II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 26. november 1986

vedrørende en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85 (IV/31.204 — MELDOC)

(Kun den nederlandske tekst er autentisk)

(86/596/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 Portugals og Spaniens tiltrædelse, særlig artikel 3 og 4,

under henvisning til Rådets forordning nr. 26 af 4. april 1962 om anvendelse af visse konkurrenceregler inden for produktion og handel med landbrugsvarer [2], ændret ved forordning nr. 49 [3], særlig artikel 1 og 2,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 25. september 1985 om at indlede en procedure i denne sag,

efter at have givet de pågældende virksomheder lejlighed til at fremsætte deres bemærkninger til de af Kommissionen fremførte klagepunkter i overensstemmelse med artikel 19, stk. 1, i forordning nr. 17 og med 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 [4],

efter høring af Det rådgivende Udvalg for Monopol- og Kartelspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

I. SAGSFREMSTILLING

A. Parterne

(1) Parterne i denne sag er følgende:

— Melkunie Holland BV (»MU«)

— Coöperatieve Melkproduktenbedrijven »DOMO-Bedum« GA (»DOMO«)

— Verenigde Coöperatieve Melkindustrie »Coberco« BA (»Coberco«)

— DMV Campina BV (»Campina«)

— Menken Landbouw BV (»ML«).

(2) Parterne hører alle til den nederlandske mejeriindustri. De har hver især et individuelt produktsortiment, der afviger fra de andres, og som er blevet fastlagt under påvirkning af den geografiske beliggenhed, den organisatoriske struktur og selskabets strategi. De fire første selskaber er andelsselskaber, medens det femte selskab, ML, er et ikke-børsnoteret aktieselskab. Alle parterne eksporterer deres produkter i større eller mindre omfang.

B. Produkterne og markedet

(3) De pågældende produkter er flydende mælk og flydende mejeriprodukter, både friske og langtidsholdbare produkter som defineret i de terminologiforskrifter, som Produktschap voor Zuive (Kontoret for Mælk og Mejeriprodukter) fastsatte i 1958. Denne definition omfatter ikke kondenseret mælk, men derimod fløde og yoghurt. I denne beslutning afgrænses alle markedsandelene på grundlag af den her fastlagte definition.

[1] EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.
[2] EFT nr. 30 af 20. 4. 1962, s. 293/62.
[3] EFT nr. 53 af 1. 7. 1962, s. 1571/62.
[4] EFT nr. 127 af 20. 8. 1963, s. 2268/63.

(4) Markedsstrukturen for mejeriprodukter i Nederlandene har ligesom i andre medlemsstater ændret sig markant inden for de sidste tyve år. Disse ændringer vedrører både udbud og efterspørgsel på markedet. Mejeriindustrien i Nederlandene er ligesom i andre lande velorganiseret og er repræsenteret i en lang række offentlige institutioner.

(5) Traditionelt udgjorde leverandørerne en lang række regionale selskaber. Den fælles markedsordning, der etableredes ved Rådets forordning (EØF) nr. 804/68 [1], samt innovation og en øget koncentration inden for detailhandelen har imidlertid resulteret i virksomhedsovertagelser og fusioner på regionalt plan både mellem andelsselskaber og ikke-børsnoterede aktieselskaber.

(6) I 1960 var der i Nederlandene 247 anlæg til behandling af flydende mælk. Dette antal er i årenes løb gradvis faldet til 39 anlæg i 1984. Antallet af mejerier — hvoraf nogle har mere end ét behandlingsanlæg — der behandlede mindre end 60 000 tons mælk, var i 1984 14, der tilsammen havde en markedsandel på 10,95 %. Disse mejeriers samlede produktion androg 184 000 tons i 1984. De resterende 89,05 % produceres af fem mejerier, der i 1984 havde en samlet produktion på 1 496 000 tons. Der er fire store andelsselskaber tilbage. Herudover findes der en række mindre andelsselskaber og ikke-børsnoterede aktieselskaber. De fire største andelsselskaber er MU, Campina, Coberco og Noord Nederland (som DOMO er en del af).

(7) Levering af mælk og mælkeprodukter ved døren var tidligere den mest almindelige distributionsform, men den er nu faldet til ca. 20 %. Siden 1970 er de store supermarkedskæder tiltaget i betydning, og disses salg tegner sig for omkring 75 % af distributionen. En vigtig faktor, der har bidraget til denne udvikling, er, at lovgivningen nu tillader salg af mælk i supermarkeder. Disse store detailsalgsforretninger har normalt nationale og internationale forgreninger, hvilket navnlig har betydning i relation til langtidsholdbar mælk, der ifølge sin natur kan transporteres over lange afstande. Markedskoncentrationen på denne del af markedet, fremgår af den omstændighed, at to supermarkedskæder har mere end 50 % af markedet.

(8) Selv om den nederlandske befolkning er vokset betydeligt inden for de sidste 20 år, er det samlede forbrug af mælk kun steget meget lidt. Produktsortimentets sammensætning har ændret sig betydeligt: forbrugerne vælger nu i højere grad mælkeprodukter og langtidsholdbar mælk, medens den nederlandske forbruger traditionelt primært har været interesseret i frisk mælk.

(9) Udviklingen i produktionsmønstret siden 1960 fremgår af følgende oversigt:

(× 1 000 tons)

Produkter	1961	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984
Friske produkter	1 363	1 357	1 346	1 340	1 351	1 370	1 373	1 381
Langtidsholdbar mælk og mælkeprodukter	247	283	360	420	439	459	467	458
Gårdmælk	334	260	225	150	140	140	140	140
	1 944	1 890	1 931	1 910	1 930	1 969	1 980	1 979

Den udvikling, som har fundet sted i Nederlandene siden 1950 med hensyn til det daglige mælkeforbrug per person (målt i gram) fremgår af følgende oversigt:

(gram)

År	Konsummælk	Mælkeprodukter	I alt
1950	517	56	573
1955	477	76	553
1960	397	84	481
1965	330	93	423
1970	280	112	392
1975	254	124	378
1980	236	126	362
1983	229	138	367
1984	230	134	364

(10) Den udvikling, der fremgår af oversigten ovenfor, har bevirket, at markedsvilkårene har ændret sig til fordel for efterspørgslen, dvs. de store distributionsselskaber, som opererer både nationalt og internationalt. Store omkostninger i forbindelse med reorganisation, virksomhedskoncentration og investeringer i ny teknologi har resulteret i overkapacitet på et marked, der er præget af hård konkurrence mellem mælkeproducenterne i kampen om at vinde indpas hos de store supermarkeder.

Import

(11) Allerede i 1970 importerede Nederlandene mælk fra Belgien. Importen fra Tyskland begyndte nogle

[1] EFT nr. L 148 af 28. 6. 1968, s. 13.

få år senere. Nedenstående tabel viser den udvikling, der har fundet sted i perioden 1971 til 1983 for så vidt angår importen fra Belgien og Tyskland.

TABEL 1

Belgien

(× 1 000 kg)

År	NIMEXE 1983			I alt
	04.01-11 (1)	04.01-21 (2)	04.01-25 (3)	
1971				4 861
1972				26 247
1973	6 612	23 234	26 230	57 076
1974	2 982	14 994	26 649	44 625
1975	5 759	17 710	42 810	66 279
1976	7 217	27 887	57 174	92 278
1977	7 019	33 355	60 582	100 956
1978	4 632	31 924	56 932	93 488
1979	6 487	23 675	77 310	107 472
1980	7 468	20 856	91 833	120 157
1981	7 484	24 022	106 065	137 571
1982	11 816	16 737	105 951	134 504
1983	9 816	15 636	106 075	131 527

TABEL 2

Tyskland

(× 1 000 kg)

År	NIMEXE 1983			I alt
	04.01-11 (1)	04.01-21 (2)	04.01-25 (3)	
1976	339	53	1 048	1 440
1977	246	26	697	969
1978	331	27	973	1 364
1979	12 698	68	451	13 217
1980	10 158	38	514	10 647
1981	13 114	1 530	9 174	23 818
1982	16 519	6 452	23 322	46 293
1983	24 560	2 774	20 949	48 283

(1) 04.01-11 : — yoghurt, kærnemælk, koaguleret mælk, syrnet mælk.

(2) 04.01-21 : — skummetmælk.

(3) 04.01-25 : — sødmælk og letmælk.

Regler om mindstepriser

(12) Flydende mælk er et af de produkter, som der er fastsat mindstepriser for i Nederlandene. Ansvaret for fastlæggelsen af mindstepriser er ved kongeligt dekret af 2. marts 1973 (1) blevet delegeret til det såkaldte Produktschap voor Zuive, et halvoffentligt organ, hvor begge mejeriindustriens parter er repræsenteret. Mindsteprisen gælder i relation til den endelige forbruger : skummetmælk og letmælk, der er pasteuriseret og emballeret i et nederlandsk mejeri, må ikke sælges til den endelige forbruger til en pris, der ligger under mindsteprisen. Denne pris var sat så høj, at import blev attraktiv. For så vidt angår anden mælk end den ovenfor nævnte pasteuriserede mælk gælder der et andet prissystem. Steriliseret skummetmælk og letmælk samt importeret mælk må ikke sælges til den endelige forbruger til en pris, der er lavere end købsprisen pr. liter plus en margen på 0,08 hfl. plus moms af de to produkters samlede pris.

(13) Mindstepriserne justeres to eller tre gange om året på grundlag af udviklingen i råvarepriserne og andre omkostninger. Mindsteprisen for standardiseret og emballeret frisk sødmælk med et fedtindhold på 3,2 % blev med virkning fra 13. marts 1973 fastsat til 0,69 hfl. pr. liter. De efterfølgende prisjusteringer var et resultat af forskellige faktorer, blandt hvilke kan nævnes en stigning i råvarepriserne, EF-myndighedernes interventionspriser og momsforhøjelse. Udviklingen med hensyn til mindsteprisen viser, at denne pris steg langsommere end de generelle leveomkostninger. At mindsteprisen blev nedsat to gange, den 13. september og 18. oktober 1983, skyldtes beslutninger, som mejeriindustrien selv havde truffet.

Den lille Meldoc-organisation

(14) På denne baggrund tog tre selskaber i 1974 initiativet til at indlede et samarbejde. De dannede i forening det såkaldte lille Meldoc-kartel. MU, DOMO og Coberco indgik aftalen den 24. september 1974. Deres samarbejde skulle kun finde sted på nationalt plan. I henhold til aftalen, der blev anmeldt til og godkendt af de nederlandske myndigheder, skulle salget af flydende mælk og mejeriprodukter reguleres ved hjælp af en kvotaordning. Kvoterne skulle justeres med periodiske mellemrum, og der var opstillet regler for, hvorledes man skulle forholde sig, dersom det faktiske salg divergerede fra de tildelte kvoter. Det andet hovedelement i aftalen var en ordning, hvorefter indtægterne fra leverancer til små detailforhandlere blev samlet i en pulje. Der blev nedsat to udvalg hver bestående af tre medlemmer samt et administrativt udvalg, der skulle administrere aftalen, ligesom der også blev nedsat et kommercielt udvalg, der skulle fastlægge regler med henblik på samordning af salget.

(15) De tre partnere tegnede sig i 1974 for ca. 45 % af den nederlandske konsummælkindustri, hvilket svarede til 39 % af det samlede salg på det nederlandske marked.

(16) Importen til Nederlandene af belgisk langtidsholdbar mælk på plastikflaske begyndte allerede omkring 1970. Ingen af Meldocs medlemmer havde de faciliteter, der var nødvendige for at fremstille mælk af denne type. De fulgte imidlertid nøje

(1) Staatsblad 52.

den udvikling, der fandt sted med hensyn til langtidsholdbar mælk på plastikflaske, herunder den belgiske import af produkter, hvis pris lå under prisen for frisk mælk produceret i Nederlandene. For at få kontrol med det nederlandske marked for langtidsholdbar mælk på plastikflaske indgik de tre Meldoc-partnere den 15. januar 1975 en aftale i Deventer med virksomheden De Volharding WA, Nijkerk »Volnij«, i henhold til hvilken Volnij fik eneret på at fremstille langtidsholdbar mælk af deres mælk til det nederlandske marked. Til gengæld skulle Meldoc-medlemmerne deltage i vedtagelsen og gennemførelsen af beslutninger i Volnij, og virksomheden skulle drives for medlemmernes fælles regning. Meldoc påtog sig at levere sødmælk til Volnij til rimelige priser. Aftalen blev ændret i december 1977, og Volnijs enefremstillingsret blev begrænset. Over en vis grænse kunne Meldocs medlemmer selv frit producere mælk på plastikflaske eller opkøbe leverancer fra tredjemand. I 1981 blev Volnij sluttet sammen med Coberco.

Den store Meldoc-organisation

(17) Den store Meldoc-organisation er resultatet af en sammenslutning mellem den lille Meldoc-organisation og Campina og ML, og udvidelsen var grundigt forberedt i et memorandum af 27. januar 1978 med titlen »Arbejdspapir vedrørende samarbejdet mellem Meldoc, Campina og Menken Landbouw om salget af flydende mælk i Nederlandene«. Der var i memorandummet opregnet en række træk, der kendetegner det nederlandske marked for flydende mælk som f. eks. den fortsatte priskonkurrence og de højere rabatter, den stigende koncentration i detailhandelen og de ændrede distributionsmønstre, stagnationen i salget af flydende mælk og de belgiske leverandørers stadig stærkere stilling.

(18) Der blev i arbejdspapiret særlig peget på en række fordele ved et samarbejde, som f.eks. muligheden for at iværksætte fælles aktioner, herunder »samlede modtræk mod en resterende konkurrence, og fælles infiltrering over grænserne«. Det ville ifølge arbejdspapiret også være en fordel at svække aftagernes position, idet disse i så fald ikke længere ville kunne spille deres leverandører ud mod hinanden ved at søge at opnå bedre priser. En anden fordel ved samarbejdet, der blev nævnt i papiret, var, at de indenlandske og udenlandske konkurrenter ville få vanskeligere ved at opnå, opretholde og styrke deres stilling på markedet.

Arbejdspapiret indeholder på s. 13 en passage, hvor magtaspektet over for aftagerne blev nævnt som det mest afgørende aspekt af samarbejdet. Samarbejdet skulle være så lidet iøjnefaldende som muligt for detailhandlerne og de endelige forbrugere. Udenlandsk indtrængen på det indenlandske marked for frisk mælk kunne imidlertid betyde, at denne strategi måtte ændres.

Det hed videre i dokumentet: »Det står allerede klart, at den stigende koncentration inden for detailhandelen og yderligere udenlandsk indtrængen på det indenlandske marked vil øge behovet for yderligere samarbejde inden for mejeriindustrien.«

(19) De i ovennævnte arbejdspapir anførte træk af markedssituationen blev anført som begrundelse for at indgå en »kartelaftale«. At de fremtidige partnere var klar over, at deres samarbejde ville give anledning til indvendinger fra et EF-synspunkt fremgår af et særskilt kapitel i arbejdspapiret om fordele og ulemper ved et samarbejde med henblik på regeringen og EF.

På et møde den 27. februar 1978 blev emnet udenlandsk import drøftet, og der var enighed om, at der skulle gøres forsøg på at arrangere drøftelser af emnet med belgiske producenter. Det hedder i et memorandum affattet på et eller andet tidspunkt i maj/juni 1979: »Strategigruppen besluttede den 19. december 1978 efter drøftelse af et års varighed at anse det fjerde udkast til samarbejdsaftalen som bindende«. (Aftalens egentlige navn er »Den grundlæggende samarbejdsaftale vedrørende mejeriindustri«; kvotaordningen fik tilbagevirkende kraft indtil 25. december 1977).

(20) Aftalerne om samarbejde mellem den lille Meldoc-organisation og Campina og ML med henblik på dannelse af den store Meldoc-organisation blev nedfældet i »Den grundlæggende samarbejdsaftale inden for mejeriindustrien« (i det følgende benævnt »den grundlæggende aftale«).

(21) I henhold til den grundlæggende aftale skulle parterne føre en fælles afsætningspolitik, hvorefter de kollektivt skulle fastsætte deres politik for priser og salgsbetingelser for flydende mælk og mejeriprodukter. For fortsat at være konkurrencedygtige skulle parterne også i henhold til den grundlæggende aftale sigte mod at holde deres kostpriser så langt nede som muligt. Med dette for øje skulle de føre en fælles produktions- og distributionspolitik, hvorefter man skulle deles om produktionen, der skulle ske en samordning og koncentrering af indkøbene, og standardisering og udveksling af produkter skulle fremmes. Medlemmerne delte omkostningerne til det Meldoc-kontor, der var centrum for kartellets virksomhed.

Parterne skulle søge at koncentrere deres salg om det område, hver enkelt havde fået tildelt. Salgsområderne, som i grove træk fulgte grænserne mellem provinserne, var angivet på et kort, der blev vedlagt aftalen. Det var udtrykkelig angivet, at hver enkelt part over for de andre parter var forpligtet til at beskytte sin omsætning mod tredjemand.

Der var også i den grundlæggende aftale fastsat kvoter på grundlag af parternes salg i 1977. Kvoterne kunne tilpasses fra tid til anden afhængigt af det faktiske salg. Kvoter eller en del af kvoterne kunne overføres til en anden part, men skulle først tilbydes alle parterne kollektivt. En part, der overskred eller ikke opfyldte sin kvota, skulle betale eller fik kompensation. Disse kvotaordninger var nedfældet i en supplerende aftale til den grundlæggende aftale. Kvotaaftalen blev undertegnet for seks år fra 25. december 1977 indtil udgangen af 1983 eller deromkring med mulighed for forlængelser for et år ad gangen. Parterne kunne trække sig ud med et års varsel.

Meldoc-organisationens markedsandel steg fra 68 % i 1978 til over 90 % i 1983. Den større markedsandel skyldes hovedsagelig yderligere virksomhedsovertagelser og fusioner.

Der blev oprettet en bestyrelse, hvor hver part var repræsenteret af det medlem af sit personale, der havde det endelige ansvar for salgspolitikken vedrørende flydende mælk. Bestyrelsen var i henhold til den grundlæggende aftale ansvarlig for gennemførelse og håndhævelse af denne og kunne indgå nye supplerende aftaler. Bestyrelsens vedtægter var nedfældet i en supplerende aftale til den grundlæggende aftale. Den grundlæggende aftale blev aldrig underskrevet af de fem Meldoc-partnere og skulle af denne grund ikke anmeldes til de nederlandske myndigheder i henhold til konkurrenceloven (artikel 2 i Wet Economische Mededinging). Ved indgåelsen af aftalen repræsenterede de fem parter en markedsandel på 68 %, der steg til mere end 90 % i 1983.

(22) Både Campina og ML har erklæret, at de ikke havde nogen anden mulighed end at tilslutte sig Meldoc. ML har under henvisning til markedsudviklingen gjort gældende, at selskabets eksistens ville have været truet, hvis det ikke havde benyttet lejligheden til at gå ind i samarbejdet i Meldoc. Campina har hævdet, at en af dette selskabs vigtigste grunde til at slutte sig til Meldoc var dets manglende evne til at imødegå konkurrencen fra den lille Meldoc-organisation, når denne samarbejdede med Volnij, som sammen med Campina til sidst var den eneste tilbageblevne nederlandske leverandør af langtidsholdbar mælk på plastikflaske. Denne type mælk. var langt vigtigere i den sydlige del af landet, hvor den havde en andel på 35 % af det samlede marked for konsummælk, end i den øvrige del af Nederlandene, hvor dens andel var 8 %. Det var navnlig vanskeligt at imødegå konkurrencen fra Volnij, da dette selskab blev støttet af Meldoc. Campina var ligeledes udsat for konkurrencen fra de belgiske mælkeleverandører, der havde en stor markedsandel (ca. 20 %), medens denne kun var ca. 3 % i resten af Nederlandene. Disse forhold tvang i forbindelse med interne problemer i selskabet af mere strukturmæssig art Campina til at slutte sit til Meldoc i stedet for at stå alene. Campina har erklæret, at selskabet ved tiltrædelsen af Meldoc ikke var klar over, at denne form for samarbejde kunne give anledning til problemer i henhold til EF's konkurrenceregler. Kommissionens kopi af ovennævnte arbejdspapir, der kom den i hænde under kontrolundersøgelsen af Campinas forretningssted, efterlader imidlertid det indtryk, at dette ikke var tilfældet. På side 7, hvor der nævnes juridisk rådgivning vedrørende spørgsmål i forbindelse med konkurrencereglerne, er der en håndskreven bemærkning, der lyder som følger:

»Kvoter et et farligt emne. Tilintetgør alt. Behold én kopi. Foretag en grundig eftersøgning. Hav et hemmeligt arkiv per firma«.

Den grundlæggende aftales funktion

(23) Aftalen skal ses i lyset af ovennævnte markedsudvikling og på baggrund af parternes generelle målsætning. Som det er blevet påvist ovenfor, herskede der enighed blandt de nederlandske mælkeproducenter i Meldoc vedrørende den samordnede reaktion på den trussel, som importen fra andre medlemsstater udgjorde for deres stilling på markedet. Aftalen må derfor ses i sammenhæng med arbejdspapiret (se afsnit 17, stk. 19) og andre dokumenter som f.eks. det memorandum, der citeres i afsnit 17, og hvori det anføres, at et af de oprindelige formål med kartellet var at beskytte det nederlandske marked mod import af udenlandsk mælk.

(24) Den store Meldoc-organisation omfattede mange udvalg og arbejdsgrupper. Fra 1978 indtil slutningen af juli 1984 fandt der omkring 175 møder sted, hvoraf hovedparten var møder i den kommercielle arbejdsgruppe vedrørende frisk mælk og i styringsgruppen for flydende mælk. Dagsordenerne omfattede en lang række spørgsmål vedrørende de samarbejdsområder, aftalen vedrørte.

(25) Importen fra Belgien af langtidsholdbar mælk blev drøftet i vidt omfang i Meldoc. I et memorandum af 18. februar 1980 blev der nævnt en række modforholdsregler, der eventuelt kunne anvendes

til at holde den belgiske import nede, f.eks. trusler om at gå ind på det belgiske marked for at opnå prisaftaler, som hovedsagelig ville være til fordel for Volnij og Campina (som på det tidspunkt var de eneste nederlandske producenter af langtidsholdbar mælk på plastikflaske). Andre ideer var at underminere fortjenstmargenen på mælk på plastikflaske i Belgien ved at tilbyde lavere priser fra Nederlandene for at skaffe sig en andel af det belgiske marked for langtidsholdbar mælk gennem salg af langtidsholdbar nederlandsk mælk i karton (selv om det måske skulle ske med tab), at henvende sig til nederlandske opkøbere af belgisk mælk, at prøve at opbygge salg af pasteuriseret mælk og mejeriprodukter (frisk mælk og friske mejeriprodukters markedsandel var på det pågældende tidspunkt under 10 % i Belgien), eller at erhverve en andel i et belgisk mejeri og »anvende den til at skabe forstyrrelser på markedet (både negativt og positivt)«.

Det anføres i referatet af mødet den 22. februar 1980 i styringsgruppen for flydende mælk under punkt 6 »Import fra Belgien af mælk på plastikflaske«, at den bedste fremgangsmåde var »yderligere at underminere fortjenstmargenerne for mælk på plastikflaske i Belgien ved at give lavere tilbud fra Nederlandene«, og det hed endvidere, at »der bør oprettes en fælles fond, og ansættes en uafhængig markedsføringsekspert, således at belgierne får så mange vanskeligheder, at de bliver til at tale med«.

(26) Meldocs medlemmers opfattelse af, at det var i deres fælles interesse at gøre noget for at mindske belgiernes andel af det nederlandske marked kom også til udtryk i et memorandum af 2. maj 1980 med titlen »Nogle »headlines« vedrørende salget af mælk på plastikflaske«. Det bestemtes i ovennævnte memorandum af 2. juni 1980, at eventuelle omkostninger i forbindelse med udvidelsen af den nederlandske produktion af langtidsholdbar mælk på plastikflaske skulle bæres i fællesskab.

Drøftelsen blev afsluttet på mødet den 6. juni 1980 i styringsgruppen for flydende mælk, hvor det blev besluttet at søge at fastfryse det belgiske salg i Nederlandene. Meldoc ville selv søge at sikre sig tilvæksten inden for det pågældende markedsområde. Der var enighed om en samlet aktion for at tiltrække den forventede vækst på 0 til 15 mio liter om året gennem enten salgsforpligtelser eller ved at bære tabet i fællesskab.

(27) I 1981 skete den første import af UHT-langtidsholdbar mælk fra Tyskland. Man mente, at UHT-mælk i det lange løb ville skubbe langtidsholdbar mælk på plastikflaske ud, og at udenlandske leverandører ville få en stigende andel af markedet for langtidsholdbar mælk. Meldoc-gruppen frygtede, at denne tendens på længere sigt ville skade deres egen stilling på markedet for frisk mælk og friske mejeriprodukter. Der opnåedes derfor enighed om, at de selv ville foretage særlige leverancer af UHT-mælk. Drøftelserne af de arrangementer, der skulle træffes, havde som udgangspunkt, at de målsætninger, som partnerne oprindeligt var blevet enige om, skulle bibeholdes. Disse målsætninger er formuleret således i et dokument af 29. december 1982:

»a) forsvar af fortjenstmargenerne for pasteuriseret mælk

b) beskyttelse mod, at udenlandsk, langtidsholdbar mælk gør yderligere indhug i markedet

c) på længere sigt (når der er opbygget et betydeligt salgsvolumen) bestræbelser på at nå frem til en afbalanceret fordeling af produktionen, således at der ikke behøver at ske finansiel kompensation.«

(28) I henhold til aftalen skulle leverandører af UHT-mælk kompenseres af de øvrige medlemmer for tab, de led. Forskellen mellem salgsprisen ex lager og en aftalt »Meldoc-kostpris« blev samlet i en pulje, som blev fordelt mellem medlemmerne efter følgende procentsatser: Melkunie 26 %, DOMO 16 %, Coberco 22 %, Campina 29 % og ML 7 %. Det blev aftalt, at Melkunie skulle lægge penge ud for at kompensere de øvrige leverandører, indtil regnskabet var afsluttet. Ordningen omfattede UHT-sødmælk og kakaoskummetmælk (memorandum af 1. februar 1982).

(29) Tabene på Campinas leverancer af UHT-mælk til Aldi (en stor tysk supermarkedskæde, der også har forretninger i Nederlandene) androg i 1982 i alt 947 858 hfl. For 1983 var tallene for leverancerne af UHT-mælk fra Campina og Coberco til Aldi og fra ML til Edah en supermarkedskæde som følger:

(i hfl.)

	Fra Campina til Aldi	Fra Coberco til Aldi	Fra ML til Edah
MU	16 490	261 426	172 509
DOMO	4 639	160 828	106 160
Coberco	6 451	221 207	145 970
Campina	7 080	291 590	192 414
ML	4 028	70 384	46 445
I alt	38 688	1 005 435	663 498

(30) Resultatet af Meldocs ønske om at beskytte sit salgsvolumen mod udenlandske leverandører er beskrevet som følger for årene 1980 til 1982 i et notat af 24. oktober 1983:

»I de pågældende år fulgte vi en politik, der gik ud på at erstatte importen af mælk på plastikflaske med UHT-mælk i karton. En politik, som ikke var uden resultater, selv om den kun kunne gennemføres ved hjælp af en kraftig prissænkning. Et af de vigtigste motiver for denne politik var at give Belgien og Tyskland så få muligheder som muligt for at gøre indhug i markedet for frisk mælk, hvor vi var sårbare på grund af høje priser.«

På et møde i Meldocs arbejdsgruppe vedrørende langtidsholdbar mælk den 5. maj 1983 blev resultaterne af den fælles politik for langtidsholdbar mælk opsummeret som følger:

»Vi kan sige, at navnlig belgierne i vidt omfang har tabt terræn. Hvis stigningen i salget til Aldi medtages, er tyskerne heller ikke gået ram forbi. Konklusionen — efter drøftelserne — er, at der i det kommende år vil være behov for kapacitet til ca. 100 til 125 mio liter UHT-mælk i karton.«

(31) Intensive konsultationer mellem Meldocs medlemmer fandt også sted i de kommercielle arbejdsgrupper. Der blev ikke kun udvekslet oplysninger om langtidsholdbar mælk, men også om frisk mælk og friske mejeriprodukter. I et dokument af 24. maj 1982 hedder det om Meldocs almindelige politik, at partnerne ved fastsættelsen af prisniveauerne skulle tage hensyn til hinandens stilling. De foreslåede priser blev i virkeligheden drøftet i alle enkeltheder af arbejdsgrupperne. Det fremgår af referatet af det 11. møde i styringsgruppen vedrørende flydende mælk under punkt 3 vedrørende liste nr. 55 over arbejdsgruppens konklusioner, at »der traditionelt har været gennemført egentlige konsultationer vedrørende tilbud til hinandens kunder.« Det sidste eksempel, der skal nævnes på de detaljerede drøftelser om pristilbud, er liste nr. 15 over konklusionerne på mødet den 17. januar 1984 i arbejdsgruppen vedrørende langtidsholdbar mælk og frisk mælk. Flere store kunder og udviklingen i de priser, der er blevet tilbudt dem, drøftes efter tur.

(32) I 1983 skete der det, som Meldoc-gruppen havde frygtet i mange år: der indledtes import af frisk mælk. Det strategiske udvalg blev indkaldt til et særligt møde den 29. juli for at drøfte spørgsmålet om import af frisk mælk. I mødereferatet er formandens redegørelse for situationen opsummeret som følger:

»Den høje fortjenstmargen for flydende mælk i Nederlandene gør det attraktivt for den udenlandske konkurrence (navnlig fra Belgien og Tyskland) at gå ind på dette marked«.

Der nævnes en række eksempler på belgisk og tysk import. Den importerede mælk er af en kvalitet, som forbrugeren kan acceptere, og sælges under den nederlandske minimumsforbrugerpris.

(33) Før og efter mødet den 29. juli 1983 blev der truffet en række særlige foranstaltninger for at dæmme op for importen af frisk mælk. Disse foranstaltninger drøftes nedenfor, hvor der vil blive henvist til et memorandum fra Meldoc-kontoret af 24. oktober 1983 med titlen »Nogle kendsgerninger og baggrundsoplysninger om prisnedsættelserne den 12. september og 17. oktober 1983«, hvori situationen og de foranstaltninger, der blev truffet som følge af denne, blev beskrevet. Så vidt Kommissionen har kunnet fastslå, bestod disse foranstaltninger i at overtale Ziko [1] til ikke at importere frisk mælk fra Vesttyskland, henvendelser til belgiske leverandører for at få dem til at indstille deres leverancer til nederlandske kunder og »dumping« af mælk på det belgiske marked.

(34) Da Ziko var utilfreds med de rabatter, selskabet fik af MU, begyndte det at forberede en afprøvning af sødmælk og letmælk fra Tyskland. I et notat fra MU's salgspersonales 151. møde den 28. marts 1983 erkendtes det, at der var risiko for, at denne idé ville brede sig til andre kunder, der også var på udkig efter import fra Tyskland. Man henvendte sig flere gange til den potentielle tyske leverandør, og MU gjorde det klart, at leverancer af sødmælk og letmælk til det nederlandske marked ville lægge pres på de store nederlandske mejeriers fortjenstmargener.

(35) Ziko-sagen blev drøftet ved flere Meldoc-møder som f.eks. møderne den 6. maj og 3. juni 1983 i styringsgruppen for flydende mælk. Det fremgår klart af referaterne af de forskellige møder, at der i Meldoc var enighed om at søge at forhindre Ziko i at indlede en import fra Tyskland.

[1] Ziko er et handelsselskab, hjemmehørende i Eindhoven, der optræder som central indkøbsoganisation for mælk og mejeriprodukter for sine medlemmer.

(36) MU indgik en flerårig kontrakt med Ziko om frisk mælk og mejeriprodukter. Den første klausul i kontrakten lyder således :

»Samtlige anførte medlemmer af ZIKO lover at aftage det grundlæggende sortiment af frisk mælk og friske mejeriprodukter fra Melkunie Holland til alle deres salgssteder«.

At det udtrykkelige formål med kontrakten med Ziko var at forhindre import understreges af følgende passage fra Meldoc-kontorets memorandum af 24. oktober 1983 : »I mellemtiden truede Ziko-gruppen med at importere fra Tyskland. Ved at give en ekstra rabat fik vi selskabet til at undertegne en flerårig købekontrakt.«

(37) Zikos potentielle tyske leverandør, Naarmann, havde modtaget emballagemateriale til brug for leverancerne til Ziko. MU forklarede i en skrivelse til Kommissionen, at efter at Ziko havde besluttet ikke at aftage frisk letmælk eller sødmælk fra Naarmann, godtgjorde MU Ziko de beløb, der var blevet udbetalt Naarmann for emballagen. Disse omkostninger blev fordelt mellem Meldocs medlemmer. Regnskabet for 1983 indeholder en post på 26 289 hfl. for »godtgørelse papir Tyskland«, som blev fordelt imellem dem.

»Dumping« (1) i Belgien

(38) Henimod slutningen af maj 1983 begyndte Edah at sælge frisk importeret sødmælk og letmælk i en lang række af sine butikker i den sydlige del af Nederlandene. Sødmælken fra Belgien blev solgt til 0,10 hfl. mindre per liter end nederlandsk sødmælk. Meldoc prøvede derefter tre gange uden held at få de belgiske leverandører til at indstille deres leverancer. Det anføres i memorandummet af 24. oktober 1983, at de belgiske leverandører i begyndelsen viste nogen interesse, men senere blev det på grund af uoverensstemmelser besluttet, at det ikke tjente noget formål med fortsat at forsøge.

(39) I løbet af sommeren steg importen af belgisk mælk fortsat. I en interimsrapport udfærdiget af MU den 27. september 1983 blev det bemærket, at man ikke kunne acceptere, at der skete import af frisk mælk, og at man tabte markedsandele. To dage senere, den 29. september, blev der afholdt et interimsmøde i styringsgruppen om den stigende import. Man drøftede forskellige foranstaltninger med henblik på at begrænse importen. Det blev bl. a. besluttet, at Campina skulle opkøbe 10 mio kg mælk i Belgien for at få de belgiske leverandører til at gå til forhandlingsbordet.

(40) I et skriftligt internt MU-notat af 29. september 1983 hed det, at der var indgået en række aftaler vedrørende den belgiske import, heriblandt en aftale om »dumping« af langtidsholdbar mælk i Belgien. Partnerne afsatte 10 mio liter mælk på plastikflaske og 5 mio liter mælk i karton hertil.

Formålet med alt dette var at trykke de belgiske fortjenstmargener for langtidsholdbar mælk.

(41) I et internt memorandum fra Campina af 18. oktober 1983 er det anført, at kostprisen for de produkter, der skulle »dumpes« på det belgiske marked, skulle godtgøres efter en aftale med Meldoc.

I et andet memorandum af 24. oktober 1983 hedder det, at det var blevet besluttet at forsøge at sælge så lille en mængde landtidsholdbar mælk som muligt i Belgien til så mange adresser som muligt, «dvs. spredt så meget ud, at det vil medføre det størst mulige prisfald.« Det anføres endvidere, at det bør undgås, at der opstod en fornemmelse af, at den nederlandske mejeriindustri handlede i samdrægtighed.

(42) Mælken blev faktureret til belgiske kunder (Delhaize, Dial og CFC) af et datterselskab af Melkunie Holland, Mona-Belgium. Mona købte mælken af Melkunie, som på sin side fik hovedparten af den fra Coberco og Campina. Coberco og Campina leverede mælken direkte til de belgiske kunder, men fakturerede den til Melkunie. Kommissionen er i besiddelse af dokumenter, der godtgør alle disse transaktioner mellem Melkunie og Mona og derefter Delhaize, Dial og CFC.

(43) Kommissionen er i besiddelse af en nogenlunde komplet liste over de priser, der blev forlangt for den mælk, der blev leveret til de belgiske detailhandlere i 1983 på alle stadier. Leverancerne af sødmælk på plastikflaske fra Volnij til Melkunie kan tjene som eksempel. Melkunie betalte 103 hfl. per 100 liter for denne mælk. Melkunie forlangte af Mona 80,93 hfl. per 100 liter, dvs. 22,07 hfl. mindre, end Volnij havde fået. Mona solgte mælken til Dial og Delhaize for 82,45 hfl. og 83,22 hfl. per 100 liter, dvs. henholdsvis 20,55 og 19,78 hfl. under den pris, som Volnij havde faktureret mælken til ved transaktionens begyndelse.

(44) Disse leverancer foregik stadig på det tidspunkt, hvor Kommissionen aflagde inspektionsbesøg i firmaerne. Et Melkunie memorandum af 13. juni

(1) »Dumping« anvendes her i en anden betydning end i Rådets forordning (EØF) nr. 2176/84. Det anvendes, fordi kartellets medlemmer selv anvendte det. For at undgå misforståelser vil det blive sat i anførelsestegn.

1984 viser, at det tabgivende salg af nederlandsk mælk på det belgiske marked fortsatte. Efter at Coberco/Volnij havde indstillet produktionen af mælk på plastikflaske fra 1. juni 1984, blev leverancerne fortsat af Campina og Melkunie på egen hånd.

(45) Det fremgår af et dokument udarbejdet med henblik på det 135. møde i styringsgruppen den 2. marts 1984 for så vidt angår leverancerne af langtidsholdbar mælk til Delhaize,

— at Volnij og Campina leverede henholdsvis ca. 100 000 og 50 000 liter sødmælk på plastikflaske pr. uge

— at fakturaen blev udfærdiget af Mona-Belgium på vegne af MU's afdeling for flydende mælk, og

— at leveringskontrakten løb fra 1. december 1983 indtil omkring 1. juni 1984.

Det fremgår af mødereferatet, at det var blevet besluttet at fremsætte forslag om fordelinger af disse omkostninger på næste møde. De pågældende omkostninger androg ca. 687 500 hfl.

(46) Et dokument af 4. april 1984 med titlen »Yderligere beslutninger om regnskabsafslutningen 1983« indeholder følgende passage :

»Leverancer til belgiske kunder

Der er indgået følgende aftaler om leverancer fra Coberco (Volnij), Campina og Melkunie til belgiske kunder :

a) Aftalerne omfatter langtidsholdbar mælk på plastikflaske og UHT-mælk.

b) Mælken leveres i tidsrummet fra november 1983 til begyndelsen af juni 1984.

c) Der vil højst kunne leveres 10 mio liter mælk på plastikflaske og 5 mio liter UHT-mælk.

d) Leverandørerne vil få kompensation for forskellen mellem omkostninger og salgspris (gennemsnitligt ca. 15 cents per liter).

For 1983 skal der afsluttes regnskab for leverancerne i november/december.«

(47) Regnskabet for Meldocs virksomhed blev ført på MU's edb-anlæg. Under undersøgelsen hos MU blev der på side 6 i protokollen over databehandling ud for den 12. marts 1984 vedrørende det regnskab, der afsluttedes den 31. december 1983 fundet en post på 117 577,79 hfl. med referencen »memo 4.01.02« og med betegnelsen »Meldoc steril mælk Belgien«. Dette beløb udgjorde tabet ved at »dumpe« nederlandsk langtidsholdbar mælk på det belgiske marked. MU's økonomichef, der var ansvarlig over for direktøren for afdelingen for flydende mælk, og som repræsenterede MU i mange af Meldocs arbejdsgrupper, havde allerede opført en procentdel af dette beløb på Melkunies regnskab.

(48) I Meldoc-partnernes svar på Kommissionens skrivelse af 6. juni 1984 afviste disse, at de havde haft til hensigt at dele omkostningerne ved de tabgivende transaktioner på det belgiske marked, selv om de erkendte, at dette var blevet drøftet på en række møder. Det fremgik af referatet af det 139. møde i styringsgruppen den 2. juni 1984, hvor også Kommissionens besøg blev drøftet, at alle parterne fandt, at forsigtighed i omkostningsdelingen generelt var påkrævet på grund af den forventede udvikling på markedet og EF-Kommissionens besøg, og at »det forslag, som formanden dengang havde fremsat om fælles dækning af eventuelle tab ved Melkunies salg til belgiske kunder, definitivt blev skrinlagt«.

(49) Meldoc-parterne erklærede både i deres skriftlige forsvar og under høringen, at deres aktion på det belgiske marked som beskrevet ovenfor var en reaktion på den konkurrencebegrænsende praksis, de hævdede havde fundet sted på det belgiske marked. Selv om de indrømmede, at deres reaktion på den belgiske import muligvis ville kunne falde ind under traktatens artikel 85, stk. 1, fandt Meldoc-partnerne, at der under disse forhold ikke var anledning til at pålægge dem bøder.

(50) I arbejdsdokument nr. 3 af 21. marts 1983 udarbejdet til et møde i den strategiske gruppe den 30. marts 1983 blev samarbejdspolitikken for tidsrummet 1984 til 1985 behandlet. Medlemmerne i styringsgruppen for flydende mælk deltog i mødet. Det hed i arbejdsdokumentet, at det var »nødvendigt at styrke og udvide medlemmernes rimeligt konkurrencedygtige stilling i forhold til den udenlandske konkurrence«. Med dette for øje skulle

medlemmerne bestræbe sig på at nedskære deres kostpriser, forny deres varesortiment og forbedre forbindelserne til storkunderne. Om den belgiske import, som i henhold til memorandummet på det pågældende tidspunkt androg 5 mio liter mejeriprodukter på årsbasis hed det: »Vore modforholdsregler i Belgien består i at lægge pres på priserne der, som allerede generelt er lave, ved at sænke pristilbudene kraftigt og levere ca. 200 000 liter langtidsholdbar mælk om ugen indtil den 1. juni næste år. En eventuel fortsættelse og midlerne hertil (omkostninger ca. 15 cents per liter) er under drøftelse«. Med hensyn til den import fra Tyskland, der blev foretaget af Pollfood, som leverede til storkunder, hed det, at der inden for det pågældende markedsområde var opbygget et »uansvarligt« kraftigt prispres, og at »den hidtidige taktik, hvor de har fået så lidt manøvrerum som muligt«, skulle forfines. Det hed videre: »Reaktioner på konkurrencen må som hidtil drøftes, besluttes og om nødvendigt finansieres i fællesskab. De må så vidt muligt gennemføres således, at et eller flere medlemmer er direkte ansvarlige.«

(51) Det blev anbefalet i arbejdsdokumentet, at forsøget på at genvinde det salg af langtidsholdbar mælk og mejeriprodukter, der hovedsagelig var gået tabt til belgiske leverandører (ca. 130 mio liter mælk på plastikflaske), skulle fortsættes. I dokumentet skønnedes det, at den udenlandske import androg ca. 100 mio liter om året, og det blev anført, at priskonkurrencen med de tyske leverandører af UHT-mælk var overordentlig skarp. Medlemmerne burde forsøge at udnytte hinandens kapacitet så meget som muligt og først beslutte at ekspandere efter en fælles konsultation.

II. RETLIG VURDERING

A. Artikel 2 i forordning nr. 26

(52) Den store Meldoc-organisations aktiviteter vedrører produktion og handel med de i bilag II til traktaten anførte landbrugsvarer [1]. Disse varer er omhandlet i artikel 1 og 2 i forordning nr. 26. I artikel 1 fastsættes det, at traktatens artikel 85 til 90 gælder for aftaler vedrørende sådanne varer, mens artikel 2 indeholder undtagelser fra anvendelsen af artikel 85 på aftaler vedrørende sådanne varer. Det fastsættes i artikel 2, stk. 1, første punktum, at artikel 85, stk. 1, ikke gælder for aftaler, vedtagelser og former for praksis, der udgør en integrerende del af en national markedsordning, eller som er nødvendige for at nå de i traktatens artikel 39 angivne mål. Det fastsættes i artikel 2, stk. 1, andet punktum, at artikel 85, stk. 1, ikke gælder for aftaler, vedtagelser og former for praksis mellem landmænd, landbrugssammenslutninger eller sammenslutninger af landbrugssammenslutninger, der henhører under en enkelt medlemsstat, i det omfang, hvori de — uden at medføre forpligtelse til at holde en bestemt pris — angår produktion eller salg af landbrugsvarer, medmindre Kommissionen fastslår, at konkurrence således er udelukket, eller at de i traktatens artikel 39 nævnte mål er bragt i fare.

(53) De nationale markedsordninger inden for mejeriindustrien er blevet erstattet af den fælles markedsordning, hvis regler er indeholdt i Rådets forordning (EØF) nr. 804/68 [2]. Aftalen om oprettelse af den store Meldoc-organisation kan således ikke falde ind under den første undtagelse i artikel 2, stk. 1, første punktum, i forordning nr. 26.

(54) Aftalen om oprettelse af den store Meldoc-organisation er heller ikke nødvendig for at nå de i EØF-traktatens artikel 39 angivne mål. Ifølge tredje afsnit i præamblen til forordning nr. 26 gælder denne undtagelse kun, hvis anvendelsen af traktatens artikel 85, stk. 1, medfører fare for, at målene for den fælles landbrugspolitik inden for den pågældende sektor ikke kan nås. For det andet er det i forordning (EØF) nr. 804/68 angivet, hvilke midler der må anvendes inden for mejerisektoren for at nå de i traktatens artikel 39 anførte mål for den fælles landbrugspolitik. Dette gælder navnlig prisstøtteforanstaltninger. Selv om der er et vist spillerum for privat initiativ inden for rammerne af de midler, der i henhold til forordning (EØF) nr. 804/68 kan anvendes til at nå målene i traktatens artikel 39, er Meldoc-partnernes aktiviteter i denne sag (der har omfattet en kvotaordning, en kompensationsordning, konsultationer vedrørende salg og priser og specifikke aktioner med det formål at hindre importen fra andre medlemsstater) et forsøg på at indføre en privat interventionsmekanisme, der adskiller sig stærkt fra den intervention, der kan ske i henhold til forordning (EØF) nr. 804/68, og som må »gøres ensartet, så der ikke lægges hindringer i vejen for de pågældende produkters frie bevægelighed inden for Fællesskabet« (fjerde betragtning). Aftalen om den store Meldoc-organisation var et forsøg på at beskytte parternes markedsstilling mod konkurrence, navnlig fra andre medlemsstater. Den kan derfor ikke siges at være nødvendig for at nå de i traktatens artikel 39 angivne mål; midlerne hertil er inden for denne sektor fastsat i forordning (EØF) nr. 804/68.

[1] Kapitel 4 i liste omhandlet i traktatens artikel 38.

[2] EFT nr. L 148 af 28. 6. 1968, s. 13.

(55) Da de to betingelser, for at der kan indrømmes undtagelse i henhold til artikel 2, stk. 1, første punktum, i forordning nr. 26, ikke er opfyldt, finder undtagelsen i andet punktum ikke anvendelse, idet den omhandler en særlig form for de arrangementer, der omfattes af første punktum, og forudsætter, at sagen opfylder en af de to betingelser for indrømmelse af undtagelsen i første punktum og frembyder de træk, der beskrives i andet punktum (1).

Selv om det imidlertid skulle have været hensigten, at de særlige omstændigheder, der er beskrevet i andet punktum, skulle udgøre en særskilt undtagelsesgrund, ville dette yderligere uafhængige kriterium heller ikke være opfyldt. Da ML er et ikke-børsnoteret aktieselskab og ikke en landbrugssammenslutning, kan det ikke gøres gældende, at Meldoc-aftalen falder ind under undtagelsen i artikel 2, stk. 1, andet punktum.

(56) De i artikel 2 i forordning nr. 26 omhandlede undtagelser finder derfor ikke anvendelse i denne sag og udelukker derfor ikke anvendelsen af EØF-traktatens artikel 85.

B. **Artikel 85, stk. 1**

(57) I artikel 85, stk. 1, forbydes som uforenelige med det fælles marked »alle aftaler mellem virksomheder, alle vedtagelser inden for sammenslutninger af 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, navnlig sådanne, som består i:

a) direkte eller indirekte fastsættelse af købs-eller salgspriser eller af andre forretningsbetingelser,

b) begrænsning af eller kontrol med produktion, afsætning, teknisk udvikling eller investeringer,

c) opdeling af markeder eller forsyningskilder, ...«

Den grundlæggende aftale

(58) Det fjerde udkast til aftalen om samarbejdet inden for »den store Meldoc-gruppe« bestående af fem medlemmer med hensyn til flydende mælk og mejeriprodukter, den såkaldte grundlæggende aftale vedrørende mejeriindustrien, blev vedtaget af Meldocs strategiske gruppe den 19. december 1978 og må betragtes som en aftale i artikel 85, stk. 1's forstand. Den strategiske gruppe bestod af repræsentanter på højeste niveau fra de fem selskaber.

(59) Den grundlæggende aftale indeholder en lang række konkurrencebegrænsende bestemmelser, med hensyn til salg, priser, produktion, distribution og markeder. Hvor snævert samarbejdet har været, ses endvidere af det store antal møder, der fandt sted inden for Meldoc-organisationen.

De dokumenter, som er kommet i Kommissionens besiddelse, og hvoraf nogle er omtalt ovenfor (bl. a. referaterne af møderne i styringsgruppen for mælk, den strategiske gruppe og de forskellige arbejdsgrupper), beviser, at der fandt regelmæssige konsultationer sted vedrørende alle de ovennævnte former for samarbejde.

(60) Der er blevet traditionelt afholdt udtømmende konsultationer vedrørende pristilbud til de øvrige parters kunder. De forskellige arbejdsgruppers møder (vedrørende langtidsholdbar mælk og frisk mælk) vedrørte hovedsagelig samordning af salg og priser, og var dermed et led i gennemførelsen af målsætningen, en fælles markedsføringstrategi.

Ud over at kvotaordningerne generelt påvirkede medlemmernes frihed til at nedskære eller øge produktionen, vedrørte de egentlige produktionsbegrænsninger hovedsagelig den langtidsholdbare mælk. Den stigende import af langtidsholdbar mælk på plastikflaske fra Belgien og senere af UHT-mælk fra Belgien og Tyskland gav anledning til aftaler om at forøge produktionen.

Ved kvotaordningerne fordeltes markedet mellem medlemmerne i mængdemæssig henseende. I den grundlæggende aftale fordeltes markedet også geografisk. Hovedparten af de enkelte medlemmers salg var underkastet kvotaordninger. Stigningen i Meldoc-organisationens andel af det nederlandske marked (fra 70,2 % i 1978 til 91,4 % i 1983) og i den andel af markedet, der var omfattet af Meldocs kvotaregulerede salg (fra 65,2 % i 1978 til 78 % i 1983) viser, at Meldoc-samarbejdet udelukkede eller begrænsede konkurrencen i landet som helhed. Konkurrencen blev begrænset ikke blot gennem tildelingen af kvoter, men også gennem de finansielle overførsler mellem parterne, hvis de ikke opfyldte eller overskred de aftalte kvoter, samt gennem de konsultationer, de afholdt vedrørende tilbud til hinandens kunder, og de aftaler, de indgik om produktionens niveauer.

(1) Anden Beretning om Konkurrencepolitikken, (foreligger ikke på dansk), nr. 75, og sag 71/74 Frubo, samling af Domstolens afgørelser 1975, s. 563, hvor kun betingelserne i første punktum nævnes som kriterier for om den i forordning nr. 26 fastsatte undtagelse finder anvendelse.

Aktioner mod import

(61) Ved en vurdering af Meldoc-parternes adfærd på markedet bliver det klart, at den grundlæggende aftale ikke kan betragtes adskilt fra tidligere og senere skriftlige besvarelser. Selv om der ikke i den grundlæggende aftale omtales import eller eksport, så forpligtes parterne heri udtrykkeligt til at beskytte deres salgsvolumen mod tredjemand. I det arbejdsdokument, der udgjorde et bidrag til drøftelserne om den grundlæggende aftale, var det allerede blevet anført, at »den stigende koncentration i detailhandelen« og »udenlandske konkurrenters yderligere indtrængen på det indenlandske marked« repræsenterede en udvikling, der ville kræve et snævrere samarbejde. Fordelene ved samarbejdet var bl. a., at man kunne indlede fælles aktioner, herunder »samlede modtræk mod den resterende konkurrence, og fælles infiltrering over grænserne«. Kendsgerningerne viser, at Meldoc-partnerne beskyttede deres salgsvolumen mod tredjemand ved i fællesskab at indlede fælles aktioner for at begrænse importen. Et dokument, der er senere end den grundlæggende aftale, bekræfter også, at denne aftale ikke kan betragtes adskilt fra senere bevismidler, som f. eks. memorandummet af 29. december 1982, hvori det erklæres, at beskyttelsen af hjemmemarkedet mod »yderligere indhug fra udenlandsk langtidsholdbar mælk« var et af kartellets oprindelige formål. Dette dokument blev udarbejdet i forbindelse med en drøftelse af Meldoc-partnernes fælles aktioner mod import af UHT-mælk.

Import af langtidsholdbar mælk

(62) Meldoc-partnerne ønskede at standse konkurrencen fra belgisk mælk på det nederlandske marked, fordi den billigere belgiske mælk trykkede deres priser, og fordi de frygtede, at der ville ske en tilbagegang i deres andele af markedet for frisk mælk. For at nå dette mål blev der gennemført forskellige fælles aktioner. Som det fremgår af afsnit 31 udvekslede Meldoc-partnerne regelmæssigt oplysninger om pristilbud i forbindelse med importeret mælk og i andre sammenhænge. Derved fordrejedes ikke blot konkurrencen mellem kartellets medlemmer, fordi de delte oplysninger om priser og kunder, og fordi de respekterede hinandens markedsstillinger, også konkurrencen mellem nederlandsk og udenlandsk mælk blev fordrejet.

(63) Den i afsnit 26 nævnte beslutning om at fastfryse det belgiske salg af langtidsholdbar mælk i Nederlandene og at opsuge den forventede vækst i dette afsnit af markedet er et andet eksempel på en beslutning, der fordrejede konkurrencen. De særlige leverancer af UHT-mælk var også en Meldoc-operation med det formål at fordreje konkurrencen i Nederlandene og fjerne konkurrencen fra Tyskland og Belgien. Det drejede sig om selektiv tilbud til lave priser til de pågældende kunder, således at det kunne betale sig for dem at undlade at importere den billigere UHT-mælk. Tabene blev fordelt mellem medlemmerne. Citaterne i afsnit 30 viser, at Meldoc-gruppen fandt, at deres aktion var en succes.

Import af frisk mælk

— Ziko —

(64) Den flerårige kontrakt, som MU indgik med Ziko, havde klart til formål at forhindre tab af omsætning til tyske leverandører. Dette fremgår tydeligst af det andet citat i afsnit 36, hvoraf det fremgår, at MU reagerede på Zikos beslutning om at indkøbe mælk fra Tyskland ved at tilbyde en ekstra rabat. Til gengæld for denne ekstra rabat var Ziko rede til at undertegne en flerårig kontrakt, der, som det fremgår at det første citat i afsnit 36, forhindrede, at Zikos salgssteder anvendte andre leverandører end MU, for så vidt angår det »grundlæggende« sortiment af frisk mælk og mejeriprodukter i kontraktens løbetid, hvorved andre, navnlig tyske, leverandører blev udelukket. MU's kontrakt med Ziko faldt ind i Meldoc-gruppens generelle strategi, der gik ud på at holde import af langtidsholdbar mælk og frisk mælk ude fra det nederlandske marked. Det fremgår også af det i afsnit 35 og 36 nævnte bevismateriale at Meldoc-gruppen betragtede det som værende i alles interesse, at MU indgik kontrakten med Ziko. Ikke blot blev Ziko-sagen drøftet på flere møder i Meldoc, men omkostningerne ved at godtgøre Ziko den emballage, selskabet havde afgivet ordre på hos den tyske leverandør, hvilket var en del af den pris, MU måtte betale for at få kontrakten, blev delt mellem partnerne.

Det må konkluderes, at MU's kontrakt med Ziko var en følge af den grundlæggende aftale, som bl.a. havde til formål at beskytte Meldoc-partnernes andel af det nederlandske marked mod indhug fra udenlandske mælkeleverandører.

Aktionen på det belgiske marked

(65) Importen af belgisk mælk og eventuelle foranstaltninger for at forhindre denne i at forøges eller for at genvinde omsætning, som medlemmerne havde måttet afgive til belgiske leverandører, blev regelmæssigt drøftet i Meldoc. Bortset fra Meldoc-medlemmernes aktion mod den belgiske import af

langtidsholdbar mælk og mejeriprodukter til Nederlandene iværksatte de også i 1983 en fælles aktion på det belgiske marked for at få de belgiske leverandører til at indstille deres leverancer af frisk mælk til nederlandske kunder. I 1983 begyndte Edah at importere frisk belgisk mælk, og flere andre kunder fulgte Edahs eksempel. For at tvinge de belgiske leverandører til at indstille denne eksport og undgå at tabe salg på det vigtige marked for frisk mælk besluttede Meldocs medlemmer at indlede en »dumping«-operation på det belgiske marked. Indledende forsøg på at standse importen ved at forhandle med de belgiske leverandører var slået fejl. At »dumping«-operationen udtrykkeligt var rettet mod den belgiske import, bevises af flere dokumenter, herunder dem, der nævnes i afsnit 39 og 40. Disse dokumenter viser også, at der var tale om en fælles aktion iværksat af Meldocs medlemmer. Tabsmargenen på den »dumpede« mælk var betydelig, som det fremgår af tallene i afsnit 43, og dette blev åbent erkendt i det memorandum, der citeres i afsnit 44, hvor der tales om tabgivende salg. Dette salgs betydelige omfang fremgår af tallene i afsnit 45. Det fremgår af citaterne i afsnit 41, hvor aggressiv og hemmelig operationen var. Formålet var at opnå »det størst mulige prisfald«, og for at undgå at give indtryk af, at »den nederlandske mejeriindustri handler i samdrægtighed«, kanaliserede Volnij sine leverancer til Dial under et af Melkunies mærker.

(66) Det er i strid med bevismaterialet, når Meldoc-medlemmerne i deres svar på Kommissionens spørgsmål afviser, at der forelå nogen beslutning om at fordele omkostningerne i forbindelse med operationen på det belgiske marked. For det første gives der i en række af de dokumenter, hvori operationerne drøftes, udtryk for, at det er hensigten, at omkostningerne i forbindelse med de fælles operationer skulle deles. Det fremgår af bevismaterialet, at dette også skete i visse tilfælde (så som de særlige leverancer af UHT-mælk og i Ziko-sagen). At det var hensigten at dele omkostningerne i forbindelse med aktionen mod den belgiske import af frisk mælk bevises af:

a) skønnene over det tab, der skulle bæres af Meldoc i forbindelse med leverancerne til de belgiske kunder, i det dokument, der henvises til i afsnit 45,

b) henvisningen til en beslutning om at holde leverandørerne skadesløse i et dokument med titlen »Yderligere beslutninger«, der henvises til i afsnit 46,

c) at Melkunie allerede på sit eget regnskab havde opført en procentdel af den post på 117 577,79 hfl. vedrørende »Meldoc steril mælk Belgien«, der blev fundet i selskabets edb-regnskaber.

(67) Det kan konkluderes, at »dumping«-operationen blev iværksat af Meldoc for at begrænse importen af frisk mælk fra Belgien med det formål at fordele omkostningerne ved operationen i et forud aftalt forhold. Den omstændighed, at omkostningerne ved operationen ikke blev delt, eller Kommissionens mangel på beviser på, at de rent faktisk blev delt, gør ikke denne operation mindre alvorlig. Hvis omkostningerne rent faktisk ikke blev fordelt, kunne dette skyldes, at Kommissionen havde indledt sin undersøgelse af selskaberne. Selv om operationen blev besluttet i fællesskab af alle Meldocs medlemmer, må der peges på, at anførerne var MU, Coberco og Campina. MU, fordi dette selskab spillede en hovedrolle i organiseringen af operationen, og Coberco og Campina, fordi disse selskaber sammen med MU leverede den mælk, der blev »dumpet« på det belgiske marked.

(68) Meldocs ovenfor beskrevne aktioner mod import kan ikke blot anses som tilfældige. Strategien med en fælles holdning mod al konkurrence, herunder udenlandsk konkurrence, bekræftes af det i afsnit 50 nævnte bevismateriale, hvor det ikke blot anføres, at reaktionerne på konkurrencen skulle drøftes, og at der skulle træffes en fælles beslutning herom, samt at udgifterne om nødvendigt skulle bæres i fællesskab, men også at en sådan strategi skulle fortsættes i årene 1984/85.

(69) Endelig kan det som forsvar fremførte argument med hensyn til den angiveligt konkurrencebegrænsende praksis på det belgiske marked, ikke godtages af Kommissionen. Selv om det skulle være sandt, at den belgiske import til Nederlandene er sket på illoyal vis, fordi den er baseret på de påståede konkurrencebegrænsende former for praksis, ville dette ikke kunne betragtes som en formildende omstændighed, når det skal besluttes, om der skal pålægges bøder. Ellers kunne virksomhederne blive tilskyndet til selv at beslutte, hvordan de vil reagere på adfærd, der er i strid med EF's konkurrenceregler, og se bort fra de regler, der er vedtaget med særligt henblik på at standse en sådan adfærd. Meldoc-parterne burde have indgivet en klage til Kommissionen i henhold til artikel 3 i forordning nr. 17. Dette har de aldrig gjort. Det var kun som led i svaret på meddelelsen om klagepunkter, at dette punkt vedrørende påstået konkurrencebegrænsende praksis på det belgiske marked blev anført.

Påvirkning af handelen mellem medlemsstater

(70) Domstolen har fastlået følgende: »et kartel, som strækker sig over en medlemsstats hele område, bevirker ifølge selve sin natur en styrkelse af opdelingen i nationale markeder, hvorved det hæmmer den med traktaten tilstræbte økonomiske sammenvoksen og sikrer beskyttelse af den indenlandske produktion«. (VCH-dommen af 17. 10. 72 — sag 8/72 [1]).

(71) I svaret på meddelelsen om klagepunkter peges der på, at VCH-dommen i modsætning til denne sag, der vedrører et kartel mellem producenter, vedrørte et kartel mellem handlende. Det fremføres som forsvar, at princippet i Domstolens afgørelse er baseret på den opfattelse, at udenlandske leverandører normalt er afhængige af lokale forhandlere, når de prøver at trænge ind på et udenlandsk marked. En situation, hvor de fleste forhandlere er berøvet deres frihed til uafhængigt at træffe kommercielle beslutninger, vil næsten uundgåeligt påvirke andre udenlandske parter (navnlig producenter), da disse vil lide under forhandlernes manglende selvstændighed. Det hedder i svaret, at denne argumentation ikke kan anvendes på en aftale mellem producenter, som er af strengt national karakter, navnlig når forbindelserne mellem de pågældende producenter og deres aftagere ikke har en eksklusiv karakter.

(72) De forhold, der ligger til grund for VCH-dommen, gør sig også gældende i denne sag. Den foreliggende aftale, der — praktisk taget — dækker hele det nederlandske område, gør det rent faktisk vanskeligere at trænge ind på det nederlandske marked, end det ellers ville have været. Kartellets størrelse har sammen med forpligtelsen til at forsvare salget mod tredjemand og det omfattende samarbejde vedrørende salg og priser i sig selv haft en negativ virkning på de udenlandske leverandørers mulighed for at trænge ind på det nederlandske marked. Disse leverandører står over for et marked, som er opdelt mellem medlemmerne af et kartel, som endte med at dække over 90 % af markedet for de relevante produkter, og som i fællesskab forsvarede deres salgsvolumen. Endelig har samarbejdet med hensyn til pristilbud haft en fordrejende virkning på konkurrencen fra udenforstående leverandører, herunder udenlandske leverandører.

(73) En hovedbestanddel i Meldocs forsvar var adskillelsen mellem aftalen om oprettelse af den store Meldoc-organisation som en aftale af streng national karakter, og såkaldte »episoder«, først og fremmest aktionen på det belgiske marked mellem december 1983 og juni 1984. Påstanden om, at Meldoc-kartellet var af streng national karakter, kan ikke opretholdes i betragtning af det i foregående afsnit anførte. Endvidere fremgår det klart af bevismaterialet, at en skelnen mellem Meldoc-aftalen og de såkaldte episoder er kunstig. Det fremgår af arbejdspapiret, at en del af formålet med aftalen om oprettelse af den store Meldoc-organisation udtrykkeligt var at påvirke handelen mellem medlemsstaterne. Det fremgår af dokumentet, at samarbejdet til dels havde til hensigt at hindre importen af udenlandsk mælk. Når der endvidere henvises til det i afsnit 61 anførte, kan det konkluderes, at det kontraktmæssige formål og den efterfølgende adfærd viser, at parterne hele tiden har bestræbt sig på at fordreje og begrænse konkurrencen fra den udenlandske import til Nederlandene.

Artikel 4, stk. 2, i forordning nr. 17

(74) Meldoc-partnerne gjorde i deres svar på meddelelsen om klagepunkter gældende, at artikel 4, stk. 2, i forordning nr. 17 fandt anvendelse på aftalen om oprettelse af den store Meldoc-organisation. I henhold til denne bestemmelse skal aftaler m.v. ikke anmeldes for at opnå undtagelse i henhold til artikel 85, stk. 3, hvis der i aftalen kun deltager virksomheder fra en medlemsstat, og såfremt aftalerne m.v. ikke vedrører import eller eksport mellem medlemsstater. Det fremgår imidlertid klart af det i afsnit 61 anførte, at et af de oprindelige formål med Meldoc-organisationen var at beskytte det nederlandske marked mod import. Meldoc-partnerne har under gennemførelsen af aftalen taget flere skridt, der tog direkte sigte mod at hindre import. Aftalen vedrører derfor import. Stk. 2, andet afsnit, finder naturligvis ikke anvendelse, idet Meldoc-kartellet vedrører en aftale mellem mere end to virksomheder. Artikel 4, stk. 2, i forordning nr. 17 kan derfor ikke anvendes på denne sag.

Artikel 85, stk. 3

(75) Det følger af foregående afsnit, at der bestod en forpligtelse til at anmelde aftalen om oprettelse af den store Meldoc-organisation. Da der ikke er sket nogen anmeldelse, kan der ikke indrømmes nogen undtagelse for aftalen.

[1] Samling af Domstolens afgørelser 1972, s. 977.

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

(76) Kommissionen kan med hjemmel i artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17 pålægge virksomheder bøder, såfremt de forsætligt eller uagtsomt overtræder bestemmelserne i traktatens artikel 85, stk. 1. Ved fastsættelsen af bødens størrelse skal der tages hensyn til både overtrædelsens grovhed og dens varighed. Domstolen fastslog i sin dom af 7. juni 1983 i Pioneersagen (forenede sager 100 til 103/80 [1]), at når overtrædelsens grovhed skal fastslås, skal der tages hensyn til en lang række faktorer af forskellige art og betydning alt efter den pågældende overtrædelse og de særlige omstændigheder i forbindelse hermed. Der kan være tale om antallet og værdien af de varer, som overtrædelsen omfatter, samt virksomhedernes størrelse og deres økonomiske betydning og i hvor høj grad, de kunne påvirke markedet. Det er vigtigt at tage hensyn til den sammenhæng overtrædelsen indgik i. I denne henseende bør der også tages hensyn til markedets struktur.

(77) Vedtagelsen af Rådets forordning nr. 26 er et udtryk for landbrugets særstilling med hensyn til anvendelsen af EF's konkurrenceregler. Endvidere påvirkes landbrugsmarkedets struktur, herunder også konkurrencens rolle på dette marked af talrige nationale bestemmelser og EF-bestemmelser. Dette gælder navnlig mejerisektoren.

(78) Det må navnlig tages med i betragtningerne, at fire af de fem selskaber, der udgør Meldoc, er andelsselskaber. Et karakteristisk træk ved andelsselskaber er, at de ejes af landmænd, hvis indkomst afhænger direkte af deres andelsselskabs driftresultater.

(79) Det må endvidere erkendes, at Meldoc-partnerne stod over for en vanskelig markedssituation. De store detailhandleres stærke stilling på markedet, konsolideringen af virksomhedsovertagelser og fusioner, de omfattende ændringer i sammensætningen af varesortimentet og sårbarheden over for import tilskyndede Meldoc-partnerne til at indlede et samarbejde. Herved og ved at undlade at anmelde samarbejdet til Kommissionen påtog Meldoc-partnerne sig imidlertid retten til selv at regulere det nederlandske marked for mælk og mejeriprodukter. For så vidt som en sådan regulering er en overtrædelse af artikel 85, stk. 1, kan en sådan adfærd naturligvis aldrig godkendes af Kommissionen. I den foreliggende sag står Kommissionen endvidere over for graverende overtrædelser af EF's konkurrenceregler. Markedsdeling gennem et kvotasystem i forbindelse med samarbejde på nationalt niveau med hensyn til salg og priser samt beskyttelse af markeder mod import udgør karakteristiske overtrædelser. Det må endvidere tages i betragtning, at kartellet har eksisteret i lang tid (siden den 25. december 1977), at det har haft en negativ virkning på handelen mellem medlemsstaterne i hvert fald siden 1980, og at kartellets medlemmer var klar over, at deres samarbejde kunne være i strid med EF's konkurrenceregler (jf. afsnit 19 og 22).

(80) For så vidt angår den andel, hvert af kartellets medlemmer har haft i de overtrædelser, der er sket, er det klart, at Melkunie bærer hovedansvaret. Ikke blot var denne virksomhed en af de tre, der startede kartellet, den var også den største partner i Meldoc-organisationen. På grund af virksomhedens markedsandel inden for frisk mælk i forhold til de andre Meldoc-medlemmer havde den den største interesse i at lukke det nederlandske marked for frisk mælk af og spillede en ledende rolle i gennemførelsen af »dumping«-operationen på det belgiske marked. Melkunie var også hovedansvarlig for aftalen med Ziko.

(81) Det forhold, at DOMO og Coberco sammen med Melkunie var stiftende medlemmer af Meldoc-kartellet fortjener også særlig opmærksomhed ved fastsættelsen af bødernes størrelse. Coberco er sammen med Campina endvidere ansvarlig for gennemførelsen af »dumping«-operationen på det belgiske marked i samarbejde med Melkunie. Det fremgår af bevismaterialet, at ML deltog aktivt i kartellet, men havde en mindre central rolle end de øvrige medlemmer.

(82) Endelig må det være en vigtig overvejelse ved fastsættelsen af bødernes størrelse, at parterne forsætligt har søgt at hindre gennemførelsen af et af de har grundlæggende mål for traktaten, integreringen af medlemsstaternes økonomier. Ved at blokere importen af billigere mælk fra Belgien og Tyskland var kartellet klart i modstrid med forbrugernes interesser —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Aftalen om oprettelse af den store Meldoc-organisation er en overtrædelse af artikel 85, stk. 1, i traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab, for så vidt som den gav anledning til en kombination af konsultation om salg og priser, en kvotaordning kædet sammen med en kompensationsordning og aktioner mod import.

[1] Samling af Domstolens afgørelser 1983, s. 1825.

Artikel 2

De selskaber, der udgør den store Meldoc-organisation, skal afholde sig fra den adfærd, der er omtalt i artikel 1.

Artikel 3

Nedennævnte virksomheder pålægges følgende bøder for den i artikel 1 omhandlede overtrædelse :

1. Verenigde Coöperatieve Melkindustrie »Coberco« : 1 360 000 ECU
2. DMV »Campina« BV : 1 020 000 ECU
3. Menken-Landbouw BV : 425 000 ECU
4. Melkunie Holland BV : 3 150 000 ECU
5. Coöperatieve Melkproduktie Bedrijven »DOMO-Bedum« : 600 000 ECU.

Disse bøder skal inden tre måneder fra meddelelsen af denne beslutning indbetales på følgende af Kommissionens konti :

a) Konto-Nr. 54.16.99.369 — Commissie van de Europese Gemeenschappen Brussel — ECU (ved betaling i ECU)

Algemene Bank Nederland NV,
attention Hr. F. Maane,
Vijzelstraat 32,
Amsterdam,

b) Konto-Nr. 41.60.95.518 — (ved betaling i hfl.)

Amrobank,
Rembrandtplein 47,
Postbus 1220,
Amsterdam 1000.

Bøden bærer automatisk en rente fra udløbet af ovennævnte frist til den sats, der anvendes af Den europæiske Fond for monetært Samarbejde på dennes transaktioner i ECU, og som var gældende den første arbejdsdag i den måned, hvor denne beslutning er vedtaget, forhøjet med treogethalvt point dvs. 10,5 %.

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

Artikel 4

Denne beslutning er rettet til :

1. Melkunie Holland BV,
De Bleek 1,
NL-3440 AE Woerden,
2. Coöperatieve Melkproduktie Bedrijven »DOMO-Bedum«,
De Perk 30,
NL-9411 PZ Beilen,
3. Verenigde Coöperatieve Melkindustrie »Coberco«,
Stationsplein 37,
NL-7200 AB Zutphen,
4. DMV »Campina« BV,
Dirk Boutslaan 2,
NL-5600 AN Eindhoven,
5. Menken-Landbouw BV,
Rijksstraatweg 500,
NL-2240 Wassenaar.

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

Udfærdiget i Bruxelles, den 26. november 1986.

På Kommissionens vegne

Peter SUTHERLAND

Medlem af Kommissionen