiers en hun indeling

Raming van Fabbrica Pisana voor 1986 (bijlage 12 van haar antwoord) van de totale aankopen der Italiaanse en buitenlandse producenten in ton per jaar			Indeling in categorieën door FP — SIV — VP					
Namen der grossiers	Totaal aankopen	% geleidelijk	1985			1986		
			FP	SIV	VP	FP	SIV	VP
1. Vitarelli (G) (1)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2. Gruppo Sangalli (GT) (2)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
3. Socover (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
4. SAVAS (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
5. Salento (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
6. Marchigiana (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
7. Laborvetro (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
8. D'Adda/Multiglass/Sacilese (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
9. Checchin (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
10. Foschi (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
11. VIC (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
12. Riccardi (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
13. Co. Vetro (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
14. Laziale/Vetralcomi (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
15. Cilvea (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
16. Vetro Brianza (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
17. IVAD (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
18. Bini Vetro (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
19. Tortorici-Fanara (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
20. Covel (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
21. Barbato (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
22. ISV (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
23. Camaeti (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
24. IVAM (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
25. ILVA (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
26. D'Amico (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
27. Callipo (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
28. G.V.A. Valentini (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
29. Sicilglass (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
30. Marotta (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
31. Versari (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
32. VAM Restelli (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
33. Marafiotti (onbekend)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
34. Longoni (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
35. Piavevetro (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
36. Scordino (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
37. Ravera (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
38. Sardavetri (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
39. Landi (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
40. Nova Vetro (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
41. Rubei/Tekne (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
42. Cafiero (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
43. Covet (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Totaal	303 600							

(1) G = grossier.
(2) GT = grossier verwerkingsbedrijf.

BIJLAGE 5

Datum veranderingen indeling klanten in categorieën of niveaus

SIV	FP	VP
?	1. 1.1984	?
?	1. 8.1984	1. 7.1984
20.11.1984	1.11.1984	1.11.1984
8. 2.1985	1. 1.1985	1. 1.1985
13. 3.1985		1. 3.1985
3. 4.1985	1. 4.1985	1. 6.1985
	1. 8.1985	1. 8.1985
7.11.1985		1.11.1985
20. 1.1986	1. 1.1986	
8. 5.1986	1. 5.1986	6. 6.1986
		5. 9.1986