II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 7. december 1988

om en procedure i henhold til EØF-Traktatens artikel 85 og 86

(IV/31.906, Planglas)

(Kun den italienske udgave er autentisk)

(89/93/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

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

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

under henvisning til den begæring, som Industria Vetraria Alfonso Cobelli i Reggio Calabria den 31. oktober 1986 indgav til Kommissionen i henhold til artikel 3 i forordning nr. 17, og hvorved Kommissionen blev anmodet om at pålægge Società Italiana Vetro (SIV SpA.), Fabbrica Pisana SpA. og Vernante Pennitalia SpA, at bringe deres overtrædelser af Fællesskabets konkurrenceregler til ophør,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 15. oktober 1987 om at indlede en procedure i denne sag dels på eget initiativ, dels på grundlag af klagen,

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

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

ud fra følgende betragtninger:

I. SAGSFREMSTILLING

Indledning

(1) Denne beslutning bygger dels på de kontrolundersøgelser, der i juli og oktober 1986 blev foretaget hos de tre italienske planglasproducenter og hos en engrosforhandler i henhold til artikel 14, stk. 2, i forordning nr. 17, dels på de kontrolundersøgelser, der i januar 1987 blev foretaget hos de tre italienske producenter i henhold til artikel 14, stk. 3, i samme forordning. Mellem kontrolundersøgelserne i 1986 og undersøgelserne i 1987 indgav Industria Vetraria Alfonso Cobelli i Reggio Calabria den 31. oktober 1986 en klage til Kommissionen i henhold til artikel 3 i forordning nr. 17 og anmodede heri Kommissionen om at konstatere, at Società Italiana Vetro, Fabbrica Pisana og Vernante Pennitalia havde overtrådt konkurrencereglerne.

A. Markedet

1. *Produktet*

(2) Denne beslutning vedrører alle former for planglas. Alt efter de anvendte fremstillingsmetoder kan der skelnes mellem følgende tre hovedtyper af planglas:

— trukket glas, der består af en farveløs og gennemsigtig plade og normalt anvendes til fremstilling af rudeglas

— støbt glas, der består af en plade med ru overflade, som ikke er gennemsigtig, men gennemskinnelig, og fremstilles ved valsning

— krystalglas, der består af en gennemsigtig plade med to plane flader, og som fremstilles ved

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

støbning eller ved float-metoden. Sidstnævnte metode er den mest anvendte til fremstilling af planglas.

(3) Industriproduktionen af float-glas blev indledt i begyndelsen af 1960'erne ; dette produkt fortrængte hurtigt de øvrige former for planglas, på grund af sine egenskaber og produktionskomstningerne, der er forholdsvis beskedne i forhold til kvaliteten. For øjeblikket fremstilles planglas for over 90 %'s vedkommende efter float-metoden.

(4) Planglas kan anvendes i uforarbejdet stand (f. eks. til rudeglas) eller forarbejdes (f.eks. glas til bilindustrien, konstruktionsglas, spejlglas osv.) ; mellem 70 % og 80 % af det glas, der produceres, forarbejdes enten direkte af producenterne selv eller af forarbejdningsvirksomheder. Inden for bilindustrien anvendes kun forarbejdet planglas, og forarbejdningen varetages udelukkende af producenterne ; derimod forarbejdes konstruktions- og spejlglas enten af glasproducenterne selv, hvis de er vertikalt forbundet, eller af uafhængige forarbejdningsvirksomheder.

(5) Inden for planglassektoren kan der skelnes mellem to markeder, nemlig markedet for glas til biler og andre transportmidler og markedet for konstruktionsglas. Førstnævnte omfatter især glas til bilindustrien og i mindre omfang glas til tog, skibe og mobile kraner. Det andet marked omfatter, foruden rudeglas, glas til møbler og spejle, glas til husholdningsapparater osv. Glasproducenterne leverer direkte til markedet for bilglas, medens deres leverancer til markedet for konstruktionsglas normalt sker gennem engrosforhandlere, forarbejdningsvirksomheder og lignende.

(6) Tabellerne i bilag 1 viser udviklingen på det italienske marked for planglas.

Italien er sammen med Tyskland et af de største markeder i Europa ; Italien tegner sig således for ca. 20 % af det europæiske marked for bilglas og omtrent samme andel af det europæiske marked for konstruktionsglas.

2. *Udbuddet*

(7) De tre italienske producenter, som denne beslutning er rettet til, dækkede i den omhandlede periode gennemsnitligt 79 % og 95 % af den italienske efterspørgsel efter henholdsvis konstruktionsglas og bilglas.

(8) Fabbrica Pisana SpA. (FP) er et datterselskab af Saint-Gobain-koncernen, der er en af verdens største industrikoncerner. Saint-Gobain ejer gennem Fabbrica Pisana eller andre selskaber i koncernen følgende selskaber inden for glasindustrien i Italien : Luigi Fontana SpA. Balzaretti e Modigliani SpA. Home Glas SpA. Saint-Gobain Italiana Auto s.r.l., Toscana Glas SpA. og Flovetro SpA. Luigi Fontana SpA. er den største forarbejdende engrosvirksomhed på det italienske marked. FP, der er den eneste producent af støbt glas i Italien, har et float-anlæg i Pisa, der drives af Toscana Glas, og har sammen med SIV et float-anlæg i San Salvo, der drives af Flovetro.

(9) Società Italiana Vetro SpA. (SIV) er et datterselskab af det statslige holdingselskab EFIM. Selskabet har et float-anlæg i San Salvo foruden det float-anlæg samme sted, som det ejer sammen med FP, og som drives af Flovetro. Efter at SIV i 1986 overtog kontrollen med Veneziana Vetro, udskiftede det anlæggene for trukket glas med et float-anlæg, der begyndte produktionen ved udgangen af 1987.

SIV ejer følgende selskaber inden for glasindustrien : Vetro Europa SpA. i Italien og SIVESA i Spanien, der begge producerer glas til bilindustrien, Società Vetri Speciali i San Salvo, der fremstiller spejlglas, og salgsvirksomhederne SIV-Deutschland i Frankfurt og SIV-France i Paris.

Siden 1986 har selskabet kontrolleret den belgiske producent af automobilglas, Splintex SA, der er et fælles datterselskab af SIV og Glaverbel, medens det har overdraget Glaverbel kontrollen med spejlglasproducenten ILVED.

(10) Vernante Pennitalia SpA. (VP) er et datterselskab af den amerikanske koncern PPG-Industries Inc. i Pittsburg. Det har float-anlæg i Cuneo og i Salerno og kontrollerer selskabet Pennitalia Securglass, der fremstiller automobilglas. Fra BSN overtog PPG-koncernen i 1982 Boussois, der er et gammelt firma inden for glasproduktionen, og som har en solid stilling på det franske marked for automobil- og konstruktionsglas.

(11) På grundlag af tallene i bilag 2 er de tre selskabers markedsandele beregnet til følgende :

(%)

	1982		1983		1984		1985		1986	
	Bilglas	Konstruktionsglas	Bilglas	Konstruktionsglas	Bilglas	Konstruktionsglas	Bilglas	Konstruktionsglas	Bilglas	Konstruktionsglas
FP	[...](1)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
SIV	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
VP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

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

I Europa skønnes de tre selskaber eller de koncerner, de tilhører, at have følgende markedsandele :

(%)

	Bilglas	Konstruktionsglas
Saint-Gobain	[...]	[...]
SIV (incl. Splintex)	[...]	[...]
PPG-Industries	[...]	[...]

(12) Planglasmarkedet i Europa domineres af et snævert oligopol, der foruden ovennævnte koncerner omfatter Pilkington, Glaverbel (Asahi-koncernen) og Guardian. Disse koncerner fremstiller råvarer til glasproduktionen (ildfaste produkter, silicium, kemiske basisprodukter) og er beskæftiget med forarbejdningsvirksomhed (forarbejdning af glasfibre og planglas).

De seks koncerners geografiske fordeling i Europa :

— Saint-Gobain opererer i Frankrig, Belgien, Tyskland, Italien, Spanien og Østrig med i alt ti et halvt float-anlæg

— Pilkington opererer i Det Forenede Kongerige, Tyskland, Sverige og Østrig med i alt syv float-anlæg

— PPG opererer i Italien og Frankrig med i alt fire float-anlæg

— Glaverbel opererer i Belgien, Nederlandene og Spanien med i alt tre float-anlæg

— SIV opererer i Italien, Frankrig, Tyskland og Spanien med i alt to et halvt float-anlæg

— Guardian har et float-anlæg i Luxembourg og i Spanien.

Ifølge Groupement Européen des Producteurs de Verre Plat (GEPVP) var Fællesskabets produktion i 1980-1987 fuldt tilstrækkelig til at dække efterspørgslen, og eksporten til tredjelande har altid været større end importen fra disse. Ifølge de prognoser, som GEPVP udarbejdede i juni 1986 for De Ti for perioden indtil 1996 og i juni 1987 for De Tolv for perioden indtil 1989, vil efterspørgslen efter glas i Fællesskabet i bedste fald kun stige med 1 til 3 % årligt. GEPVP forudser således, at den betydelige overskudskapacitet i begyndelsen af 1980'erne fortsat vil gøre sig gældende i de kommende år, om end i mere moderat omfang.

Ifølge FP andrager de gennemsnitlige investeringer i et float-anlæg på 150 000 t/årligt ca. 70,5 til 86 mio ECU, hvis der er tale om ombygning af et eksisterende anlæg, og det dobbelte af dette beløb, hvis der skal bygges et helt nyt anlæg. Under disse omstændigheder må det udelukkes, at andre producenter kan komme ind på markedet inden for en overskuelig fremtid.

(13) Hvad angår markedet for bilglas kræver de forskellige former for forarbejdning (valsning, vertikal og horisontal hærdning), at produktionsanlæggene tilpasses de enkelte produkter (sideruder, laminerede forruder, elektriske bagruder), foruden det udstyr, der er nødvendigt til den indledende opskæring og formgivning samt til hærdning.

På hvert anlæg foretages talrige operationer, der er forskellige fra produkt til produkt. Disse anlæg er indrettet specielt under hensyn til de tekniske specifikationer, kunden fastsætter. På grund af den tekniske udvikling inden for bilfremstilling forældes anlæggene temmelig hurtigt, dvs. i løbet af syv til otte år.

De tekniske specifikationer, som bilfabrikanterne kræver, nødvendiggør betydelige investeringer i såvel produktion som forskning og udvikling. Det er vanskeligt at beregne omkostningerne ved et forarbejdningsanlæg, da anlæggene har forskellige egenskaber, men ifølge FP kan et anlæg til fremstilling af 650 000 bilkomponenter pr. år anslås til 40 mio ECU. Dette betyder, at kun få virksomheder kan påtage sig de omkostninger og risici, der er forbundet med forarbejdning af bilglas.

3. *Efterspørgslen*

(14) Producenterne af planglas til konstruktionsformål leverer deres produkter til engrosforhandlere og forarbejdningsvirksomheder. Forarbejdningsvirksomhederne og engrosforhandlerne tegner sig for henholdsvis ca. 40 % og 60 % af efterspørgslen. Engrosforhandlerne forarbejder selv mindst halvdelen af det glas, de har købt hos producenterne, medens resten sælges direkte til mindre forarbejdningsvirksomheder eller, for størstedelens vedkommende, til den endelige forbruger.

Forarbejdningen består i fremstilling af sikkerhedsglas, isoleringsglas, spejle osv. Forarbejdningsvirksomhederne konkurrerer ofte med de planglasproducenter, der har en forarbejdningsafdeling.

Undertiden stiller planglasproducenterne deres teknologi til rådighed for forarbejdningsvirksomhederne og meddeler dem licens til forarbejdning af produkterne.

(15) Producenterne af bilglas leverer deres produkter til bilfabrikanter. Før glasset sælges til disse, forarbejdes det af glasproducenterne selv eller deres datterselskaber, således at det får de tekniske egenskaber, som bilfabrikanterne ønsker. Forbindelserne mellem glasproducenterne og bilfabrikanterne etableres på følgende måde: Når en bilfabrikant har udviklet en ny model, henvender han sig til én eller højst to glasproducenter, der skal levere bestemte komponenter. Glasset gennemgår en konstant udvikling, først på prototypestadiet og dernæst i forbindelse med pilotprojekter. I denne fase modtager glasproducenterne betaling efter en såkaldt »prototypetarif«, der ikke afhænger af modellen, og som udelukkende er baseret på den pågældende glastype. Når det vedtages at markedsføre den nye bilmodel, henvender fabrikanten sig til andre glasproducenter, som de oprindelige producenter helt eller delvis må overlade pladsen. Disse nye producenter overtager produktets tekniske og kvalitative egenskaber, som de første leverandører har udviklet. Det er i forbindelse med markedsføringen af en ny bilmodel, at glasproducenterne og bilfabrikanterne aftaler priser og mængder, normalt på årsbasis.

(16) Markedet for konstruktionsglas var i 1979 til 1983 præget af en faldende efterspørgsel i forbindelse med afmatningen i den europæiske økonomi. Siden 1984 er efterspørgslen igen vokset, hvilket har givet producenterne mulighed for at gennemføre væsentlige prisforhøjelser navnlig fra andet halvår 1985.

Glasproducenterne skønner, at efterspørgslen efter glas vil stige med mellem 1 % og 3 % årligt i løbet af de næste ti år, jf. nr. 12.

(17) Markedet for bilglas er i høj grad knyttet til udviklingen i bilproduktionen, som i Italien og det øvrige Europa efter den anden oliekrise gik ind i en afmatningsfase, der varede indtil 1984. Man har først fra 1985 kunnet konstatere et nyt opsving i produktionen, som blev forstærket i 1986 og 1987. Det skønnes, at stigningen i efterspørgslen efter bilglas i de kommende ti år vil være lidt mindre end efterspørgslen efter konstruktionsglas.

B. Virksomhedernes forretningspolitik

4. *Markedet for konstruktionsglas*

a) Ensartede prislister

(18) De tre italienske producenter har næsten samtidig, undertiden samme dag (jf. bilag 3), fremsendt identiske prislister til deres italienske kundekreds. Initiativet til prisændringerne er ikke altid taget af samme producent, men snart af den ene, snart af den anden af de tre producenter.

(19) At prislisterne blev fremsendt på samme eller næsten samme tidspunkt er ikke tilfældigt, som det hævdes; idet mindst halvdelen af de prislister, Kommissionen har undersøgt, er blevet fremsendt af de tre producenter samme dag eller med en ganske kort tidsforskel.

De ensartede prisstigninger er heller ikke en følge af, at produkterne er meget ensartede, eller at der er tale om et oligopol på markedet. Som FP og VP har anført i deres svar, vil den producent, der tager initiativet til en prisforhøjelse, altid løbe en risiko for at miste ordrer og markedsandele, hvis konkurrenterne ikke følger ham.

For ikke at løbe en sådan risiko og for at undgå det, der skete for VP — der i november 1981 måtte undlade at foretage den prisforhøjelse, selskabet havde givet meddelelse om i september, fordi FP og SIV ikke ønskede at forhøje deres priser — begyndte producenterne at undersøge, om de andre virksomheder på markedet var indstillet på at ændre deres priser. Efter det, der skete for VP i 1981, er en prisforhøjelse altid omgående blevet fulgt af samtlige producenter, til trods for at efterspørgslen, i hvert fald indtil udgangen af 1983 var faldende, og at der i de efterfølgende år fortsat var tale om overskudskapacitet på trods af den stigende afsætning.

b) Ensartede rabatter

(20) Virksomhederne ydede de samme rabatter på grundlag af en klassificering af kunderne. Medens prislisterne blev sendt til samtlige kunder, blev klassificeringen af kunderne og listen over rabatter ikke bekendtgjort.

Der blev ydet følgende rabatter efter kategori eller niveau (angivet i procent):

— 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 og 1986:	A:	10+5+15+5+5+4
	B:	10+5+15+5+5+2,5
	C:	10+5+15+5

(21) At de tre producenter ydede de samme rabatter kan ikke begrundes i objektive forhold, såsom de indkøbte mængder eller betalingsbetingelserne.

Som anført under høringen vil kunden nemlig normalt dække størstedelen af sit behov ved køb hos en bestemt leverandør og købe resten hos de øvrige producenter, idet han kan være sikker på at opnå de samme betingelser, uanset hvilke mængder han køber hos de forskellige leverandører. Det kan ikke anses for normal forretningspraksis, at den kunde, der aftager store mængder hos en leverandør, får de samme rabatter som den, der kun aftager ubetydelige mængder, især når det drejer sig om ensartede og almindelige produkter, der ikke konkurrerer med hinanden på grundlag af kvalitet og lignende, men kun på grundlag af pris eller salgsbetingelser.

c) Ensartet klassificering af de største kunder

(22) De største kunder, dvs. de kunder, der tegner sig for over halvdelen af efterspørgslen, blev klassificeret i samme kategori eller på samme niveau, uanset hvilken producent de modtog deres leverancer fra (jf. bilag 4 [1]). Af bilag 4 fremgår det, at der findes to undtagelser blandt de tyve største kunder og nogle få undtagelser blandt de øvrige kunder i kategori A og B. Disse undtagelser skyldes, at visse producenter, som f.eks. VP, søger at give forarbejdningsvirksomhederne en fortrinsstilling, eller at de enkelte producenter forsøger at give visse kunder i bestemte regioner en fortrinsstilling, således som det fremgår af et notat fra et møde mellem SIV og FP den 30. januar 1985 (jf. nr. 27).

Klassificeringen af kunderne afhang ikke af den mængde, kunden aftog fra en bestemt producent, men af den mængde, kunden i alt aftog.

Denne klassificering blev ajourført flere gange i de pågældende år (jf. tabellen i bilag 5, der kun har kunnet opstilles for årene efter 1984).

(23) VP nægter at have inddelt kunderne i kategorier. Den omstændighed, at der ikke findes en formel klassificering hos dette selskab, betyder dog ikke, at VP ikke har anvendt dette system. Det, der betyder noget i denne sammenhæng, er, at systemet rent faktisk har været anvendt, og ikke i hvilken form, det har været anvendt. I øvrigt anfører VP i sit svar, at det har anvendt ikke blot de samme prislister og de samme rabatter, men også den samme prispolitik over for kunderne som sine konkurrenter.

De tre producenter gør gældende, at klassificeringen af kunderne er sket efter objektive kriterier for de enkelte virksomheder, såsom indkøbte mængder, solvens, administration og udvikling.

Selv om hver virksomhed selv fastsætter deres interne og hemmelige kriterier for klassificering af kunderne, kan det ikke være kunderne, der videregiver oplysningerne fra én producent til en anden, eftersom de ikke kender disse kriterier, men udelukkende deres egne rabatter. Det er derfor lidet sandsynligt, at kunderne videregiver producenternes interne og hemmelige oplysninger til andre producenter, for at sidstnævnte snarest kan tilpasse deres klassificering af kunderne, evt. samme dag, som det var tilfældet med FP's og VP's ændringer af 1. januar 1984, 1. januar 1985 og 1. august 1985.

Tabellerne i FP's svar og VP's bemærkninger, om at selskabet har ydet høje rabatter til et større antal kunder, bekræfter, hvad Kommissionen anførte i sin meddelelse af klagepunkter, nemlig at forskellene mellem FP's og SIV's klassificering er minimale (en kunde ud af 23 i kategori A i 1985, tre kunder ud af 25 i kategori A i 1986), og at den største forskel, man finder hos VP, skyldes, at VP, der i modsætning til FP og SIV ikke selv beskæftiger sig med forarbejdning, giver en række forarbejdningsvirksomheder en fortrinsstilling, medens selskabet over for de største engrosforhandlere anvender samme prispolitik som sine konkurrenter.

Tabellen i bilag 4 viser, at de tre producenter klassificerer de største engroshandlere i samme kategori.

FP's bemærkninger om, at dets vigtigste klassificeringskriterium er de mængder, kunden aftager, modbevises af følgende forhold: Ved at sammenholde tabellerne i FP's svar kan det konstateres, at de kunder, der har købt de største mængder hos FP, klassificeres i kategori B, medens kunder, der har aftaget mindre mængder, klassificeres i kategori A. Desuden var ni engrosforhandlere ud af 23 i 1985 ([...]) og otte engroshandlere ud af 25 i 1986 ([...]) klassificeret i kategori A, selv om de mængder, de havde aftaget, ikke lå inden for det interval, som FP har angivet i tabellerne i sit svar.

[1] Dette bilag vedrører 1985 og 1986. Der har ikke kunnet opstilles tabeller for de forudgående år, fordi nogle af producenterne ikke har været i stand til at give fuldstændige oplysninger.

d) Aftaler mellem producenterne

(24) De ensartede prislister og rabatter samt den ensartede klassificering af de største kunder skyldes aftaler, som producenterne har indgået enten direkte under møder eller kontakter eller gennem en talsmand for de største kunder.

Beviserne på, at disse aftaler eksisterer, blev sammen med meddelelsen af klagepunkter fremsendt til de virksomheder, denne beslutning er rettet til, og gennemgås nærmere i det følgende.

(25) På et møde med FP den 12. juli 1983 klagede Socover til FP's repræsentant over, at SIV og VP ikke havde overholdt deres forpligtelser over for engrosforhandlerne for så vidt angår rabatter og betalingsbetingelser (Socovers notat af 12. juli 1983). Parterne gav tre forskellige fortolkninger af dette notat. Ifølge VP klagede Socover over, at SIV og VP ikke havde overholdt deres forpligtelser til at søge at opnå bedre betingelser hos FP. Ifølge FP var det derimod FP selv, der klagede over, at SIV, og VP ikke havde overholdt forpligtelserne. Endelig anførte SIV, at de omtalte forpligtelser, var de enkelte producenters forpligtelser over for Socover.

I notatet tales der om de tre producenters forpligtelser med hensyn til rabatter (»rabatter og superkreditter«) over for samtlige engrosforhandlere. Socover som talsmand for engrosforhandlere taler ikke om misligholdelse af forpligtelserne over for Socover, men over for samtlige grossister, hvilket bekræftes af FP's svar (på side 55): Fabbrica Pisana havde via glasforhandlerne fået kendskab til, at SIV på dette tidspunkt havde glas på lager hos sine største kunder blandt engrosforhandlerne; sidstnævnte kunne således købe glas til gammel pris i maj og juni. For at imødegå dette havde Vernante Pennitalia derfor nedsat sin pris på Planilux 4 mm til 4 640 lire og solgt det som andenklassesprodukter.

(26) Den 23. oktober 1984 blev der i Rom afholdt et møde mellem SIV og FP. På dette møde blev det besluttet, at støbt glas ikke måtte sælges til en lavere pris end den af FP anvendte, ligesom der blev vedtaget en fælles politik for trelagsglas (SIV's notat af 30. oktober 1984).

(27) Under mødet i Rom den 30. januar 1985 noterede SIV og FP, at de hver især overholdt aftalerne og navnlig priserne på klart glas. Hvad angår farvet og lamineret glas anklagede SIV derimod FP for at overtræde aftalerne gennem små kunstgreb såsom ekstra rabatter til bestemte engrosforhandlere. SIV foreslog, at hver producent skulle have sine privilegerede kunder, som de kunne yde ekstra rabatter (FP's notat af 30. januar 1985). Med hensyn til rabatterne og de kunder, der var klassificeret i kategorien »super A« gav SIV tilsagn om at anvende de samme betingelser som de øvrige producenter (SIV's erklæring af 30. januar 1985).

(28) Under et møde den 28. marts 1985 gav FP tilsagn om at overdrage SIV 1 000 tons støbt glas om måneden. De to virksomheder aftalte, at SIV ikke måtte sælge dette støbte glas til 16 kunder, der var opført på en liste, og som var forbeholdt FP (FP's notat af 28. marts 1985).

Disse 16 kunder, der var forberholdt FP, er ikke dets Fontana-datterselskaber, som FP hævder i sit svar på klagepunkterne, dels fordi der kun er otte Fontana-datterselskaber (Ovest-Est-Quentin-Centro-Vesuviana-Adriatica-Sud-Sarda) og ikke 16, dels fordi der ikke er grund til, at et selskab forbeholder sig kunder, der pr. definition er forbeholdt det, i kraft af at det har den fulde kontrol over dem.

(29) Den 12. april 1985 drøftede Socover og FP muligheden af at oprette salgsagenturer i hver region. Ved denne lejlighed drøftede Socover og FP også fordelingen af ordrer hos producenterne, på grundlag af udviklingen i de seneste to år (Socovers notat af 12. april 1985).

(30) Under et møde mellem Socover og FP den 10. juli 1985 meddelte FP's ledelse Socover, at FP og de øvrige producenter fra oktober ville forhøje priserne på klart glas med 7 til 8 %, medens priserne på farvet og støbt glas ikke ville blive ændret (Socovers notat af 10. juli 1985).

I oktober gav de tre producenter rent faktisk kunderne meddelelse om en prisforhøjelse på 7,5 %.

(31) Under et møde mellem Socover og SIV den 23. juli 1985 meddelte SIV's salgsdirektør Socover, at producenterne agtede at forhøje priserne på floatglas med 10 % fra august, og at de ved årets udgang ville yde en række præferencekunder en årsrabat på 3 % (Socovers notat af 23. juli 1985). Ved udgangen af juli gav de tre producenter rent faktisk kunderne meddelelse om en prisforhøjelse på 8 %. Årsrabatten på 3 % blev ydet nogle af de tre producenters præferencekunder.

(32) Under et møde i Milano den 12. marts 1986 meddelte VP's marketingdirektør og salgsdirektør for Italien Socover, at VP, ligesom FP og SIV, ville forhøje priserne fra den 1. april 1986 (Socovers notat af 12. marts 1986).

VP fremsendte i forbindelse med sit svar på klagepunkterne en skriftlig erklæring fra Socover om fortolkningen af ovennævnte notat. Ifølge denne erklæring skulle Socover have meddelt VP, at SIV og FP ville forhøje deres priser med øjeblikkelig virkning, og VP skulle have svaret, at selskabet sandsynligvis ville gøre det samme. For det første skal det bemærkes, at Socover måske nok kunne have kendskab til FP's beslutning den 12. marts 1986, fordi FP havde udsendt de nye prislister den 10. marts 1986, men at Socover ikke kunne have kendskab til en beslutning, som SIV endnu ikke havde vedtaget, idet sidstnævnte udsendte sine prislister den 14. marts 1986. For det andet kunne VP ikke reagere øjeblikkeligt på grundlag af to oplysninger, hvoraf den ene kun med nød og næppe kunne være nået frem, og den anden endnu ikke forelå; der kan kun gives meddelelse om en pristilpasning, når man ved, hvad priserne skal tilpasses efter.

Generelt skal det bemærkes, at VP har gjort gældende, at selskabet kun er blevet involveret i denne sag, fordi det er nævnt i Socovers notat af 12. juli 1983 og 12. marts 1986, hvoraf det nu har givet sin egen version. Kommissionen deler ikke denne opfattelse. Socovers notater er nemlig meget uforlige og taler altid om de tre producenters beslutninger.

SIV's notat af 30. januar 1985 nævner ikke FP som referenceparameter med hensyn til rabatterne, men de øvrige, dvs. de tre producenter (»vi anvender de samme betingelser som de øvrige«). I FP's notat af 30. januar 1985 tales der ikke om aftaler mellem FP og SIV, men om et kartel mellem producenterne. Man kan således udlede af ovenstående, at VP har deltaget mindre direkte i den samordnede praksis end FP og SIV, men man kan ikke konkludere, at VP slet ikke har deltaget.

(33) Som det nærmere er beskrevet i kapitel 6, giver de tre producenters indbyrdes handel dem mulighed for at få kendskab til konkurrenternes prislister og faktisk anvendte priser og for at vedtage en fælles forretningspolitik på markedet, som det også fremgår af det følgende.

Varernes salgspris er altid blevet fastsat og senere tilpasset på grundlag af ændringerne i sælgernes prislister.

Ved skrivelse af 6. marts 1985 bebrejdede FP SIV, at sidstnævnte ikke havde overholdt de tilsagn, selskabet havde givet i Rom med hensyn til salgsbetingelserne i forbindelse med FP's leverancer af støbt glas til SIV.

FP's notat vedrørende møderne mellem SIV og FP den 23. april og den 30. april 1985, hvor man drøftede salg af produkterne, indeholder følgende bemærkning: »Vore priser gælder franko kunde ... distribution (pr. region) ... møde den 4. vedrørende kompensation«.

FP's notater vedrørende møderne mellem SIV og FP den 16. december 1985 og den 3. februar 1986, hvor man drøftede fordelingen af det fælles datterselskab Flovetro's produktion, indeholder følgende bemærkninger: »... to elementer: salgspris — fordeling af overskuddet«. »Den part, der aftager mere, forpligter sig til ikke at fordreje markedsforholdene«.

(34) De samordnede prislister og rabatter blev anvendt i praksis. En undersøgelse af en række fakturaer viser således, at de tre producenter har anvendt de samme priser og rabatter over for en og samme kunde, der har aftaget vidt forskellige mængder hos dem. Der er foretaget en undersøgelse af følgende fakturaer:

— for 1983: SIV's fakturaer nr. 00866, 01450, 02885, 03912, 09701; FP's fakturaer nr. 00594, 01208, 02824, 08883, 09580; VP's fakturaer nr. 110040, 210321, 210475, 210629

— for 1984: SIV's fakturaer nr. 04397, 11612, 11619, 11984, 11985; FP's fakturaer nr. 01356, 10473, 12041; VP's fakturaer nr. 110236, 110475, 11/3142, 11/3189, 11/3253, 11/3265

— for 1985: SIV's fakturaer nr. 212, 325, 1752; FP's fakturaer nr. 508, 773; VP's fakturaer nr. 11/0733, 11/0742, 11/0778.

e) Forbindelserne mellem producenterne og grossisterne.

(35) De tre producenter sikrede sig, at deres prislister og rabatter også anvendtes i afsætningsleddet.

I meddelelsen af klagepunkter havde Kommissionen på grundlag af Cobellis skriftlige klage forholdt de tre virksomheder, med angivelse af initiativtager, tidspunkt og sted, at de gentagne gange havde holdt møde med grossisterne for at få dem til at acceptere prisforhøjelserne og indkalkulere dem i deres egne salgspriser. Under høringen

kunne klageren kun generelt bekræfte, at der havde fundet møder sted, og Kommissionen har derfor ingen direkte beviser for de enkelte møder, undtagen mødet i Catania den 17. april 1986 mellem FP, SIV, Fontana Sud, Callipo, Tortorici og ISV. FP og SIV har bekræftet, at dette møde fandt sted, og at formålet var at præsentere Fontana Sud's nye direktør; det var ikke planlagt, at en repræsentant for SIV skulle være til stede.

Af visse dokumenter fremgår det dog for det første, at nogle af møderne mellem grossisterne blev holdt på producenternes initiativ, og at det i betragtning af de ensartede prislister og rabatter lykkedes producenterne at påvirke grossisternes valg, og for det andet, at kunderne var indforstået med producenternes ensartede priser.

(36) Socovers notat af 12. juli 1983 omhandler drøftelserne mellem grossisternes talsmand og FP om rabatterne og de øvrige producenters misligholdelse af deres forpligtelser.

Dette notat viser, at meddelelser fra grossisterne til producenterne og omvendt foregår via Socover. Socover fører nemlig ikke forhandlinger med FP om de betingelser, der især kunne interessere Socover, men om producenternes forpligtelser over for samtlige grossister.

(37) Den 10. oktober 1984 blev der afholdt et møde på hotel Sheraton i Rom mellem en række grossister. Efter dette møde fik producenterne tilsendt følgende telex af 11. oktober 1984: »Undertegnede bekræfter de afgivne ordrer og afgiver nye ordrer på de nye betingelser under hensyntagen til samtlige producenter... Undertegnede bekræfter deres vilje til at samarbejde med henblik på at forbedre markedspriserne... (herefter følger navnene på 28 kunder)«.

Samme dag, den 11. oktober 1984, holdt VP's salgsdirektør møde med Socover i Milano, som det fremgår af den opgørelse over hans rejseudgifter, der er vedlagt VP's svar.

Ifølge producenterne var dette telex kun udtryk for, at en gruppe kunder agtede at følge en politik, som omstændighederne krævede.

Telexet af 11. oktober 1984 er et klart udtryk for, at underskriverne agter at samarbejde med producenterne. Dette telex bekræfter nemlig, at grossisterne ikke vil lægge pres på producenterne for at få udsat ikrafttrædelsestidspunktet for den nye prisliste, at de vil fordele ordrerne under hensyntagen til de forskellige producenter, og at de vil samarbejde med henblik på at forbedre markedspriserne. Grossisterne vil ikke spontant forpligte sig til at føre en sådan forretningspolitik, når det er i deres interesse at søge at opnå de bedste priser, at kunne henvende sig til de leverandører, der yder de bedste salgsbetingelser, og at kunne opnå en tildfredsstillende avance.

(38) Socovers skrivelse af 19. oktober 1984, som man fandt hos VP, indeholder følgende bemærkninger: »På producenternes opfordring har vi udarbejdet vedlagte prisliste, der træder i kraft den 5. november 1984. Vi har indkaldt til et møde onsdag den 7. november kl. 10.30 hos Vetrounione i Milano, hvor vi har inviteret samtlige virksomheder inden for denne branche...« Ved skrivelse af 20. november 1984 protesterede VP over, at Socover havde indkaldt til møder om afsætningsforhold.

FP og SIV benægtede ikke indholdet af denne skrivelse i deres svar; VP bekræftede, at det havde modtaget en kopi deraf fra en kunde, hvis navn dog ikke blev oplyst, og fremsendte følgende skriftlige erklæring fra Socover: »Skrivelsen under punkt iii)) blev fremsendt af Socover til en række grossister/forhandlere, men ikke på VP's opfordring. Så vidt jeg husker, sendte Socover aldrig denne skrivelse til VP, heller ikke i kopi, og VP deltog ikke i det møde, der er nævnt i skrivelsen«. Da Socover kun udelukker, at denne skrivelse blev fremsendt på VP's opfordring, må det konkluderes, at den blev fremsendt alene på de to øvrige producenters opfordring og dette til trods for, at skrivelsen indeholder følgende passus: »På producenternes opfordring (uden at undtage nogen af dem) har vi udarbejdet vedlagte prisliste, der træder i kraft den 5. november 1984«. Socover udelukker, at VP — og kun VP — skulle have deltaget i mødet i Milano den 7. november 1984. VP har dog for at bevise, at det aldrig har deltaget i møderne, fremsendt en række månedlige lister over medarbejdernes tilstedeværelse (jf. bilag B i VP's svar. En af disse lister viser, at VP's direktør var på rejse den 7. og 8. november 1984 i Milano og dermed også den dag, hvor Socover havde indkaldt til møde.

(39) Socovers notat af 12. april 1985 omhandler drøftelserne mellem Socover og FP om indførelse af salgsagenturer for de enkelte regioner og om fordelingen af ordrerne på grundlag af udviklingen i de sidste to år.

Ingen af producenterne har taget stilling til, hvorledes udtrykket »fordeling på grundlag af udviklingen i de sidste to år« skal fortolkes; de har heller ikke udtalt sig om, hvorvidt grossisterne

skulle være interesserede i at fordele deres ordrer udelukkende på grundlag af statistiske oplysninger for tidligere år og ikke på grundlag af de betingelser, der tilbydes af de enkelte leverandører.

(40) Socovers notat af 23. juli 1985 omhandler drøftelserne mellem Socover og SIV om udbetaling af en ekstra rabat på 3 % ved årets udgang til visse præferencekunder.

Med hensyn til dette notat, som hverken FP eller VP har taget stilling til, anførte SIV i sit svar, at der var tale om den »sædvanlige praksis med at yde rabatter ved årets udgang til trofaste kunder, der har aftaget bestemte mængder, og som nøje har overholdt betalingsfristerne«. Af notatet fremgår det, at der er tale om præferencekunder og ikke om kunder, der har aftaget bestemte mængder, og som nøje har overholdt betalingsfristerne. Det fremgår desuden, at en kunde, som FP omtaler som talsmand for grossisterne, ikke har fået meddelelse om sine egne rabatter, men om de rabatter, der ydes til præferencekunder. Man kan næppe betegne det som normal forretningspraksis, at en leverandør giver en enkelt kunde meddelelse om de forretningsbetingelser, han anvender over for andre kunder.

(41) I Fontana Est's rapport af 16. september 1985 til moderselskabet FP om grossisternes møde den 31. juli 1985 omtales det, at samtlige producenter gav meddelelse om prisforhøjelser, og at grossisterne på grundlag af disse forhøjelser vedtog en liste over videresalgspriser.

Fontana Ovests rapport af 23. september 1985 til moderselskabet FP indeholder følgende bemærkninger: »Kunderne synes at være indstillet på at acceptere prisforhøjelserne ... Man ønsker fra producenternes side, at prislisterne følges nøje, således at der kan sikres en større markedsstabilitet.«

Fontana Ovests anden rapport af 31. oktober 1985 om mødet mellem grossisterne den 29. oktober 1985 omhandler grossisternes vedtagelse af en liste over videresalgspriser på grundlag af producenternes nye prislister og indeholder følgende bemærkninger: »Hvad producenterne angår, er de ved at gennemføre forhøjelsen ... under alle omstændigheder ser det ud til, at alle har givet meddelelse om de nye priser ... selv om betingelserne er lidt fleksible ...«

Fontanas rapporter har ikke noget vagt eller generelt indhold, ligesom de heller ikke afslører grossisternes forretningspolitik, som parterne hævder, men indeholder derimod helt præcise oplysninger, som f.eks. at grossisterne er rede til at acceptere producenternes prisforhøjelser, at producenterne offentliggør ensartede prislister, og at producenterne ønsker, at prislisterne overholdes, for at markedet kan blive mere stabilt. Dette betyder, at producenterne direkte eller indirekte påvirker afsætningsmarkedet, fordi manglende stabilitet på dette marked kunne få skadelige virkninger for deres forretningspolitik.

(42) På mødet den 10. april 1986 drøftede VP og Socover oprettelse af en klub bestående af tolv grossister med henblik på distribution af glasprodukter. De to parter meddelte, at de ville drøfte sagen med FP og SIV den følgende uge (VP's notat af 10. april 1986).

5. Markedet for bilglas

(43) Ifølge virksomhedernes nedennævnte dokumenter, har SIV og FP aftalt priser og kvoter i hvert fald fra 1982. VP har også deltaget i disse karteller, i hvert fald fra 1983, men ikke i samme omfang som de to øvrige producenter.

a) Aftaler og samordnet praksis vedrørende FIAT-koncernen.

(44) Ved notat af 26. oktober 1982 sendte FP SIV en intern meddelelse vedrørende de procentvise prisforhøjelser over for Fiat fra 1978 til 1982 samt et overslag over de gennemsnitlige forhøjelser i henhold til den kontrakt for 1983 til 1984, der blev indgået mellem Fiat og FP den 14. juni 1982.

SIV's interne meddelelse af 11. november 1982 viser, at de procentvise prisforhøjelser er de samme for SIV som for FP. Hvad angår SIV's kvoter for 1983 understreges det i meddelelsen, at beregningen ikke omfatter en eventuel kvote på 2 %, som i Paris indirekte blev tildelt SIV for 1983 og 1984, at det er nødvendigt at føre streng kontrol med de faktiske kvoter, og at man på grund af aftalerne er på vej henimod en integration, samtidig med at man konkurrerer om små partier.

(45) Efter at Fiat havde lagt pres på sine leverandører for at få dem til at nedsætte priserne, skrev SIV's marketingdirektør bl.a. følgende i intern meddelelse nr. 532 af 11. maj 1983: »5) FP må nødvendigvis yde sådanne prisnedslag uden modydelse i form af kvoter, og uden at det skader forholdet til konkurrenterne ... B) ... For at kunne handle på denne måde må man sikre sig, at de største konkurrente fører den samme politik ...«. De tre producenter FP, SIV og VP ydede fra 1. januar 1984 den samme prisreduktion, nemlig 8 %.

(46) SIV's notat af 12. oktober 1983 indeholder følgende :

»Vedrørende : IVECO — Efter den seneste udvikling med hensyn til ovennævnte kunde finder jeg det hensigtsmæssigt at meddele følgende med hensyn til *SIV/ST-Gobain/Penny* — priserne i forbindelse med de to motorkøretøjer, der fremstilles i et større antal, dvs. *Gamma S* og *Gamma Z* (i henhold til 1983-kontrakten) :

	Prisniveau / Procentvis tildeling		
	Saint-Gobain	Penny	SIV
Gamma S	[...] [...]%	[...] [...]%	[...] [...]%
Gamma Z	[...] [...]%	[...] [...]%	[...] [...]%

NB : For øjeblikket har vi *uofficielt* og uden at Dirca Acquisti i Torino har fået kendskab dertil, kunnet bevare vores kvote på gennemsnitlig [...] % af leverancerne.«

(47) I begyndelsen af 1985 begyndte man at drøfte, hvorledes der kunne gennemføres prisforhøjelser over for Fiat-koncernen.

SIV's notat vedrørende mødet mellem SIV og FP den 30. januar 1985 i Rom indeholder følgende bemærkning : »Problemet med Fiat — forøgelse af huller og knægte som trojansk hest hos Fiat for prisforhøjelser«. Problemerne vedrørende Fiat omtales også under punkt 3 i FP's notat vedrørende samme møde.

FP's notat om mødet den 7. maj 1985 mellem FP og SIV bekræfter aftalen mellem de to producenter : »Møde bil. — Møde (Bestyrelsesformand SIV) — fra 1. juli 1985 til 31. december 1985 + 7 % faktisk fra 1. januar 1986 til 30. juni 5 % faktisk fra 1. juli 1986 ?... for at nå til samme forøgelse + 0 — Fiats reaktion — deler den med mindst 50 % på produktionsniveau. Fælles omkostningsreduktion.« Denne aftale mellem de to producenter bekræftes, ifølge FP's notat, på mødet mellem SIV og FP den 23. maj 1985, hvor man drøfter VP's aftale : »Aftale Fiat + Alfa Romeo — + 7 % straks ; + 5 % 1. januar 1986 ; + andet halvår 1986. Aftale Pennitalia«.

Under kontrolundersøgelsen fik salgsdirektøren for automobilglas den 15. januar 1987 skriftligt forelagt spørgsmålet om, hvorvidt VP var blevet kontaktet eller havde holdt møde med SIV og FP for at aftale eller følge ovennævnte prisforhøjelser på bilglas. VP's salgsdirektør udbad sig betænkningstid ; dagen efter, den 16. januar 1987, benægtede han, at dette skulle have været tilfældet.

FP's notat af 20. juni 1985 bekræfter aftalen således : »(Salgsdirektør for SIV)... Støtte til Fiat — 7 % — nedsæt(else) 3 % (ifølge ham 1,5 %). Undtagen de nye modeller 2 %«.

Af SIV's interne note nr. 090 af 24. juni 1985 fremgår det indirekte, at ovennævnte aftaler fandt anvendelse : »Torsdag den 20. juni 1985 afsluttede vi forhandlingerne med Fiat Auto for andet halvår 1985... Vi skal kort gøre opmærksom på disse aftalers indhold. 1) Forhøjelse på 7 % for samtlige køretøjer, forhøjelse på 2 % for de nye modeller, dvs. Y 10, Thema og 154. Da sidstnævnte modeller i de kommende måneder vil udgøre ca. 14,5 %, vil det vejede gennemsnit være 6,3 %. 2) Denne forhøjelse gælder fra 1. juli til 31. december 1985«. SIV og FP forhøjede deres priser med 6,3 %, medens VP forhøjede sine priser med 6 %, dvs. med 0,3 % mindre.

Der blev gennemført andre ensartede prisændringer på følgende tidspunkter : af SIV og VP den 15. december 1985, af FP den 20. december 1985 ; af FP den 1. maj 1986, af SIV den 15. maj 1986, af VP den 1. september 1986 ; af SIV og FP den 1. december 1986.

Over for Alfa Romeo blev der gennemført en ensartet prisforhøjelse på 2 % for andet halvår af 1985, ligesom priserne senere blev forhøjet af FP og SIV med tilbagevirkende kraft fra 1. september 1985 og af VP ti måneder senere.

(48) De tre producenter har solgt produktet til hinanden (dette omtales nærmere i kapitel VI) med det formål hver især at bevare deres indtrængningskvoter eller nå de kvoter, der var aftalt med konkurrenterne.

— *SIV-FP.* Ifølge disse to producenters oplysninger har FP til SIV solgt følgende mængder uforarbejdede produkter til biler : [...] tons i 1982, [...] tons i 1983, [...] tons i 1984, [...] tons i 1985, [...] tons i 1986, medens SIV til FP solgte [...] tons i 1985 og [...] tons i 1986. Med hensyn til forarbejdede produkter til automobiler er salgstallene som følger : FP solgte til SIV [...] tons i 1983, [...] tons i 1984, [...] tons i 1985 og [...] tons i 1986 ; SIV solgte til FP [...] tons i 1982, [...] tons i 1983, [...] tons i 1984 og [...] tons i 1985.

FP's notat af 25. juni 1985 indeholder følgende bemærkning: »SIV aftager især de produkter, som vi køber i Frankrig«.

FP's interne note af 31. oktober 1985 indeholder følgende passus: »Det ser ud til, at SIV har behov for ca. 500 000 tons sideruder, helst i første halvår af 1986. Der kan være tale om følgende biler: UNO, Ritmo Regata, Thema Croma, Alfa 33 ... Vi vil eventuelt modtage ordren i november (håndskrevet i margenen: »ja«). Jeg har ved denne lejlighed kontrolleret, at det ikke bliver vanskeligt for os at få leveret 40 000 ruder årligt til Y 10«. Denne notes indhold blev bekræftet af en anden af FP's interne noter af 8. november 1985. Endvidere nævner FP's interne note af 4. marts 1986 de mængder, der i 1986 skulle produceres for SIV's regning.

FP's notat af 17. december 1985 indeholder følgende bemærkninger: »SIV's overslag over leverancer til Fiat: FP [...], SIV [...], andre [...]. SIV har ingen produktionskapacitet. FP kan levere [...] til Fiat; [...] direkte og [...] gennem SIV«.

Dette notats hovedindhold bekræftes ved FP's notat af 23. januar 1986: »Politisk møde bil: i dag vi [...] SIV [...] ... FP [...] garanteret (i dag [...]). Nedgangen kompenseres ved salg SIV til pris Fiat franko bestemmelse ...«.

— *VP-SIV.* Ifølge de to producenters oplysninger har de solgt hinanden følgende mængder: Af uforarbejdede produkter til biler solgte VP SIV [...] tons i 1984, [...] tons i 1985 og [...] tons i 1986, medens SIV solgte VP [...] tons i 1983, [...] tons i 1984 og [...] tons i 1985. Hvad forarbejdede produkter til biler angår, soglte VP SIV [...] tons i 1985.

VP's og SIV's interne noter af 14. februar 1986, 28. april 1986, 3. juni 1986, 13. juni 1986, 13. oktober 1986 samt telexkorrespondancen mellem VP og SIV af 28. marts 1986, 15. maj 1986, 20. juni 1986, 25. juni 1986, 11. juli 1986 og 25. august 1986 vedrører aftalerne om, at VP, bl.a. sammen med sit franske søsterselskab Boussois, vil fremstille [...] tons grønt bilglas og [...] tons grønt bilglas (ekstra kvalitet) for SIV i 1987 og [...] tons grønt bilglas og [...] grønt bilglas (ekstra kvalitet) i 1988.

— *FP-VP.* De to producenters oplysninger stemmer ikke overens; derfor anføres i det følgende begge tal, idet tallene fra VP er anført i parentes. Med hensyn til uforarbejdede produkter til biler solgte FP VP [...] tons i 1982, [...] tons i 1983, [...] tons i 1984, [...] tons i 1985 og [...] tons i 1986. Desuden omhandler VP's interne noter af 13. december 1985, 7. januar 1986 og 18. februar 1986 samt telexkorrespondancen mellem FP og VP den 19. december 1985, 20. december 1985, 7. januar 1986, 9. januar 1986 og 10. januar 1986 aftalen om, at FP skal fremstille [...] tons klart bilglas 2,5 mm, [...] tons klart bilglas 2 mm, [...] m^2 almindeligt grønt bilglas til VP.

(49) FP er i besiddelse af tabeller for første og andet halvår 1985, for 1986 og for 1987, over de enkelte producenters leverancer til Fiat-koncernen for hver bilmodel, samt de procentandele, som disse leverancer udgør. I tabellerne for 1985 er der ikke anført nogen dato, men tabellerne for 1986 og 1987 er dateret den 20. oktober 1986. Der er tale om følgende samlede kvoter for de pågældende år: Første halvår 1985: FP [...] %, SIV [...] %, PPG (VP) [...] %, Splintex [...] %; andet halvår 1985: FP [...] %, SIV [...] %, PPG [...] %, Splintex [...] %; 1986: FP [...] %, SIV [...] %, PPG [...] %, Splintex [...] %; 1987: FP [...] %, SIV [...] %, PPG [...] %, Splintex [...] %.

(50) De tre producenter har benægtet, at de skulle have samordnet priser og kvoter, og hævder, at Kommissionens klagepunkter er baseret på en fejlagtig fortolkning af dokumenterne. Situationen på det italienske marked for bilglas er præget af Fiats dominerende stilling. Som enhver anden bilfabrikant tildeler Fiat sine leverandører ordrer ud fra hensynet til priser, teknisk kapacitet og service. De samlede kvoter, er genstand for bilaterale drøftelser under forhandlingen om ajourføringen af prislisterne. De samlede kvoter opdeles derefter i procentsatser for de enkelte bilmodeller. I de ordrebekræftelser, som Fiat sender leverandørerne af bilglas, nævnes udtrykkeligt den pågældende leverandørs kvote for de enkelte modeller.

Under forhandlingerne afslører Fiat normalt det bedste pristilbud for at få de konkurrerende leverandører til at tilpasse deres priser derefter. Dette fører uvægerligt til en pristilpasning. Fiat hævder, at de, i modsætning til hvad der er Kommissionens opfattelse, hyppigt oplyser hver leverandør om, hvor store dele af leverancerne der er tildelt konkurrenterne. Dette system fører til et fuldt gennemsigtigt marked. Under disse forhold ville en samordning mellem producenterne ikke være nødvendig.

Hvad angår den indbyrdes handel med produkter har Kommissionen ikke kunnet bevise, at den tager sigte på at opdele markedet mellem dem. Desuden er der normalt tale om råglas og kun undtagelsesvis om forarbejdede produkter.

(51) Kommissionen kan ikke godtage producenternes argumenter af følgende årsager:

i) Det er korrekt, at Fiat som køber af glas til automobiler har et kvasimonopol i Italien; dets forhandlingsposition forringes imidlertid i høj grad af det begrænsede alternative udbud på markedet. Glasudbuddet i Europa kontrolleres nemlig af et oligopol, som ud over Saint-Gobain omfatter PPG og SIV, der i øjeblikket leverer til Fiat, Pilkington og enkelte mindre producenter.

ii) Hvad kvotetildelingen angår nævner Fiat ganske vist som enhver anden automobilfabrikant i sine ordrebekræftelser, hvilken kvote, der er tildelt den pågældende leverandør; men denne kvote er ikke definitiv. Der er kun tale om en vejledende kvote, der hverken forpligter bilfabrikanten eller leverandøren, og den kan ændres i hele kontraktperioden, enten på bilfabrikantens eller leverandørens initiativ. At denne vejledende kvote ikke forpligter fabrikanten fremgår af to tilfælde, der er omtalt i VP's svar: I forbindelse med den prisnedsættelse på 8 %, man havde aftalt med Fiat, nedsatte sidstnævnte den kvote, der i forbindelse med den gældende kontrakt var tildelt VP (bilag P til VP's svar); i Fiats ordrebekræftelse af 3. juli 1985 over for VP (bilag E til VP's svar) er der udtrykkeligt anført følgende: »... Hvad angår de kortfristede leveringsprogrammer er det, som De ved, umuligt at fastlægge andele, som forpligter os ...«. At den vejledende kvote ikke forpligter leverandøren fremgår også af FP's svar): »Leverandørernes forarbejdningskapacitet må bero på et skøn. Det kan ske, at dette skøn ikke er korrekt, eller at glasleverandøren ikke kan levere de mængder, som svarer til hans kvote, fordi salget af en bestemt model overstiger foreventningerne«. Hvis automobilfabrikanten tildelte definitive kvoter i kontraktperioden, behøvede leverandørerne ikke at være bekymrede for, at kvoterne ikke ville blive overholdt, og de ville således ikke have behov for at samordne priserne på dette område eller for at udveksle produkter for at bevare deres kvoter.

De dokumenter, er er nævnt i nr. 44 til 48, viser det modsatte: »Det er nødvendigt at føre streng kontrol med de faktiske kvoter .... Man er på vej henimod integration, hvor der konkurreres om små partier« (SIV's interne note af 11. november 1982); »... Større rabatter uden modydelse i form af indtrængningskvoter... Det må sikres, at de største konkurrenter følger den samme forretningspraksis« (SIV's interne note af 11. maj 1983); SIV kan bevise, at det til trods for de højere priser har kunnet opretholde sine kvoter (SIV's notat af 12. oktober 1983) uden at direktoratet for indkøb har fået kendskab dertil (det anføres dog, at det er Fiat, der tildeler kvoterne); salget af forarbejdede og uforarbejdede produkter viser, at man ønsker at støtte hinanden for at bevare kvoterne. Hvad de i nr. 49 anførte tabeller angår, mener Kommissionen ikke, at de stammer fra Fiat eller at de er udarbejdet på grundlag af oplysninger fra Fiat. Som VP anfører i sit svar, vedrører forhandlingerne med Fiat styktal og ikke m^2 og VP bogfører sine kvoter i styktal, medens FP's tabeller angiver kvoterne i m^2. Selv om man for tabellerne for 1985, der ikke er daterede, og for tabellerne for 1986 af 20. oktober 1986 kunne forestille sig, at de var udarbejdet på grundlag af et efterfølgende skøn, der kunne være særdeles nøjagtigt, gælder dette ikke for tabellen for 1987, for den 20. oktober 1986 var intet fastlagt definitivt og nøjagtigt for det følgende år.

iii) Kommissionen benægter ikke, at en køber under prisforhandlinger kan give oplysning om et bedre tilbud (faktisk eller hypotetisk) for at få de konkurrerende leverandører til at ændre priserne. Dette betyder dog ikke, at samtlige leverandører anvender de samme betingelser, og at samtlige leverandører i forholdet til en og samme kunde står på lige fod, for enhver leverandørs stilling afhænger af hans produktion og afsætning (mere komplet produktsortiment, specialprodukter, højere serviceniveau). Det

betyder heller ikke, at en køber med en dominerende stilling kan tvinge alle sine leverndører til at tilpasse priserne efter det bedste tilbud, eller at han blot kan henvende sig til udenlandske leverandører for at tvinge de lokale til at nedsætte priserne ; som det blev anført under den mundtlige høring kræver automobilfabrikanterne nemlig i stadig højere grad, at produkterne leveres nøjagtigt til tiden, hvilket i højere grad er muligt for en lokal leverandør, der selv har en organisation på stedet, end for en udenlandsk leverandør, der må tilvejebringe en sådan, og som derfor med hensyn til mængder og priser må indrette sig efter de virksomheder, der har en fast og samtidig fleksibel organisation.

Uanset forbindelserne mellem en kunde med en dominerende stilling og dennes leverandører, kan det fastslås, at SIV, FP og VP har aftalt en fælles forretningspolitik over for Fiatkoncernen. Ved notat af 26. oktober 1982, sendte FP således SIV de skøn over prisforhøjelserne, der var anført i kontrakten af 14. juni 1982 mellem FP og Fiat. Den prisnedsættelse på 8 % der nævnes i SIV's notat af 11. maj 1983, blev aftalt og anvendt af de tre producenter. VP hævder, at bemærkningen i SIV's notat om at »man skulle sikre sig, at de største konkurrenter førte den samme forretningspolitik« ikke vedrører VP, som med [...] af leverancerne til Fiat måtte betragtes som en ubetydelig i konkurrent og ikke som en af de »største«.

VP's fortolkning er dog i strid med SIV's fortolkning, idet SIV ikke i sin note taler om større eller ubetydelig konkurrence, men blot om konkurrence. I SIV's svar kan man nemlig læse følgende : »Udtrykket »sikre sig, at konkurrenterne fører samme forretningspolitik« betyder blot, at salgsdirektøren efter evne vil søge at imødegå for store prisnedsættelser.«

Prisforhøjelserne for andet halvår 1985, og for første og andet halvår 1986, blev drøftet og aftalt mellem de tre producenter. Ifølge VP betyder det intet, at FP's notat af 23. maj 1985 omtaler »Pennitalia-aftalen«, og det betyder under ingen omstændigheder, at man kan fæste lid til denne bemærkning. Desuden er korrespondancen med Fiat af 28. juni 1985 og 3. juli 1985 i strid med FP's notat. Endelig er det forhold at FP og SIV ændrede prislisten samtidigt, nemlig 15. december 85, formodentlig en følge af aftalen med Fiat af 28. juni 85 og 3. juli 1985. Efter Kommissionens opfattelse er udtrykket »Pennitalia-aftalen« troværdigt, fordi VP's tiltrædelse af aftalen om prisstigninger for de pågældende tre halvår i høj grad er kommet til udtryk i praksis. De af VP nævnte skrivelser har et helt andet indhold end det, VP har oplyst ; VP's skrivelse af 28. juni 1985 til Fiat indeholder ingen pristilsagn fra VP's side, men kun et tilsagn om, at VP er rede til at lade priserne for 1985 være uændrede, såfremt det kan fordoble sine leverancer ; Fiat's skrivelse af 3. juli 1985 til VP indeholder heller ingen tilsagn fra Fiat's side med hensyn til kvoter eller rpiser, idet Fiat blot meddeler, at det tager til efterretning, at VP vil opretholde sine priser (ingen prisnedsættelser) ; i disse skrivelser anføres der ingen tidspunkter for prisændringerne, og der omtales heller ikngen prisaftale mellem Fiat og VP.

iv) Navnlig følgende forhold viser, at den gensidige overdragelse af produkter tager sigte på en opdeling af markedet.

Der overdrages hvert år betydelige mængder, og som det fremgår af de under nr. 48 nævnte dokumenter, er der ikke tale om nødleverancer. For uforarbejdede produkter blev der solgt i alt [...] tons i 1982, [...] tons i 1983, [...] tons i 1984, [...] tons i 1985 og [...] tons i 1986, dvs. mellem [...] og [...] af de tre producenters eget samlede forbrug til automobiler ; hvad angår forarbejdede produkter blev der solgt [...] tons i 1982, [...] tons i 1983, [...] tons i 1984, [...] tons i 1985 og [...] tons i 1986.

I de under nr. 48 nævnte dokumenter er det udtrykkeligt omtalt, at FP arbejder som underleverandør af forarbejedede produkter til SIV.

Ved overdragelse af produkter er der navnlig tale om tykkelser og farver, der ikke fremstilles af den pågældende producent, og formålet med overdragelsen er at give de tre producenter mulighed for at få et komplet produktsortiment. Et komplet sortiment giver en konkurrencemæssig fordel, der neutraliseres, såfremt de tre producenter sørger for at udligne forskellene. FP bekræfter i sit svar, at det giver en konkurrencemæssig fordel at råde over et komplet sortiment : »Leverandørerne kan kun modstå dette pres (fra køberen), såfremt de tilbyder en objektiv fordel frem for deres konkurrenter (komplet produktsortiment, specialprodukter, højere serviceniveau), som kan være afgørende for bygherren«.

b) Aftaler og samordnet praksis over for Piagio-koncernen.

(52) SIV og FP har, i hvert fald fra 1983, haft en aftale om fordelingen af leverancerne og fastsættelsen af priserne over for Piaggio. Ifølge FP's interne note af 12. december 1984, der fremkom ved kontrolundersøgelserne hos FP og SIV, er der indgået følgende aftaler: »Ved udgangen af 1982 så situationen således ud: Kvoter: Saint-Gobain ± [...]; priser: (i henhold til Saint-Gobains og SIV's prislister)..... På grundlag af kontakter med (SIV's repræsentant) ved årets udgang, havde man vedtaget at gå frem efter følgede retningslinjer: 1) SIV skulle fortsat undlade at levere model 6011. 2) Med hensyn til kvoterne for de øvrige modeller satte man en opdeling på [...] som mål. 3) Der blev vedtaget forskellige forhøjelser for at tvinge Piaggio til at fordele sine ordrer for hver komponent med forskellige mængder til de forskellige producenter med henblik på at nå målet i punkt 2. Alt i alt medførte aftalen følgende situation (herefter følger de vedtagne prislister, der skulle anvendes fra 1. marts 1983 og 1. september 1983)..... Aftalen blev i store træk overholdt, men situationen ændrede sig kun ganske lidt (ved årets udgang ca. [...] til SG og ca. [...]til SIV). Med henblik på at nå frem til en kvotefordeling på [...] blev det derfor ved udgangen af 1984 aftalt med (SIV's repræsentant), at Saint-Gobain skulle forhøje priserne med 4 % fra 1. marts og med 3,5 % fra 1. september, medens SIV skulle foretage en differentieret prisforhøjelse fra 1. juli (i overensstemmelse med de vedtagne forhøjelser)..... Denne aftale er aldrig blevet overholdt i praksis..... SIV havde allerede accepteret at udsætte forhøjelsen til september-oktober..... Vi var derfor nødt til også at udsætte forhøjelsen fra 1. marts til 1. juni..... Det skal bemærkes, at jeg altid på forhånd har underrettet SIV om alle initiativer, jeg har taget over for kunden.....«

FP's interne dokument er tilsyneladende blevet sendt til SIV, for SIV's repræsentant skrev den 28. december 1984 skrev følgende notat: »Under henvisning til Saint-Gorbains dokument af 12. december 1984 om samme formål skal jeg gøre opmærksom på følgende: 1) Jeg har ingen særlige bemærkninger til indholdet på side 1, 2 og 3, der giver et komplet sammendrag og omtaler vores tidligere aftaler, som SIV altid har overholdt. 2) Ad side 4, første afsnit, skal jeg erindre om, at jeg hele tiden har været i kontakt med FP's repræsentant og har gjort opmærksom på, at Piaggio havde lagt pres på os, således at vi var nødt til at indvillige i at udskyde forhøjelsen til november 1984, og at denne forhøjelse (ca. 4 %) under alle omstændigheder kun skulle betragtes som et grundlag for kontrakten for 1985. Vort telex nr. 3048 af 6. december 1984 til Piaggio..... bekræfter fuldt ud, hvad jeg har givet udtryk for ovenfor..... Afslutningsvis skal jeg bekræfte, at der hele tiden har været kontakter mellem SIV's to repræsentanter og FP's to repræsentanter. Endelig skal jeg erindre om, at (SIV's repræsentant) i en telefonsamtale med (FP's repræsentant) i begyndelsen af december meddelte sidstnævnte ordlyden af vort telex nr. 3048.....«

De pågældende aftaler har været anvendt, således som det fremgår af SIV's notat. SIV og FP ændrede nemlig deres priser: For 1983 blev de ændret den 1. marts og den 1. september; for 1984 ændrede FP priserne den 1. marts (udsat til 1. juni som nævnt i dokumentet af 12. december 1984) og den 1. september, SIV den 1. januar (som anført i dokumentet af 28. december 1984) og den 1. september, SIV den 1. november (som nævnt i dokumentet af 28. december 1984); for 1985 ændrede FP og SIV priserne henholdsvis den 1. marts og den 1. maj, og for 1986 ændrede FP og SIV priserne henholdsvis den 1. april og den 1. maj.

6. *Producenternes samhandel med glas*

(53) De tre producenter har solgt hinanden store mængder glas i henhold til kontrakter. Dette skulle give de enkelte producenter mulighed for at disponere over et komplet produktsortiment — også når der er tale om produkter, de ikke selv fremstiller — og bevare deres markedsandele. Der er derfor tale om et middel til at opdele markederne og kunderne og til at få kendskab til konkurrenternes tariffer og priser, således som det fremgår af nedennævnte dokumenter og forhold.

(54) *Handelen mellem SIV og VP.* Ifølge oplysningerne fra de to producenter har samhandelen med automobilglas og konstruktionsglas omfattet følgende mængder. Da tallene ikke stemmer overens, er VP's anført i parentes. SIV solgte VP [...(...)] tons i 1982, [...(...)] tons i 1983, [...(...)] tons i 1984, [...(...)] tons i 1985, [...(...)] tons i 1986. VP solgte SIV [...(...)] tons i 1984, [...(...)] tons i 1985, [...(...)] tons i 1986. VP solgte SIV [...(...)] tons i 1984, [...(...)] tons i 1985, [...(...)] tons i 1986. Ved skrivelse af 16. september 1986, der blev fremsendt, efter at der var afholdt møder og udvekslet telexer mellem SIV og VP, afgav SIV følgende ordrer til VP: For 1986:

[...] tons grønt float til biler, [...] tons meget tykt klart float, [...] tons grønt float (ekstra); for 1987: [...] tons grønt float til biler [...] tons grønt float (ekstra), [...] tons meget tykt, klart float; for 1988: [...] tons grønt float til biler og [...] tons float (ekstra). Med hensyn til glas, der ikke er beregnet til bilindustrien indeholder skrivelsen følgende bemærkning: »Priserne vil blive justeret på grundlag af ændringerne i den nationale prisliste«.

(55) *Handelen mellem VP og FP.* Ifølge oplysninger fra de to producenter, hvoraf VP's oplysninger er anført i parentes, solgte de følgende mængder glas til hinanden. VP slogte FP [...(...)] tons i 1983, [...(...)] tons i 1984, [...(...)] tons i 1986. FP solgte VP [...(...)] tons i 1982, [...(...)] tons i 1983, [...(...)] tons i 1984, [...(...)] tons i 1985, [...(...)] tons i 1986. Telexerne af 19. februar 1985, 20. december 1985 og 28. februar 1986 samt VP's interne note af 3. april 1986 indeholder en nøjagtig specifikation af handelen for 1986; VP solgte FP [...] tons bronzefarvet konstruktionsglas; FP solgte VP [...] tons gråt konstruktionsglas, [...] tons klart bilglas og [...] m^2 grønt bilglas. Priserne på glas, der ikke er bestemt til bilindustrien, tilpasses på grundlag af ændringerne i de respektive prislister.

(56) *Handelen mellem FP og SIV.* Ifølge de fremsendte oplysninger solgte FP SIV følgende mængder støbt glas (SIV's oplysninger er anført i parentes): [...(...)] tons i 1983, [...(...)] tons i 1984, [...(...)] tons i 1985, [...(...)] tons i 1986.

Parternes indbyrdes handel med float til bilindustrien og til byggeindustrien omfattede følgende mængder (SIV's oplysninger er anført i parentes). FP solgte SIV [...(...)] tons i 1982, [...(...)] tons i 1983, [...(...)] tons i 1984, [...(...)] tons i 1985, [...(...)] tons i 1986.

SIV solgte FP [...(...)] tons i 1982, [...(...)] tons i 1983, [...(...)] tons i 1984, [...(...)] tons i 1985, [...(...)] tons i 1986.

Af noter, referater og notater fremgår det, at priserne for de pågældende produkter er fastsat, og derefter justeret på grundlag af ændringerne i sælgerens tariffer, at disse priser afhænger af, om produkterne er bestemt til hjemmemarkedet eller forskellige udenlandske markeder, og at produkter, der er bestemt til hjemmemarkedet, opdeles efter region og anvendelsesformål.

— Telex af 18. oktober 1984 og 20. oktober 1984 samt FP's skrivelse til SIV af 18. december 1984: »Klart float, normal tykkelse, til eksport ... [...] tons; ravfarvet udelukkende til spejlbelægning [...] tons; bronze udelukkende til spejlbelægning [...] tons; grønt bilglas (ekstra) til udlandet [...] tons.

— Den kontrakt, der blev undertegnet den 18. januar 1985, indeholder følgende bestemmelse: »ovennævnte salgspris forhøjes automatisk i årets løb med samme sats som de øvrige salgspriser, der offentliggøres af Fabbrica Pisana«.

— SIV's notat vedrørende et møde mellem SIV og FP den 30. oktober 1984: »Problemi risolti: Klart float, normal tykkelse, til eksport [...] tons. 1. september 1984 til 31. december 1985: Bronze til spejlbelægning .. gråt Italien ..... grønt bilglas (ekstra) ... støbt ... Må ikke sælges til lavere priser end FP. Lamineret (særlig tolagt) — (Admin. direktør FP) — Ønsker (vedrørende) politik for fordeling på fabrikken i stedet for forarbejdning — fælles politik for trelagsglas«.

— FP's skrivelse til SIV af 6. marts 1985: »... jeg ser mig nødsaget til at meddele Dem, at jeg er utilfreds med den måde, hvorpå Deres virksomhed varetager salget af støbt glas som vi har leveret. Under det sidste møde i Rom var De enig i, at SIV's sælger under ingen omstændigheder måtte anvende betingelser, der kunne skade den normale konkurrence .....«

— FP's notat vedrørende et møde mellem SIV og FP den 28. marts 1985: »Støbt glas — 1) Enig om leverancerne. 2) Pris + 3 % fra 1. april. 3) [...] tons pr. måned. 4) Kunder — 16 kunder er forbeholdt os ifølge liste, som vi begge har«.

— FP's notat af 30. april 1985 efter møderne den 23. april og 30. april 1985 omhandler følgende beslutninger, som FP og SIV har truffet: »Vore priser gælder franco kunden ... Samlet mængde [...] tons pr. måned. Fordeling: 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 %. Møde den 4. om kompensation«.

— FP's notat af 4. juni 1985: »(SIV's marketingdirektør) — [...] tons pr. måned — Fortsættelse — Faktureres direkte til udlandet. GV det hele

4 mm. Kvot. 84 ffr. 209,63 — 370 lire/kg, alle tykkelser + 4,8 % for veksling FF vil sige (?) variation på 2 % vi anvender den automatisk ... Lamineret kan ønskes (?) + 3 %«.

— FP's notat af 16. december 1985 (møde med SIV): »SIV's administrerende direktør) taler om yderligere [...] tons. To elementer: salgspris — fordeling af overskud«. Under henvisning til dette salg indeholder FP's notat fra et møde mellem FP og SIV den 3. februar 1986 følgende bemærkning: »Den der aftager mere må forpligte sig til ikke at forstyrre markedet«.

(57) Ifølge producenterne er deres indbyrdes handel med basisproduktet økonomisk set nødvendig på grund af sektorens struktur. De enkelte producenter kan ikke fremstille alle farver og tykkelser, da et skifte fra én farve eller tykkelse til en anden medfører en forbigående produktionsstilstand, hvilket forøger omkostningerne.

Det er derfor normalt, at én producent sælger sine produkter til en anden, således at begge kan disponere over hele produktsortimentet. Endvidere skal der tages hensyn til, at ovnene regelmæssigt skal efterses, og at produktionen derfor må indstilles, således at det bliver nødvendigt at købe basisprodukter.

Hvad angår forarbejdede produkter er det en illusion, at sælgeren kan udnytte køberens behov for disse produkter og selv afsætte dem til forbrugeren; for køberen vil søge at få produkterne leveret fra andre virksomheder, såfremt den første virksomhed nægter at levere.

Salget foregår ikke systematisk, for det opfylder ganske bestemte behov.

Endelig er bestemmelsesstedet eller anvendelsesformålet, der er anført i en række dokumenter, nødvendige for at fastlægge produktets kvalitet og for fastsættelsen af salgsprisen.

(58) i) Som anført i meddelelsen af klagepunkter agter Kommissionen ikke at påklage disse gensidige leverancer i de tilfælde, hvor der er tale om nødstilfælde (dvs. ved udskiftning af produktionsapparatet), standsninger med henblik på vedligeholdelse af ovne, imødekommelse af punktvise ordrer), men som påpeget i denne sag, kun den systematiske handel over længere perioder, som er en følge af det industri- og handelspolitiske valg, som producenterne har truffet som led i andre konkurrencebegrænsende arrangementer og/eller aftaler

Kommissionen er ikke enig med producenterne i, at denne indbyrdes handel er nødvendig ud fra et økonomisk synspunkt. Som anført af producenterne tager salget sigte på at give hver producent mulighed for at disponere over hele produktsortimentet, hvorved den økonomiske fordel ved at de hver især specialiserer sig, neutraliseres.

Hvad enten der er tale om specialisering i en bestemt tykkelse eller en bestemt farve, neutraliserer den indbyrdes handel den fordel, som specialiseringen indebærer, og bringer kunstigt producenterne på lige fod, hvorved man forhindrer kunderne i at drage økonomisk fordel af de enkelt producenters produktions- og afsætningsmæssige fortrinsstilling.

Som det fremgår af de tre producenters ensartede prislister og rabatter medfører denne indbyrdes handel et ensartet marked. For at forhindre kunderne i at finde frem til fabrikanten af det pågældende produkt og i at henvende sig direkte til denne, afslører sælgeren kun sjældent — og kun på kundens udtrykkelige anmodning — produktets oprindelse, hvilket VP også erkendte ved den mundtlige høring.

ii) Hvad angår salget af de forarbejdede produkter svarer producenternes argument ikke til de faktiske forhold. For hvis det, producenterne fremfører, er sandt, nemlig at de forarbejdede produkter, især til bilindustrien, skal opfylde visse tekniske specifikationer, som kunden ønsker, er det svært at se, hvorledes en producent, der mangler et bestemt produkt, skulle kunne skaffe sig det uden for den begrænsede kreds af leverandører af det pågældende produkt, fordi de virksomheder, der ikke leverer produktet, heller ikke har det nødvendige udstyr til fremstilling deraf. Det er derfor kun de faktiske leverandører, der kan handle med produktet indbyrdes. Den producent, der sælger et produkt til en anden producent, afstår således fra at øge sin markedsandel, men giver køberen mulighed for at bevare sin; for som anført under nr. 51 er de kvoter, kunden fastsætter, kun vejledende; de forpligter hverken leverandørerne eller kunden.

iii) I modsætning til hvad producenterne hævder, mener Kommissionen, at den indbyrdes handel er systematisk. For selv om der foruden de flerårige kontrakter også findes etårige indgår sidstnævnte som led i en velkendt forretningspolitik, som anvendes konstant, hvilket producenterne også erkender. Dette betyder, at en producent, der har brug for et særligt produkt, altid kan være sikker på at kunne få det leveret af sine konkurrenter. Dette gælder især, fordi handelen mellem dem ikke vedrører ubetydelige mængder, men mange tons. Handelen med så store mængder ville ikke kunne foregå uden et veletableret system.

En formel rammeaftale er ikke en forudsætning for at systemet kan fungere, som hævdet af parterne, for indførelse af en løbende forretningspraksis er tilstrækkelig til at gøre handelen systematisk. Hvor stor de tre producenters indbyrdes handel med float-glas er, fremgår af den andel, den årligt udgør af hver producents produktion :

(%)

	FP		SIV		VP	
	Salg	Køb	Salg	Køb	Salg	Køb
1982	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1983	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1984	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1985	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1986	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

De tre producenters salg til hinanden i ovennævnte fem år udgjorde i gennemsnit [...] % af deres samlede produktion, medens de mængder, de købte hos hinanden i denne periode, gennemsnitligt udgjorde [...] % af deres produktion.

FP har siden begyndelsen af 1984 været Italiens eneste producent af støbt glas, og af FP's samlede salg af dette prokdukt udgjorde salget til de italienske konkurrenter [...] % i 1983, [...] % i 1984, [...] % i 1985 og [...] % i 1986.

iv) Med hensyn til nødvendigheden af at angive det geografiske bestemmelsested eller anvendelsesformålet, skal det bemærkes, at disse producenter har defineret glas som et så ensartet og gængs produkt, at det er umuligt at konstatere, hvem der har fremstillet det. Hvis dette er tilfældet, og man tager i betragtning, at produktet overdrages til en anden fabrikant, der er i stand til at konstatere dets positive og negative egenskaber, er det umuligt at forstå, hvorfor bestemmelsesstedet skal angives på forhånd, især fordi man ikke på produktet kan se, hvem der har fremstillet det, og sælgeren derfor ikke har noget egentligt ansvar for produktet. Hvis produkterne er ens, uanset hvem der har fremstillet dem, kan salgsprisen for dem heller ikke fastsættes på grundlag af det geografiske bestemmelsessted eller deres anvendelsesformål, men udelukkende på grundlag af en opdeling i første- eller andensorteringsprodukter.

II. RETLIG VURDERING

A. Artikel 85, stk. 1

(59) Det er i EØF-Traktatens artikel 85, stk. 1, fastsat, at alle aftaler mellem virksomheder og alle former for samordnet praksis, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, er uforenelige med fællesmarkedet og er forbudt, navnlig sådanne, som består i direkte eller indirekte fastsættelse af købs- eller salgspriser eller af andre forretningsbetingelser eller opdeling af markeder eller forsyningskilder.

(60) De aftaler og den samordnede praksis, der er omhandlet nedenfor falder ind under forbuddet i artikel 85, stk. 1, og de pågældende virksomheder er virksomheder i denne artikels forstand, fordi de udøver erhvervsaktiviteter inden for produktion, forarbejdning og salg af planglas.

7. Aftaler og samordnet praksis vedrørende glas, der ikke er bestemt til bilindustrien

(61) Offentliggørelse af ensartede prislister med korte mellemrum, eller endog på samme dato, anvendelse af ensartede rabatter og lister over kundekategorier, som kan opnå disse rabatter, er et resultat af aftaler og samordnet praksis mellem de

pågældende producenter. De mødedokumenter og -notater, der er omtalt i kapitel IV, viser nemlig, at FP, SIV, og VP, i hvert fald fra 1983 til 1986, har aftalt at anvende de samme salgspriser og -betingelser, og at udtalelsen om, at dew ensartede prislister og salgsbetingelser blot skyldes produkternes ensartethed og oligo polsituationen på markedet, ikke svarer til de faktiske forhold.

(62) Kommissionen deler ikker producenternes opfattelse af begrebet aftale.

For at en begrænsning kan betragtes som en aftale i henhold til artikel 85, stk. 1, behøver aftalen ikke at være juridisk bindende for parterne. Aftalen eksisterer, så snart parterne enes om en praksis, der begrænser eller kan begrænse deres kommercielle handlefrihed ved at fastlægge retningslinjer for deres adfærd på markedet. Der kræves ingen kontraktmæssige sanktioner, og det er heller ikke nødvendigt, at aftalen er skriftlig.

Som anført under nr. 18 til 33 fremgår det af Socovers notater af 12. juli 1983, 12. april 1985, 10. juli 1985, 23. juli 1985 og 10. marts 1986 og af SIV's og FP's notater af 30. januar 1985, at de tre producenter har indgået aftale om prislister og salgsbetingelser, ligesom det fremgår af SIV's og FP's notater af 30. oktober 1984, 6. marts 1985, 28. marts 1985, 12. april 1985, 23. april og 30. april 1985, at der foreligger aftaler mellem SIV og FP om priser og salgsbetingelser for deres indbyrdes handel; sådanne aftaler er kun effektive, hvis der i forvejen findes et kartel på markedet.

(63) Producenterne fremfører, at Kommissionen ikke har fremlagt beviser på, at de har holdt møder eller indgået aftaler med det formål at udarbejde ensartede prislister eller salgsbetingelser, men kun har bevist, at der har været tale om bilaterale kontakter mellem bestemte producenter og en grossist. Som man har kunnet konstatere, har Kommissionen bevist, at der har været afholdt møder mellem producenterne, og at Socovers, SIV's og FP' notater omhandler tidligere aftaler mellem de tre producenter. Men selv om det skulle forholde sig således, som producenterne fremfører, kan det kun skyldes samordnet praksis enten direkte mellem de tre producenter eller gennem grossisternes talsmand, at der i en lang periode er offentliggjort ensartede prislister, at der er anvendt ensartede rabatsystemer, og at der er anvendt de samme salgsbetingelser over for bestemte kundekategorier.

Selv om begreberne aftale og samordnet praksis er forskellige, vil et ulovligt samarbejde undertiden omfatte elementer fra dem begge. Traktaten opererer med det særskilte begreb samordnet praksis for at forhindre virksomhederne i at omgå artikel 85, stk. 1, ved at etablere et samarbejde, der ikke kan betragtes som en aftale, men som begrænser konkurrencen; dette kan f.eks. ske ved, at parterne hver især på forhånd indhenter oplysninger om den anden parts forretningspolitik, således at de, når de tilrettelægger deres forretningspolitik, har sikkerhed for, at konkurrenterne handler på samme måde (1).

Domstolen fastslog i sin dom af 16. december 1975 (2), at de koordinations- og samarbejdskriterier, der er fastlagt ved Domstolens retspraksis, skal forstås ud fra den grundtanke, der ligger bag traktatens konkurrenceregler, og hvorefter enhver erhvervsdrivende selv skal fastlægge den politik, han vil føre på markedet. Dette krav udelukker ikke, at virksomhederne har ret til at tilpasse sig efter konkurrenternes faktiske eller forventede markedsadfærd, men udelukker til gengæld direkte eller indirekte kontakt mellem virksomheder med det formål at påvirke en konkurrents markedsadfærd eller at oplyse en sådan konkurrent om den adfærd, man selv agter at følge på markedet.

Selv om man ikke kan betragte SIV's, FP's og Socovers notater og dokumenter som aftaler, er der ingen tvivl om, at de indgår som led i det ulovlige samarbejde mellem disse tre producenter, uanset under hvilken form dette samarbejde foregår; de tre producenter, kunne ikke undgå at vide, hvad det indebærer, når de udtaler, at »vi anvender de samme betingelser som de andre«, »vi overtræder kartelbestemmelserne«, »forpligter sig til ikke at fordreje markedsforholdene«, og Socover, der af producenterne selv betragtes som grossisternes talsmand, kunne bruges til at bringe oplysninger om en producents forventede markedsadfærd videre til de øvrige, hvilket ofte har været tilfældet.

(1) Domstolens dom af 14. juli 1972, sag 48/69, ICI mod Kommissionen, Sml. 1972, s. 619.
(2) Forenede sager 40-48, 50, 54-56, 111, 113 og 114/73, Suiker Unie mod Kommissionen Sml. 1975, s. 1663.

Selv om de tre virksomheder begrunder kendskabet til konkurrenternes prislister, der er offentligt tilgængelige, med, at de har modtaget disse oplysninger fra kunderne, kan de ikke med rimelighed fremsætte samme begrundelse for deres kendskab til dokumenterne vedrørende rabatter og kunder, der har ret til disse rabatter, da virksomhederne selv betragter disse dokumenter som interne og hemmelige. Hertil kommer, at virksomhederne i visse tilfælde ændrede klassificeringen af kunderne samme dag eller inden for meget korte tidsrum, og det må derfor konstateres, at parternes påstand er uholdbar.

(64) Møderne mellem de største grossister, der blev tilrettelagt af producenterne eller afholdt på disses foranledning, er, som det fremgår af nr. 35 til 42, et resultat af aftaler eller samordnet praksis mellem FP, SIV og VP med det formål i deres egen interesse at styre den købs- og salgspolitik, der føres af grossisterne, som er økonomisk afhængige af producenterne og derfor må rette sig efter dem. Grossisterne er forpligtede til at tilrettelægge deres forretningspolitik på møder, hvor de ikke, eller kun i begrænset omfang, kan træffe selvstændige beslutninger, dels fordi møderne afholdes på foranledning af producenterne, der således ønsker at understrege, at der er tale om en fælles overenskomst, dels fordi producenterne og de øvrige grossister, der er deres naturlige konkurrenter, er til stede direkte eller indirekte (afsætningsvirksomheder, der kontrolleres af producenterne); hvis ikke dette havde været tilfældet, ville grossisterne hver især have kunnet lægge pres på producenterne og købe hos den eller de producenter, der kunne tilbyde de bedste salgsbetingelser, og derved forstyrre den ligevægt på markedet, som producenterne ønsker. Møderne har netop til formål at undgå et sådant pres fra grossisternes side, at give producenterne mulighed for at kontrollere hinanden og føre en ensartet forretningspolitik og derved konsolidere den aftalte ligevægt og struktur på markedet.

(65) Den omstændighed, at producenterne undertiden anklages for ikke at overholde deres forpligtelser eller bryde kartellet, og at producenterne undertiden anvender de aftalte priser og vilkår med forsinkelse, har ingen betydning, fordi ovennævnte aftaler og samordnede praksis i sig selv må betragtes som overtrædelser af artikel 85. Selv om aftalerne ikke blev overholdt fuldt ud, betyder dette ikke, at de ikke har påvirket virksomhedernes adfærd mærkbart.

(66) Aftalerne og den samordnede praksis mellem virksomheder, der fremstiller de samme produkter, må betragtes som alvorlige konkurrencebegrænsninger, som omhandlet i artikel 85, stk. 1. Med disse aftaler og denne praksis har de pågældende virksomheder nemlkig forpligtet sig til væsentligt at indskrænke deres selvstændige adfærd over for kunderne, ligesom de har handlet på en sådan måde, at de største kunder retter sig efter deres beslutninger og ikke har mulighed for frit at tilrettelægge deres forretningspolitik. Disse begrænsninger får især mærkbare virkninger, fordi FP, SIV og VP kontrollerer ca. 79 % af det italienske marked. Virksomhederne har ved denne adfærd mindsket kundernes muligheder for at udnytte konkurrencen mellem de lokale producenter, fordi de — trods import — har så stor en andel af markedet. På grund af risikoen for ikke at få regelmæssige forsyninger kan de største kunder, grossister og forarbejdende virksomheder vanskeligt undvære leverancerne fra producenter i Italien.

8. *Aftalerne og den samordnede praksis vedrørende glas til bilindustrien*

(67) Som det klart fremgår af kapitel 5, aftalte FP og SIV fra 1982 til 1986 og FP, SIV og VP fra 1983 til 1986 hvilke priser der skulle anvendes over for Fiat-koncernen, ligesom der fra 1982 til 1987 blev aftalt en opdeling af markedet; der hersker således ingen tvivl om deres samordnede praksis.

Aftalerne og den samordnede praksis mellem FP og SIV, der omfatter detaljer vedrørende prisfastsættelse, fordeling af leverancer, fordeling af overskud eller tab som følge af kundernes reaktion, udgør langt alvorligere overtrædelser end samarbejdet med VP.

VP's adfærd indebærer dog også en overtrædelse. Der er nemlig ingen tvivl om, at VP medvirkede ved aftalerne eller den samordnede praksis vedrørende priserne, som det fremgår af SIV's og FP's notater, og af den omstændighed, at VP har overholdt ændringerne i prislisterne, selv om der i et enkelt tilfælde er tale om en prisforskel på 0,3 % og i andre tilfælde om en vis forsinkelse. Der er heller ingen tvivl om, at VP medvirkede ved aftalerne om fordelingen af leverancerne, som det fremgår af de tabeller, FP er i besiddelse af, og af den omstændighed, at VP aktivt forarbejder produkter for sine konkurrenters regning. Det er lidet sandsynligt, at en leverandør får kendskab til sine konkurrenters prisforhøjelser gennem kunderne; disse har ganske vist interesse i at give meddelelse om prisnedsættelser, men bestemt ikke om prisforhøjelser.

Det er i kundernes interesse at bryde leverandørernes sammenhold for derved at skabe priskonkurrence mellem dem. Selv om en leverandør under forhandlinger med kunderne kan få oplysninger om konkurrenternes tilbud, vil leverandørernes priser alligevel afhænge af efterspørgslen efter de pågældende produkter, udbuddet af produkter og den service, han kan tilbyde, og en kunde, der indtager en dominerende stilling, må uvægerligt tage disse objektive forhold i betragtning ved fastsættelsen af købsbetingelserne. Under alle omstændigheder er det sikkert, at FP, SIV og VP på forhånd har indgået aftale, hver gang de har skullet forhandle med Fiat-koncernen om nedsættelse eller forhøjelse af priserne.

Endelig er det usandsynligt, at kunderne direkte eller indirekte skulle have givet meddelelse om kvotefordelingen, idet kunderne ikke har nogen interesse i at meddele, hvor store mængder de aftager fra de forskellige leverandører. Sådanne oplysninger vogtes tværtimod som forretningshemmeligheder. Den omstændighed, at kunden i ordrebekræftelserne nævner, hvor stor en mængde han agter at aftage fra den pågældende leverandør, til en bestemt model betyder hverken, at der er tale om en definitiv kvota, eller at kunden meddeler hver enkelt leverandør, hvor store mængder han vil aftage fra de øvrige. De kvoter, som kunden tildeler de enkelte leverandører, er kun vejledende og forpligter hverken kunden eller leverandøren. Desuden udtrykkes de mængder, der forhandles med kunden, i enheder, medens de i FP's tabeller er udtrykt i m^2. Det følger heraf, at tildelingen af definitive kvoter ikke foretages af kunden, men er et resultat af de tre producenters aftalte fordeling af leverancerne.

(68) Dokumenterne i kapitel 5 viser, at FP og SIV fra udgangen af 1982 til 1986 aftalte, hvilke priser der skulle anvendes over for Piaggio, og hvilke mængder hver producent skulle levere. Ved disse aftaler og denne praksis, der må betragtes som klare overtrædelser, fastlagde de to producenter en langfristet strategi for at få den pågældende kunde til at fordele sine ordrer, således som producenterne ønskede det, hvorved de i Piaggios tilfælde afskar denne fra at vælge sine forsyningskilder ud fra prismæssige hensyn.

Denne adfærd er især alvorlig, fordi FP og SIV har gennemført deres aftaler i praksis og under anvendelsen af dem har tilpasset dem efter de foreliggende forhold og endvidere har forlænget dem ud over den periode, der var fastlagt i begyndelsen.

(69) Ovennævnte aftaler og samordnede praksis må betragtes som konkurrencefordrejninger som omhandlet i artikel 85, stk. 1. De pågældende producenter har herved skabt en sådan markedssituation, at konkurrencen mellem dem er udelukket eller i hvert fald betydeligt reduceret. Gennem aftalerne og den samordnede praksis har producenterne nemlig kunnet opnå ensartede priser og afsætningsvilkår i modsætning til, hvad der havde været muligt under normale konkurrenceforhold, samt fastlåse deres respektive markedsstillinger. Producenternes konkurrencebegrænsning har fået mærkbar indvirkning, fordi FP og SIV kontrollerer over 80 % at det italienske marked for glas til bilindustrien, og FP, SIV og VP kontrollerer ca. 95 % af dette marked. På grund af den ulovlige adfærd har brugerne ikke kunnet udnytte konkurrencen mellem de lokale producenter, da disse, til trods for importen, tegner sig for langt den overvejende del af afsætningen på det pågældende marked. Desuden skal det tages i betragtning, at kunderne for at sikre sig regelmæssige forsyninger er nødt til at skaffe sig disse fra producenter i Italien.

9. *Aftalerne om producenternes indbyrdes handel med glas*

(70) De aftaler og kontrakter, der er beskrevet i kapitel 6, og som vedrører de tre producenters systematiske handel med glas, indebærer betydelige konkurrencebegrænsninger som omhandlet i artikel 85, stk. 1, fordi de medfører, at parterne ikke har mulighed for selvstændigt at fastlægge deres forretningspolitik eller at tilpasse sig de eksisterende forhold. Gennem disse aftaler og kontrakter giver de enkelte producenter nemlig afkald på at forøge deres direkte salg til kunderne ved at udnytte de øvrige fabrikanters mangel på produkter, deres egen produktionskapacitet, specialisering og forarbejdningskapacitet, og opnår på denne måde selv beskyttelse mod en sådan fremgangsmåde fra de andre producenters side.

Såfremt en af parterne med lethed kan trænge ind på en anden parts marked, fordi produkterne er de samme, eller kan udnytte sin specialisering til at trænge ind på de dele af markedet, der har størst interesse, skal denne part tværtimod undlade en

sådan adfærd og afsætte sin produktion på normale vilkår, også til konkurrenterne. Den virksomhed, der modtager varerne, befinder sig således i en afhængighedssituation, fordi den, som anført i de i kapitel 6 nævnte dokumenter, ikke vil kunne konkurrere med leverandøren om de produkter, han har modtaget i henhold til de pågældende aftaler og kontrakter.

Som det fremgår af de i kapitel 6 nævnte dokumenter, tager disse aftaler og kontrakter sigte på en opdeling af afsætningsmarkederne og kunderne mellem de pågældende producenter, ligesom de har til formål at forhindre, at producenternes respektive stilling på de forskellige dele af markedet ændres, og at producenterne udsættes for pres fra kundernes side. Med hensyn til glas til bilindustrien er opdelingen af markedet og af kunderne undertiden meget vidtgående, idet nogle af producenterne arbejder som underleverandører for deres konkurrenter, der råder over forarbejdningsanlæg og -metoder, udelukkende med det formål at opdele leverancerne til kunderne.

10. *Påvirkning at handelen mellem medlemsstaterne*

(71) De konkurrencebegrænsninger, der er beskrevet i kapitel 7, 8 og 9, kan påvirke handelen inden for EF mærkbart. Prisaftalerne vedrører også produkter, som SIV importerer fra andre medlemsstater, produkter, som FP importerer fra andre selskaber i Saint-Gobain-koncernen, og produkter, som VP importerer fra sit franske søsterselskab Boussois. Prisaftalerne vedrører derfor også produkter med oprindelse i EF.

Aftalerne om de tre producenters indbyrdes handel med glas vedrører også deres produkter, der er bestemt til eksport. Aftalerne forhindrer derfor de enkelte producenter i frit at udbygge deres salgsaktiviteter i EF-landene.

Aftalerne om indbyrdes handel samt om priser, kvotefordeling og opdeling af markedet har også indflydelse på salget i Italien på grund af importen af varer, der er produceret i nabolandene. Denne praksis medfører ensartede forretningsvilkår i modsætning til, hvad der ville have været tilfældet, hvis konkurrencen ikke havde været begrænset; den ændrer således handelsmønsteret inden for EF. Ved at fastsætte ensartede betingelser har de virksomheder, som denne beslutning er rettet til, og som har en markedsandel i Italien på ca. 79 % for konstruktionsglas og ca. 95 % for glas til bilindustrien, og som kontrollerer en stor del af de eksterne forsyningskilder, lagt hindringer i vejen for en effektiv konkurrence. Det følger heraf, at disse aftaler påvirker handelen mellem medlemsstaterne mærkbart ved at afskærme nationale markeder og derved hindre den gensidige markedsadgang, der er Traktatens mål.

B. **Artikel 85, stk. 3**

(72) De aftaler og den samordnede praksis, som denne beslutning vedrører, kan ikke undtages i henhold til artikel 85, stk. 3, fordi de ikke er blevet anmeldt i henhold til artikel 4, stk. 1, i forordning nr. 17, og fordi de ikke er omfattet af de undtagelser, der er fastsat i stk. 2 i samme artikel.

(73) Selv om disse aftaler og den samordnede praksis var blevet anmeldt, mener Kommissionen alligevel ikke, at betingelserne for anvendelse af artikel 85, stk. 3, ville være opfyldt. Det er nemlig vanskeligt at se, hvorledes aftaler om priser og opdeling af markedet kan bidrage til at fremme den tekniske udvikling eller medføre en rimelig fordel for forbrugerne. Desuden giver disse aftaler de pågældende virksomheder mulighed for at udelukke konkurrencen på det italienske marked for en væsentlig del af de pågældende varer.

C. **Artikel 86**

(74) I EØF-Traktatens artikel 86 er det fastsat, at en eller flere virksomheders misbrug af en dominerende stilling på fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf er uforenelig med fællesmarkedet og forbudt i den udstrækning, samhandelen mellem medlemsstater herved kan påvirkes.

(75) FP, SIV og VP er virksomheder i denne artikels forstand.

11. *Det relevante marked*

(76) Denne beslutning vedrører markedet for planglas. Til forskel fra buet glas, der konkurrerer med andre produkter, som f.eks. aluminiumsdåser, dåser af hvidblik, specialbehandlede kartoner, plasticemballage, er planglas ikke substituerbart, undtagen til to formål. Hvis man således ser bort fra drivhuse og verandaer, hvor planglas konkurrerer med plastic, vel at mærke hvis det ikke er nødvendigt at undgå varmeudslip, findes der ingen konkurrerende produkter til de øvrige anvendelsesformål. Planglas er ikke substituerbart i forbindelse med bilruder, konstruktionsglas, spejle, reflekterende glas, isolationsglas, lamineret eller hærdet glas.

Planglasmarkedet må derfor betragtes som et specielt marked, fordi glas på grund af dets mekaniske, termiske, optiske og dekorative egenskaber samt forholdet mellem kvalitet og pris, kan dække konstante behov i forbindelse med de forskellige anvendelsesformål, og fordi det kun er substituerbart i to tilfælde.

(77) Ud fra et geografisk synspunkt må Italien, der udgør en væsentlig del af fællesmarkedet, betragtes som det relevante marked, når man skal vurdere konkurrencen. Den geografiske placering af produktionsanlæggene er af afgørende betydning for glasindustrien. Selv om transportomkostningerne ikke er en uovervindelig hindring for eksport af planglas, er der dog tale om en væsentlig faktor, for jo større afstanden er mellem produktions- og bestemmelsesstedet, jo større bliver omkostningerne, og jo mindre konkurrencedygtigt bliver produktet. Selv om hver producent har afsat en del af sin produktion til eksport, er denne del beskeden i forhold til de mængder, der skal afsættes på hjemmemarkedet, for hvis man vil sikre virksomhedens rentabilitet, kan man kun søge de mængder eksporteret, der er produceret til marginalomkostninger. De lokale producenter ved derfor, at der kan påføres dem en vis konkurrence udefra, men at denne konkurrence kvantitativt set er begrænset, og at de fortsat kontrollerer størstedelen af hjemmemarkedet. Hvis endvidere en betydelig del af forsyningskilderne uden for Italien kontrolleres af de koncerner, som de lokale producenter tilhører, som det er tilfældet i den foreliggende sag, mindskes mulighederne for konkurrence yderligere. Den logistiske og økonomiske betydning af produktionsanlæggenes geografiske placering medfører, at forbrugerne for at opnå regelmæssige forsyninger må satse på de lokale producenter. Dette betyder, at forbrugernes mulighed for at lægge pres på de lokale producenter er begrænset; dette gælder både med hensyn til mængder, fordi der som anført er få udenlandske produkter til rådighed, og med hensyn til tidsfrister, fordi en forbruger, selv om han måske kunne skaffe sig en betydelig del af de udenlandske produkter, der er til rådighed, kun i en begrænset periode kan undvære de nationale produkter, og kun hvis han ikke har brug for regelmæssige leverancer; når lageret af de udenlandske produkter er opbrugt, eller hvis der er behov for regelmæssige forsyninger, er forbrugeren nødt til at henvende sig til producenterne på hjemmemarkedet.

Det fremgår af ovenstående, at det italienske marked er det relevante geografiske marked, fordi udbud og efterspørgsel her omfatter mindst fire femtedele af det indenlandske forbrug.

12. *Den kollektivt dominerende stilling*

(78) FP, SIV og VP er som deltagere i et snævert oligopol uafhængige af konkurrenterne, hvilket giver dem mulighed for at hindre en effektiv konkurrence, fordi de ikke behøver at tage hensyn til de øvrige virksomheders adfærd på markedet.

(79) Nedenstående oplysninger viser, at FP, SIV og VP tilsammen indtager en dominerende stilling på markedet: Markedsandelene på ca. 79 % for konstruktionsglas og ca. 95 % for glas til bilindustrien er i sig selv tilstrækkelig til at give FP, SIV og VP en dominerende stilling på det italienske marked for planglas. Disse markedsandele har i flere år været ret konstante.

FP, SIV og VP tilhører multinationale koncerner, der kontrollerer over halvdelen af Fællesskabets produktion og udbud af planglas til bilindustrien og til andre formål. De er derfor i vid udstrækning beskyttet mod eventuel konkurrence udefra, jf. nr. 76. Den direkte kontrol med den indenlandske efterspørgsel og den indirekte kontrol med udbuddet af udenlandske produkter, giver de tre virksomheder mulighed for at føre en forretningspolitik, der er uafhængig af udviklingen på markedet og af konkurrenceforholdene.

Det forhold, at de tre virksomheder har været påført konkurrence fra en række producenter i og uden for Fællesskabet, ændrer ikke denne konklusion. Som anført i Domstolens dom i sagerne

United Brands og Hoffmann-La Roche (1) udelukker en dominerende stilling nemlig ikke en vis konkurrence, og en virksomhed behøver ikke at have fjernet enhver konkurrencemulighed for at indtage en dominerende stilling. Andre producenter kan påføre dem aktiv konkurrence, uden at virksomhederne mister deres dominerende stilling.

Den omstændighed, at det ikke er lykkedes konkurrerende virksomheder at svække de tre virksomheders stilling på det italienske marked, og at FP, SIV og VP har konsolideret deres markedsandele, er et klart tegn på dominans.

De betydelige investeringer, der kræves inden for denne industri, samt den formentlig beskedne stigning i efterspørgslen i de kommende ti år tyder ikke på nogen strukturbestemt ændring i markedsforholdene eller på, at nye producenter kan trænge ind på markedet.

Disse virksomheder optræder på markedet som en enhed og ikke som individuelle virksomheder. Som det fremgår af nr. 35 til 42, opretholder de tre producenter i forening særlige forbindelser til en gruppe grossister, der er de største forhandlere af glas i Italien. De foranlediger møder med disse grossister og gør alt for at få dem til at acceptere prisændringerne og at lade disse ændringer slå ensartet igennem i de efterfølgende afsætningsled, således at det undgås, at der kan lægges pres på de enkelte producenter, så ligevægten på markedet ændres.

De tre producenters økonomiske beslutninger viser, at de i høj grad er afhængige af hinanden med hensyn til priser, salgsbetingelser, forbindelser til kunderne og forretningspolitik.

De tre producenter har desuden etableret indbyrdes forbindelser gennem en systematisk samhandel som anført i kapitel 6. Denne samhandel er dels et resultat af, at visse virksomheder mangler basisprodukter eller forarbejdede produkter, dels udtryk for deres fortsatte vilje til at undgå, at denne situation medfører ændringer i deres respektive markedsstilling og i styrkeforholdet mellem dem.

(1) Domstolens dom af 14. februar 1978 i sag 27/76 United Brands, Sml. 1978, s. 207.
Domstolens dom af 13. februar 1979 i sag 85/76 Hoffmann-La Roche, Sml. 1979, s. 461.

13. *Misbrug af kollektivt dominerende stilling*

(80) FP, SIV og VP har misbrugt deres kollektivt dominerende stilling på det italienske marked for planglas, der udgør en væsentlig del af fællesmarkedet.

Den forretningspolitik som FP, SIV og VP har ført, og som er beskrevet i nr. 18 til 34, 43 til 47, 49 og 52, må betragtes som misbrug af en kollektivt dominerende stilling, fordi den indskrænker forbrugernes muligheder for at vælge deres forsyningskilder og begrænser de andre EF-planglasproducenters afsætningmarkeder. De pågældende virksomheder har gennem deres forretningspolitik undgået den normale konkurrence mellem produkter eller tjenesteydelser, der bygger på virksomhedernes ydelser, og de har derved begrænset konkurrencen yderligere på et marked, hvor den, netop på grund af disse virksomheders dominerende stilling, i forvejen var ret beskeden.

(81) Den politik, som FP, SIV og VP har ført, og som er beskrevet i nr. 18 til 34, 43 til 47, 49 og 52, må betragtes som misbrug i den i EØF-Traktatens artikel 86 anvendte betydning, fordi den er uforenelig med Traktatens artikel 3, litra f), hvorefter der skal gennemføres en ordning som sikrer, at konkurrencen inden for fællesmarkedet ikke fordrejes.

Hvad angår artikel 86, litra a) og b), har de tre producenter frataget kunderne muligheden for at lade leverandørerne konkurrere om priser og salgsbetingelser og har derved begrænset afsætningen gennem fastsættelse af salgskvoter for glas til bilindustrien, hvorved de har konsolideret deres markedstilling og begrænset konkurrerende producenters adgang til markedet.

(82) Den politik, FP, SIV og VP har ført, har derfor skadet konkurrenceforholdene på markedet for planglas og vil af de i kapitel 10 nævnte årsager kunne påvirke handelen mellem medlemsstater som omhandlet i artikel 86.

D. Artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17

(83) På grundlag af det foregående mener Kommissionen, at der bør pålægges de tre virksomheder bøder i henhold til artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17, dels fordi de gennem aftaler, vedtagelser og samordnet praksis vedrørende priser, salgsbetingelser, opdeling af markedet og indbyrdes handel inden for bil- og konstruktionsglas i Italien har

overtrådt artikel 85, stk. 1, dels fordi de ved misbrug af deres kollektivt dominerende stilling har overtrådt artikel 86, litra a) og b).

(84) Ved fastsættelsen af bødernes størrelse har Kommissionen taget følgende forhold i betragtning:

a) Når to af Traktatens bestemmelser overtrædes samtidigt ved samme adfærd, opstår der et problem med hensyn til, om bøderne for de to overtrædelser skal kumuleres eller ej. Da fællesskabsretten, og navnlig artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17, ikke indeholder udtrykkelige bestemmelser om kumulering af bøder, mener Kommissionen ikke, at bøderne skal kumuleres, men at der kun skal pålægges virksomhederne bøder for den alvorligste af overtrædelserne. I betragtning af at begrebet kollektivt dominerende stilling i det foreliggende tilfælde anvendes for første gang i forbindelse med artikel 86, mener Kommissionen ikke, at der bør pålægges bøder for overtrædelse af denne artikel.

b) Overtrædelsernes varighed. Overtrædelserne har stået på forholdsvis længe. Hvad angår glas, der ikke er bestemt til bilindustrien, mener Kommissionen, at aftalerne og den samordnede praksis om priser og salgsbetingelser og om styring af de største grossisters valg af leverandører har været anvendt fra den 1. juni 1983 til den 10. april 1986, i hvert fald i den alvorligste form.

Hvad angår glas til bilindustrien mener Kommissionen, at aftalerne og den samordnede praksis vedrørende priser over for Fiat-koncernen har været anvendt i deres alvorligste form mellem FP og SIV fra 26. oktober 1982 til 1. december 1986 og mellem FP, SIV og VP fra 11. maj 1983 til 1. december 1986; aftalerne og den samordnede praksis om kvoter over for Fiat-koncernen blev anvendt mellem FP, SIV og VP fra 1. januar 1982 til 30. juni 1987; aftalerne og den samordnede praksis om priser og kvoter over for Piaggio-koncernen blev anvendt mellem FP og SIV fra 1. januar 1983 til 1. maj 1986 og i den alvorligste form fra 1. januar 1983 til 28. december 1984. Kommissionen mener, at FP, SIV og VP anvendte aftalerne om indbyrdes handel fra 1. januar 1982 til 31. december 1986.

c) Overtrædelsernes grovhed. Overtrædelsernes art falder klart ind under artikel 85; de pågældende virksomheders økonomiske betydning og deres stilling på det italienske marked tyder på, at aftalerne og den samordnede praksis er af særlig alvorlig karakter. Kommissionen er ikke sikker på, at disse overtrædelser er bragt til ophør. Hvis det skulle være tilfældet, er det ikke sket spontant, men på Kommissionens foranledning. Det er i øvrigt ikke første gang, de tre virksomheder begår overtrædelser. Kommissionen fastslog nemlig ved beslutning 81/881/EØF (1), at de havde overtrådt artikel 85.

d) Formildende omstændigheder. Ved fastsættelsen af bøderne har Kommissionen taget hensyn til, at efterspørgslen faldt fra 1979 til 1983 for konstruktionsglas og fra 1979 til 1984 for bilglas, og at virksomhederne derfor led tab.

(85) Ved fastsættelsen af bøderne har Kommissionen taget hensyn til den rolle, de enkelte virksomheder har spillet i forbindelse med aftalerne og den samordnede praksis — VP har spillet en langt mindre rolle end FP og SIV — i den periode, hvor de har medvirket ved overtrædelsen, deres respektive leverancer af glas samt deres omsætning —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Fabbrica Pisana SpA., Società Italiana Vetro-SIV SpA., Vernante Pennitalia SpA. har overtrådt EØF-Traktatens artikel 85, stk. 1, af nedenstående årsager:

a) Fabbrica Pisana, SIV og Vernante Pennitalia medvirkede fra 1. juni 1983 til 10. april 1986 ved aftaler og samordnet praksis om priser og salgsbetingelser samt ved aftaler og samordnet praksis med det formål at styre de største grossisters købs- og salgspolitik inden for konstruktionsglas

b) Fabbrica Pisana og SIV medvirkede fra 26. oktober 1982 til 1. december 1986 og sammen med Vernante Pennitalia fra 11. maj 1983 til 1. december 1986 ved aftaler og samordnet praksis om priserne på bilglas til Fiat-koncernen

c) Fabbrica Pisana, SIV og Vernante Pennitalia medvirkede fra 1. januar 1982 til 30. juni 1987 ved aftaler og samordnet praksis om fordeling af kvoterne for leverancer af bilglas til Fiat-koncernen

d) Fabbrica Pisana og SIV medvirkede fra 1. januar 1983 til 1. maj 1986 ved aftaler og samordnet praksis og kvoter for leverancer af bilglas til Piaggio-koncernen

e) Fabbrica Pisana, SIV og Vernante Pennitalia medvirkede fra 1. januar 1982 til 31. december 1986 ved aftaler om indbyrdes handel med planglas med henblik på at opdele markedet.

Artikel 2

Fabbrica Pisana, SIV og Vernante Pennitalia har overtrådt EØF-Traktatens artikel 86, idet de har misbrugt deres kollektivt dominerende stilling ved at fratage kunderne muligheden for at skabe konkurrence mellem leverandørerne om priser og salgsbetingelser og ved at begrænse afsætningsmarkederne gennem fastsættelse af kvoter for bilglas:

a) Fabbrica Pisana, SIV og Vernante Pennitalia i perioden 1. juni 1983 til 10. april 1986 for konstruktionsglas

b) Fabbrica Pisana og SIV fra 26. oktober 1982 til 1. december 1986 og sammen med Vernante Pennitalia fra 11. maj 1983 til 1. december 1986 for priserne på bilglas til Fiat-koncernen

(1) EFT nr. L 326 af 13. 11. 1981, s. 32.

c) Fabbrica Pisana, SIV og Vernante Pennitalia fra 1. januar 1982 til 30. juni 1987 for leveringskvoter for bilglas til Fiat-koncernen

d) Fabbrica Pisana og SIV fra 1. januar 1983 til 1. maj 1986 for priser og leveringskvoter for bilglas til Piaggio-koncernen.

Artikel 3

Fabbrica Pisana, SIV og Vernante Pennitalia bringer omgående de i artikel 1 og 2 nævnte ovetrædelser til ophør (hvis dette ikke allerede er sket) og afstår i fremtiden fra at indgå lignende aftaler eller samordnet praksis om planglas, herunder udveksling af oplysninger, der normalt betragtes som forretningshemmeligheder, og som ville give dem mulighed for at kontrollere anvendelsen af udtrykkelige eller stiltiende aftaler eller enhver form for samordnet praksis vedrørende priser eller opdeling af markedet.

Artikel 4

For de i artikel 1 omhandlede overtrædelser pålægges der de i denne beslutning omhandlede virksomheder følgende bøder:

— Fabbrica Pisana SpA.: 7 000 000 ECU

— Societa Italiana Vetro-SIV: 4 700 000 ECU

— Vernante Pennitalia SpA.: 1 700 000 ECU.

Artikel 5

De i artikel 4 fastsatte bøder indbetales senest tre måneder efter meddelelsen af denne beslutning på følgende bankkonto:

a) konto nr. 9.130.707 — Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber
Bruxelles — ecu
(ved betaling i ecu)

Istituto Bancario S. Paolo di Torino
156, Piazza S. Carlo
I-10121 Torino

b) konto nr. 26952/018 — Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber
Bruxelles
(ved betaling i lire)

Cassa di Risparmio delle Provinca Lombarde
Via Monte di Pietà, 8
I-20121 Milano.

Bøden bærer automatisk rente fra udløbet af ovennævnte frist til den sats, der anvendtes af Den Europæiske Fond for Monetært Samarbejde ved dennes transaktioner i ecu den første arbejdsdag i den måned, hvor denne beslutning er vedtaget, forhøjet med treogethalvt point dvs. 11 %.

Sker betalingen i adressatens nationale valuta, omregnes beløbet efter den gældende kurs på dagen forud for indbetalingen.

Artikel 6

Denne beslutning er rettet til:

— Fabbrica Pisana SpA.
Direzione Generale
Via E. Romagnoli, 6
I-20146 Milano

— Societa Italiana Vetro-SIV SpA.
I-66050 S. Salvo (Chieti)

— Vernante Pennitalia SpA.
Corso Aurelio Saffi, 37
I-16128 Genova.

Udfærdiget i Bruxelles, den 7. december 1988.

På Kommissionens vegne

Peter SUTHERLAND

Medlem af Kommissionen

BILAG 1

1. Gennemsigtigt glas

(tons)

	1982	1983	1984	1985	1986
Produktion : Float (producenternes)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Trukket glas (Assovetros tal)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
I alt	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Import (Istat): Float	121 409	103 979	124 579	107 238	105 070
Trukket glas	39 644	42 666	50 134	40 396	61 370
I alt	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
− Eksport (Istat): Float	124 309	134 288	122 639	155 336	158 747
Trukket glas	5 901	5 982	14 087	16 513	8 182
A. Anslået forbrug	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Import ifølge Istat (float + trukket glas)	161 053	146 645	174 713	147 634	166 440
— Import fra Frankrig (1)	44 475	37 875	29 320	22 805	16 310
— De tre producenters import fra andre lande	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B. »Renset« import	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

2. Støbt glas

Produktion (producenternes tal)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Import (Istat)	39 080	34 689	57 937	58 707	66 876
− Eksport (Istat)	14 484	9 831	5 370	1 542	2 320
A. Anslået forbrug	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Import (Istat)	39 080	34 689	57 937	58 707	66 876
— Import fra Frankrig (1)	500	211	1 632	2 505	3 298
— De tre producenters import fra andre lande	[...]	—	—	[...]	[...]
B. »Renset« import	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

3. Planglas i alt (1 + 2)

Produktion	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Import	200 133	181 334	232 650	206 281	233 316
− Eksport	144 694	150 101	142 096	173 391	169 249
A. Anslået forbrug	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Import (Istat)	200 133	181 334	232 650	206 281	233 316
— Import fra Frankrig (1)	44 975	38 083	30 953	25 312	19 609
— De tre producenters import fra andre lande	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B. »Renset« import	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

(1) Importen fra Frankrig er trukket fra, fordi der i dette land kun findes to producenter, Saint-Gobain og Boussois, der er henholdsvis Fabbrica Pisanas moderselskab og Vernante Pennitalias søsterselskab. Importen fra disse to franske selskaber har i de fleste tilfælde været bestemt til de italienske producenter. I de tilfælde, hvor de franske selskaber har solgt produkterne direkte på det italienske marked, er det ikke sket i konkurrence med de italienske producenter.

BILAG 2

1. Markedet for konstruktionsglas

(tons)

	1982	1983	1984	1985	1986
Afsætningen af float og trukket glas på det italienske marked ifølge GEPVP (1)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
– FP's, SIV's og VP's eget forbrug af glas til bilindustrien	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Markedet for float og trukket glas i alt	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Anslået forbrug af støbt glas (bilag 1, punkt 2) (2)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Samlet marked	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
FP's, SIV's og VP's samlede afsætning af konstruktionsglas	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %
Vetrocokes markedsandel	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] % (3)
De italienske producenters markedsandele (2)	± 84 %	± 82 %	± 79 %	± 84 %	± 77 %

(1) Der er anvendt tal fra GEPVP, da disse er mere pålidelige end Assovetros. GEPVP's tal vedrører nemlig udelukkende afsætningen, der kan anvendes ved beregningen af markedsandele, medens Assovetros tal omfatter både afsætning og lagre.

(2) Da GEPVP ikke offentliggør tal for støbt glas, har det været nødvendigt at anvende Assovetros tal for dette produkt, som anført i bilag 1. Da disse tal omfatter lagre opstår der, især for 1985 og 1986, en række forskelle, der dog ikke er væsentlige, i importen, som den fremgår af denne tabel og tabellen i bilag 1.

(3) I 1986 blev Vetrocoke overtaget af SIV som datterselskab. Dets markedsandele for 1986 skal derfor medregnes til SIV's.

2. Markedet for glas til bilindustrien

(1 000 m²)

	1982	1983	1984	1985	1986
FP's, SIV's og VP's afsætning + import	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
FP's, SIV's og VP's samlede markedsandel	95 %	95 %	95 %	94,5 %	95 %

BILAG 3

Priser — Tidspunkter for underretning af kunderne (i parentes ikrafttrædelsestidspunkterne)

Klart konstruktionsglas						Farvet konstruktionsglas					
Fabbrica Pisana		SIV		Vernante		Fabbrica Pisana		SIV		Vernante	
26. 6. 1981	(25. 7. 1981)	14. 7. 1981	(14. 9. 1981)	1. 9. 1981 (annulleret)	(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)	begynder at sælge farvet glas	
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)	februar 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 anførte i sit svar (side 43), at prisforhøjelsen blev meddelt ved telegram ; der var dog ikke vedføjet nogen kopi af telegrammet, og der var heller ikke blevet fremlagt en sådan under kontrolundersøgelserne.
(2) Fabbrica Pisana anførte i sit svar (side 43), at prisforhøjelsen blev meddelt ved telegram og vedføjede en kopi deraf (bilag 16). Kopien af dette telegram, der ikke har noget poststempel fra afsendelsesstedet, er foroven dateret 19. oktober og er forneden ved siden af afsenderens underskrift dateret 21. oktober 1985, hvilket svarer til bestemmelsesstedets poststempel.

BILAG 4

Oversigt over de største italienske grossister og deres inddeling i kategorier

Fabbrica Pisanas skøn for 1986 over de italienske og udenlandske producenters samlede køb — i tons/år (bilag 12 til FP's svar)			Inddeling i kategorier hos FP — SIV — VP					
Grossisternes navn	Samlet køb	% stigende	1985			1986		
			FP	SIV	VP	FP	SIV	VP
1. Vitarelli (G) (1)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2. Gruppo Sangalli (FG) (2)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
3. Socover (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
4. SAVAS (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
5. Salento (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
6. Marchigiana (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
7. Laborvetro (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
8. D'Adda/Multiglass/Sacilese (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
9. Checchin (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
10. Foschi (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
11. VIC (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
12. Riccardi (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
13. Co. Vetro (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
14. Laziale/Vetralcomi (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
15. Cilvea (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
16. Vetro Brianza (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
17. IVAD (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
18. Bini Vetro (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
19. Tortorici-Fanara (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
20. Covel (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
21. Barbato (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
22. ISV (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
23. Camaeti (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
24. IVAM (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
25. ILVA (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
26. D'Amico (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
27. Callipo (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
28. G.V.A. Valentini (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
29. Sicilglass (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
30. Marotta (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
31. Versari (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
32. VAM Restelli (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
33. Marafiotti (ukendt)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
34. Longoni (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
35. Piavevetro (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
36. Scordino (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
37. Ravera (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
38. Sardavetri (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
39. Landi (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
40. Nova Vetro (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
41. Rubei/Tekne (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
42. Cafiero (FG)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
43. Covet (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
I alt	303 600							

(1) G = grossist.
(2) FG = forarbejdende grossist.

BILAG 5

Tidspunkter for ændring af kundeklassificeringen

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